

Luonnontuotteiden markkinointi ja yritysten kansainvälistyminen

Arktiset Aromit
8.11.2016



Jukka Taskinen, DI

- Toimitusjohtaja, Lavango Oy
- 30 vuoden kansainvälisestä liiketoiminnasta:
Nokia, Datex-Ohmeda (GE-Medical) ja Kone

Laaja kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta:

- Kansainvälinen myynti ja markkinointi
- Strategiatyö, liiketoiminnan kehittäminen ja johtaminen
- Tuottehallinta, -konseptointi ja teknologiaviestintä

Lavango Oy - Ideasta markkinoille

Lavango vauhdittaa kasvua tarjoamalla tuotteistamispalveluja, jotka varmistavat aidosti asiakaslähtöisten innovaatioiden jalostumisen myynti- ja markkinointikelpoisiksi markkinoille.

Kauppalistaminen

Myynnin sparraus

Viennin käynnistäminen



Pirkko Taskinen

www.lavango.fi



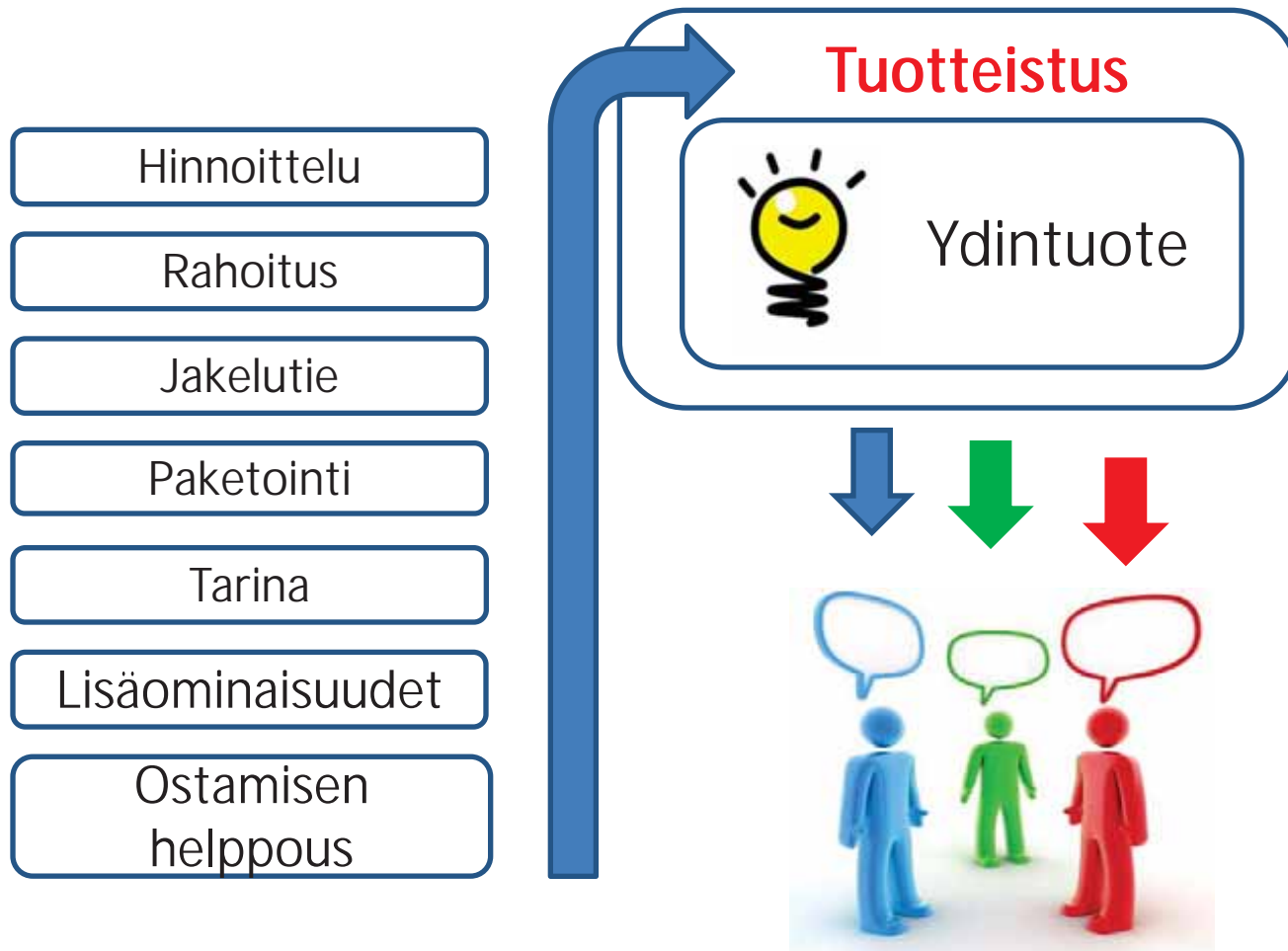
Jukka Taskinen

LAVANGO

Tuotteistaminen



Valitse asiakas ja hänen ongelmansa Ratkaise ongelma



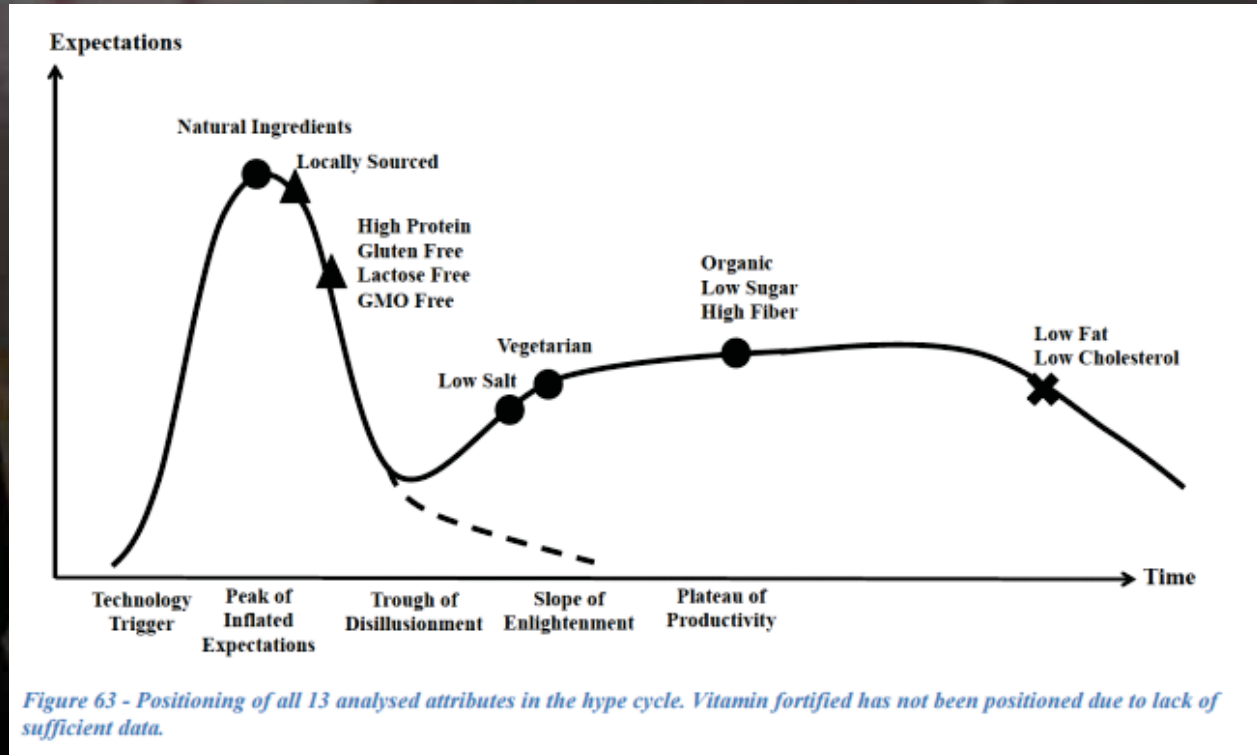
Miten kertoa liikeidea 60 sekunnissa?

Vastaa seuraaviin kysymyksiin kahdella lauseella:

1. Mitä teet?
2. Minkä ongelman ratkaiset?
3. Miten tuotteesi on erilainen?
4. Miksi kiinnostuisin tuotteestasi?

Vastaamalla lyhyesti liikeideasitarina on ytimekäs ja sen voi esittää 60 sekunnissa.

