



RUSSIA AND CIS BUSINESS PARTNER -OHJELMA KANSAINVÄLISTYMISEEN VENÄJÄLLE JA IVY-MAIHIN

Haluatteko yrityksenne tarpeisiin räätälöityä käytännön apua Venäjän tai muiden IVY-maiden markkina-avaukseen, myyntiin ja markkinointiin kokeneen suomalaisista ja kohdemaan vientiammattilaisista koostuvan tiimin avulla?

Nopeasti
tuloksia



Mikä se on ja kenelle se on tarkoitettu?

Russia and CIS Business Partner -ohjelma on kasvuhakuisille pk-yrityksille tarkoitettu kaksivaiheinen, pitkäjänteinen ja käytännönläheinen Venäjän ja IVY-maiden markkinoille keskittyvä kansainvälistymis-ohjelma, jonka sisältö räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaisesti. Kokenut ja ammattitaitoinen tiimimme on yrityksen lisäresurssina kohdemaan liiketoiminnan avaamisessa ja/tai kehittämisessä.

Kohdemaat: Venäjä, Valko-Venäjä, Ukraina ja Kazakstan

Kesto: 1. Vaihe: 6 kk, 2. Vaihe 12 kk

Kustannukset:

Ohjelmaan on saatavissa ELY-keskuksen tukea, 25-65 % kokonaiskustannuksesta.

Ohjelman kustannukset ja haettavat tuet määräytyvät yritysten koon mukaisesti (pienet, keskisuuret ja suuret) niin, että hinnat asettuvat välille 800-1700 euroa/kk.

1. Vaihe: Kansainvälistymisen tehostartti sisältää:

- Perehdytys kohdemaan kauppaan: kulttuurierot ja kaupankäynnin sudenkuopat suomalaisille
- Yrityksen kansainvälistymisvalmiuksien analysointi (tuotteet, palvelut, resurssit, myynnin ja markkinoinnin valmiudet)
- Projektisuunnitelman / kansainvälistymissuunnitelman laatiminen
- Yrityksen asiakaslupauksen ja asiakashyötyjen konkretisoiminen ja kirkastaminen
- Projektisuunnitelmassa sovittujen toimenpiteiden tekeminen yrityksen tarpeiden mukaan, esim.
 - Kartoitukset: markkinaselvitykset (markkinat, kysyntä, kilpailu, lainsäädännölliset tekijät, sertifiointit, logistiikka ym.)
 - Myynnin valmistelutyö: partnerihaku (asiakkaat, jakelukanavat)
 - Suunnitelmat: markkinointi, myynti, viestintä yms.
 - Markkinointiviestintämateriaalien suunnittelu: esite, myyntiesitys yms.
 - Koemarkkinointi ja tuotetestaukset
 - Rekrytointi
- Tulosten purku ja jatkosuunnitelman laatiminen

Kesto 6 kk: sis. yksi kaikille yhteinen perehdytyspäivä ja 12 yrityskohtaista työpäivää.

Hyödyt

- Yritys saa kokonaisvaltaisen ja konkreettisen kuvan kansainvälistymismahdollisuuksistaan kohdemaihin.
- Yritys saa monipuolisen suunnitelman kansainvälistymistoimenpiteisiin.
- Yrityksen vienninedistämistyötä hoitaa kokenut vientitiimi, joka koostuu suomalaisista kohdemaiden myynnin ja markkinoinnin asiantuntijoista sekä kohdemaissa toimivista asiantuntijoista.

Mikä se on ja kenelle se on tarkoitettu?

Russia and CIS Business Partner -ohjelma on kasvuhakuisille pk-yrityksille tarkoitettu kaksivaiheinen, pitkäjänteinen ja käytännönläheinen Venäjän ja IVY-maiden markkina-alueen keskittynyt kansainvälistymis-ohjelma, jonka sisältö räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaisesti. Kokenut ja ammattitaitoinen tiimimme on yrityksen lisäresurssina kohdemaan liiketoiminnan avaamisessa ja/tai kehittämisessä.

Kohdemaat: Venäjä, Valko-Venäjä, Ukraina ja Kazakstan

Kesto: 1. Vaihe: 6 kk, 2. Vaihe 12 kk

Kustannukset:

Ohjelmaan on saatavissa ELY-keskuksen tukea, 25-65 % kokonaiskustannuksesta.

Ohjelman kustannukset ja haettavat tuet määräytyvät yritysten koon mukaisesti (pienet, keski-suuret ja suuret) niin, että hinnat asettuvat välille 800-1700 euroa/kk.

2. Vaihe: jatkosuunnitelman mukainen viennin edistäminen. Voi sisältää...

- Uuden alueen markkinaselvitys ja partnerihaku sekä toimenpiteiden käynnistys
- Partnerihaku: asiakkaat ja jakelukanavat
- Messukäyntien sekä muiden tapahtumien suunnittelu
- Potentiaalisten asiakkaiden vierailujen järjestäminen Suomessa
- Markkinointiviestintämateriaalien ja toimenpiteiden suunnittelu
- Matka kohdemaahan: 2-3 pv.
- Jakelukanavien analysointi ja suunnittelu
- Jakelukanavamarkkinoinnin suunnittelu
- Lehdistöseuranta
- Rekrytointi
- Yrityksen tarvitsemat valmennukset: liiketoimintakulttuuri, myynti ja markkinointi, viestintä ja markkinointiviestintä, sähköisten työkalujen käyttö markkinointiviestinnässä
- Muita yhdessä sovittuja viennin edistämiseksi tarvittavia toimenpiteitä

Toteutetaan yrityksen tarpeiden mukaan suunnitelmallisesti.

Kesto 12 kk: sis. 22 yrityskohtaista työpäivää.

Hyödyt

- Ohjelman jälkeen yrityksenne hoitaa vientikauppaansa suunnitelmallisesti ja hallitusti.
- Olette saaneet liiketoimintaa edistäviä partnereita ja mahdollisesti jo kauppaa kohdemaissa.
- Saruksen kokenut venäjäntaitoinen vienninedistämissiimi, joka koostuu suomalaisista idänkaupan ammattilaisista sekä kohdemarkkinoilla toimivista asiantuntijoista, on käytössänne koko ohjelman ajan.

Ohjelmaan on jatkuva haku

LISÄTIETOJA

Toomas Lybeck
Puh. 0400 599 745
S-posti: toomas.lybeck@sarus.fi

Optiona 3. vaihe

- oman Venäjän kaupan asiantuntijan palkkaaminen, tai
- osallistuminen Saruksen Venäjän kauppaa käytännössä -rekrykoulutukseen ja rekrytointi sitä kautta, tai
- Saruksen vientipäällikköpalvelun hyödyntäminen jatkossa.