Ruoan megatrendejä



- Terveellisyys
- Puhtaus
- Turvallisuus

Markkinointi

1. Päätä *kuka on asiakkaasi*
2. Tunnista *asiakkaasi tarve*
3. Selvitä, *mikä on kilpailutilanne*
4. Kiteytä törkeä *lupaus*
5. Asemoi tuotteesi niin, että se *erottuu kilpailijoista*
6. Kuvaa *asiakkaan hyödyt*
7. Anna tuotteellesi toimiva *nimi*
8. Määritä *hinta*
9. Listaa *toimitussisältö*
10. Käsittele *vastaväitteet*

Luo yhteys asiakkaan ja tuotteen välille

- Esitä tuotteen hyödyt, ei ominaisuuksia!
- Mitä asiakas saa enemmän käyttämällä sinun tuotetta verrattuna kilpailijaan
- Tyhjennä asiakkaan kysymykset antamalla yksityiskohtia
- Käytä mahdollisimman paljon kuvia

Millainen on tehokas markkinointimateriaali?

Markkinointimateriaali, joka saa
vastaanottajansa

- kiinnittämään huomionsa tuotteeseen
- kiinnostumaan tuotteesta
- haluamaan tuotteen, ja sitten
- ostamaan tuotteen.

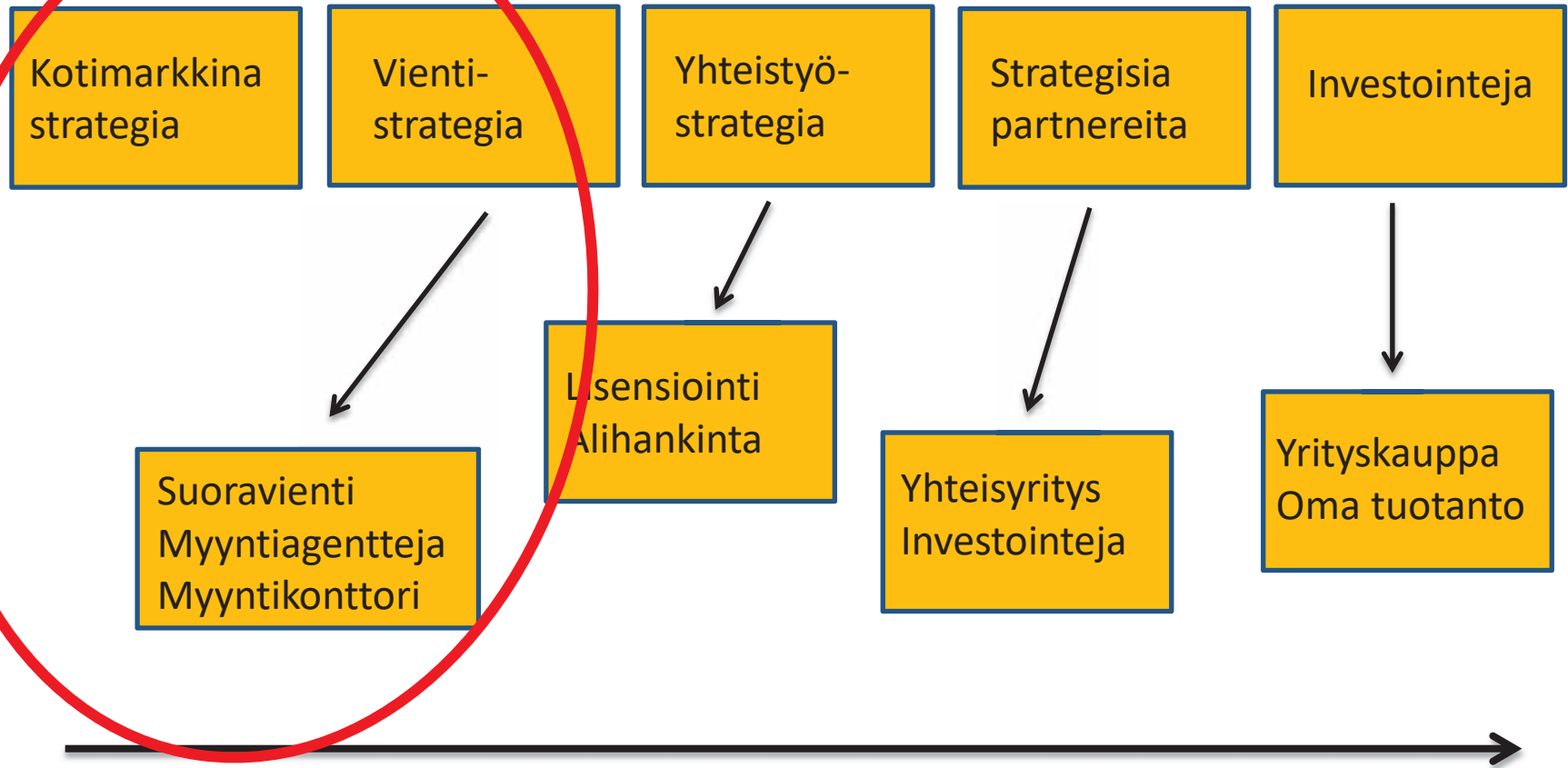
Viennin käynnistäminen

Hyvän tuotteen lisäksi menestykseen viennissä tarvitaan

- Kohdemarkkinan ymmärtäminen
- Asiakkaiden löytäminen ja kohtaaminen
- Myynnin tuloksellinen käynnistäminen

1. Kansainvälistymisstrategia
2. Myyntikanavan valinta
3. Businesskulttuurien ymmärtäminen
4. Markkinointimateriaalin tuottaminen
5. Verkostoituminen, messut
6. Myyntineuvottelutaidot

Kansainvälistymisen muotoja



Riskit, investoinnit, resurssit, aika,

Kansainvälisen markkinatiedon merkitys

- Markkinatieto yrityksen suunnittelun ja päätöksenteon keskeinen resurssi
- Vähentää epävarmuutta ja kustannuksia
- Nopeuttaa oikeiden ratkaisujen löytymistä

Messut ja asiakasymmärrys



- Markkina- ja kilpailijatietoa
- Asiakaskontakteja
- Verkostoitumista
- Partnereita

Kansainväliset messut



- Erottaudu muista
- Tuotteiden lisäarvo
- Ketä haluat puhutella

Market research



- Käytä hyväksesi tilaisuus tutustua markkinoihin
- Illat ovat myös parasta aikaa verkostoitua

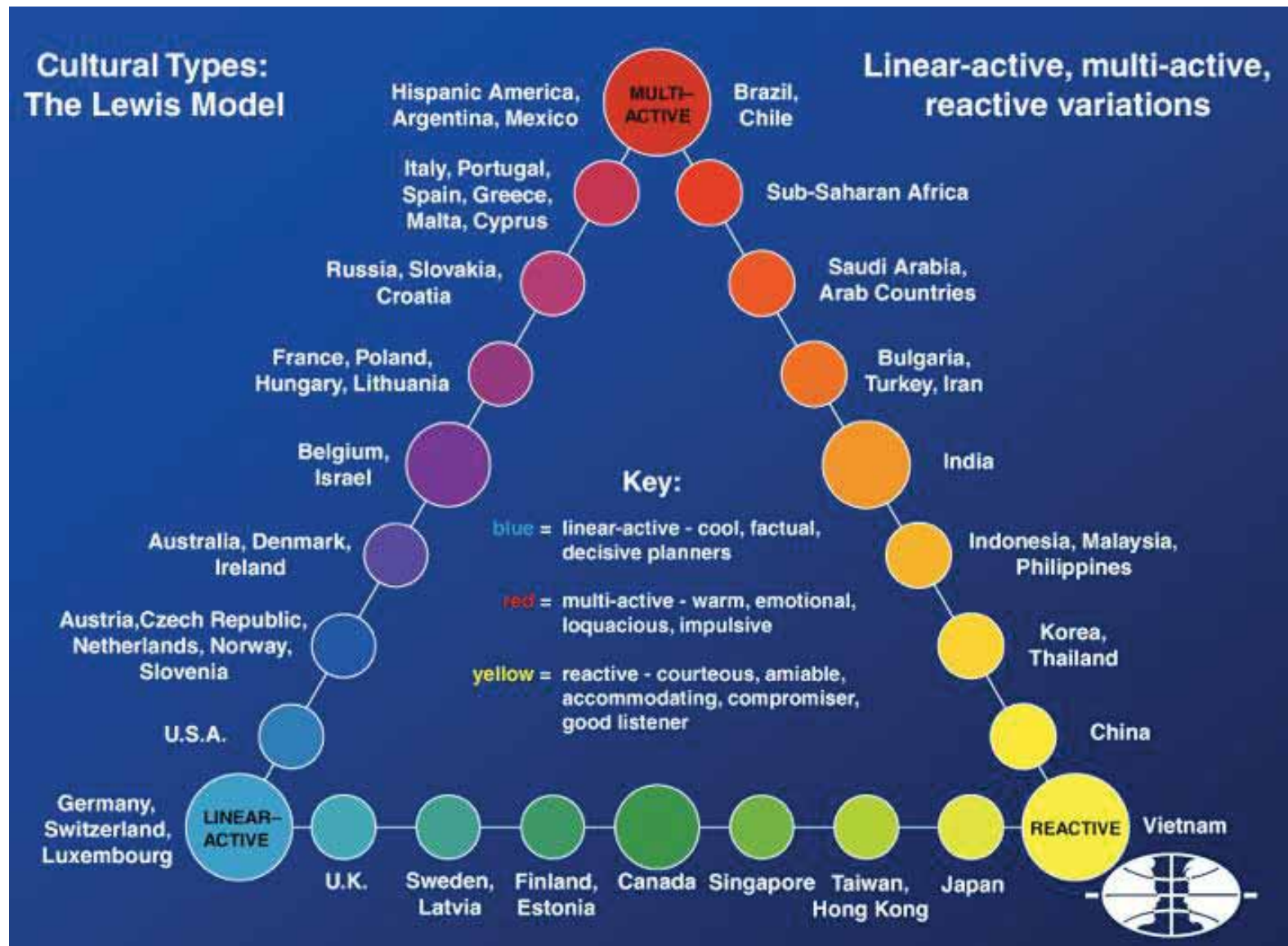
Kanavastrategia

- STRATEGIA
 - Tavoitteet, kohdemarkkina, tuotteet, kilpailu, kanava (työnjako)
- KANAVA
 - Arvolupauksemme, myyntimalli, hinnoittelu, myynti/asiakaspalvelu, budjetti
- TOTEUTTAMINEN
 - Resurssit, viestintä, kannustimet, koulutus, seuranta, kanavan kehittäminen

MYYNТИ SUORAAN TAI KUMPPANEIDEN KAUTTA

	EDUT	RISKIT
Suora- myynti	<ul style="list-style-type: none">*VALVONTA*KORKEAMPI KATE*OMA CRM*VAATIVAT TUOTTEET/RATKAISUT	<ul style="list-style-type: none">*VAIKEAMPI SKAALATA*KORKEAMMAT KINTEÄT KULUT*JOUSTAMATTOMAMPI – SESONKIMYYNTI?
Kumppa- neiden kautta	<ul style="list-style-type: none">*SKAALAUTUU NOPEASTI*OLEMMASSA OLEVA CRM*PUUTUVIEN TUOTTEIDEN TÄYDENTÄMINEN*PAIKALLINEN TUKI*KYSYNNÄN KASVU*PIENEMMÄT TALOUDELLISET RISKIT	<ul style="list-style-type: none">*JATKUVIA INVESTOINTEJA*PIENEMMÄT KATTEET*PALAUTTEEN & CRM MENETTÄMINEN*PORTFOLION JAKAMINEN?

Kulttuurierot - The Lewis model





Kulttuurieroja

	Ruotsi & Norja	Suomi
Aika	Pitkä, laatu, 'sitten'	Lyhyt, tehokkuus, 'tässä & nyt'
Vastuu	Ryhmä, tuki kaikilta	Yksilö
Suunnittelu	Välttää riskejä	Toiminta
Kommunikointi	Kuvaava, osallistuva	Selvyys, ohjeistaminen
Esimies	Työkaveri	Auktoriteetti
Motivaatio	Turvallisuus	Velvollisuus
Delegointi	Suoritus	Päätös ja suoritus
Muutokset	Heikkous, hitaus	Vahvuus, nopeus
Rakenne	Suunniteltu	Ad hoc
Kaaos	Halutaan välttää	Pystytään käsittelemään
Konsensus	Pyrkimys	Ei tarvetta
Osallistuminen	Yhteinen suunnittelu, suorittaminen	Henkilökohtainen, ohjeistamisesta tulokseen

Market Access database

- <http://madb.europa.eu/>
- tarpeellista tietoa eri maiden määräyksistä viejille ja tuojille
- tullinimikkeistä, tulli- ja varastointimenettelyistä, tullimääristä, tullausarvosta,
- asiakirjavaatimuksista, jne...

Market Access database

The screenshot shows the Market Access Database (MADB) website. At the top left is the European Commission logo. The main header is 'TRADE Market Access Database'. Below this is a breadcrumb trail: 'European Commission > Trade > Market Access database'. The left sidebar contains a navigation menu with sections: 'Home', 'Export from EU' (including Tariffs, Procedures and Formalities, Statistics, Trade Barriers, SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues, Rules of Origin, Services for SME), 'Import into the EU' (including EU Tariffs, Other Resources), and the MADB logo. The main content area is titled 'Exporting from the EU - what you need to know' and provides an overview of the MADB's purpose. It lists several key areas: Tariffs, Procedures and Formalities, Statistics, Trade barriers, SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues, Rules of Origin, and Services for SME. There are also callout boxes for 'Help us counter trade barriers' and 'Importing into the EU?'. The right sidebar features 'Latest updates' with news items from October 2016 regarding trade agreements with the USA, Saudi Arabia, and Peru, and 'News' with an article about Taiwan lifting import restrictions on European spirits.

TRADE
Market Access Database

European Commission > Trade > Market Access database

Home

- What's new?
- Export from EU**
 - Tariffs
 - Procedures and Formalities
 - Statistics
 - Trade Barriers
 - SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues
 - Rules of Origin
 - Services for SME
- Import into the EU**
 - EU Tariffs
 - Other Resources

Exporting from the EU - what you need to know

The Market Access Database (MADB) gives information to companies exporting from the EU about import conditions in third country markets:

- Tariffs**
Duties & taxes on imports of products into specific countries
- Procedures and Formalities**
Procedures & documents required for customs clearance in the partner country
- Statistics**
Trade flows in goods between EU and non-EU countries
- Trade barriers**
Main barriers affecting your exports
- SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues**
Food safety/animal health/plant health measures
- Rules of Origin**
Preferential agreements & rules of origin
- Services for SME**

Help us counter trade barriers ▼
Country trade information

Importing into the EU?
EU Tariffs
EU import tariffs

Export Helpdesk
Special conditions for developing countries

Latest updates

- 04-loka-2016** United States of America Amendments as regards the assignation of product codes to documents, EU Certificate of...[▼](#)
- 04-loka-2016** Saudi Arabia Focus: Declaration of Conformity for Electrical and Electronic Appliances, EU Certificate...[▼](#)
- 04-loka-2016** Peru Amendments as regards EU Certificate of Origin, waste and labelling requirements for seeds...[▼](#)

News

- EU obtains removal of import restrictions for spirits in Taiwan**
As of 1st May 2016, Taiwan lifted measures restricting imports of European spirits that...[▼](#)
24 touko 2016
- Japan lifts ban on imports of italian beef**
After 15 years, Japan lifted an embargo on Italian beef, following an earlier opening of...[▼](#)

Market Access

<http://madb.europa.eu/madb/video.htm?lang=fi>

LAVANGO

Julkisia tietolähteitä Suomessa

- Ministeriöt (esim. VN, UM, TEM, VVM)
- Finpro tai vastaava kohdemaan vienninedistämisenorganisaatio (maakatsaukset ja Laivauskäsikirja)
- EEN, ENTERPRISE EUROPE NETWORK
<http://een.ec.europa.eu/>
- Yliopistojen ja korkeakoulujen kirjastot
- Tutkimuslaitokset (VTT ja ETLA)
- Tilastokeskukset (EU, YK, OECD, Maailmanpankki ja Tilastokeskus)
- Tullilaitokset
- Patenttiviranomaiset (PRH ja EPG)
- Tuotehyväksyntäviranomaiset (SFS)
- Muut viranomaistahot (Tekes, TE-keskus)

Julkisia tietolähteitä Suomessa

- Yritysrekisterit ja –hakemistot sekä pörssit (esim. www.kompass.com)
- Kauppakamarit sekä maiden väliset kauppakamarit ja kauppayhdistykset
- Yrittäjät.fi ABC-Kansainvälistyminen
<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistyminen-316366>
- Toimialaliitot (esim. Teknologiateollisuus ry)
- Kaupalliset edustustot
- Kansainväliset järjestöt ja talousblokit (OECD, EU, YK, UNCTAD, NAFTA ja WTO)
- Rahoituslaitokset ja alueelliset kehityspankit (Suomen Pankki, World Bank ja sen yksiköt)

Kiitos!

Pirkko.taskinen@lavango.fi

Jukka.taskinen@lavango.fi