

Kansainvälistymien

Hämeen ELY -keskuksen alueen **pk-yritykset** voivat nyt hyödyntää **valmistelurahatukea** monipuolisesti yritysten kehittämisessä. Kyseessä on alueemme yritysten kasvun ja kannattavuuden parantaminen.

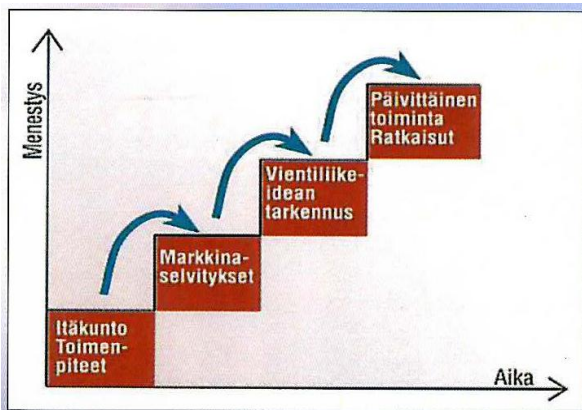
Kansainvälistymällä kasvuun palvelut ovat monipuolisia ja pk-yrityksen on mahdollista käyttää näistä tarpeellinen. Jokaisesta palvelusta (1-6) on tuotekortti mistä käy selville sen sisältö.

Tämä on tuotekortti no 2. ja kuvaa Markkina-analyysiä.

Palvelut

1. Vientivalmiusanalyysi
2. Markkina-analyysi
3. Markkinatutkimus
4. Sertifiointitarve
5. Alihankintavaihtoehdot
6. Sähköinen vientikauppa
 - B – to - B
 - verkkokauppa

Viennin portaat



Kuva-aineisto Markinvest

Yrityksen kansainvälistyminen etenee eri vaiheissa kuten vienti. Yritys millä on useita busineksia kuten alihankinta, kotimaan myynti ja vienti on joskus vaikea asettaa painopisteet. SBA analyysi tekee sen helpommaksi. Analyysissä kannattaa käyttää kokenutta asiantuntijaa koska näin yritys saavuttaa parempia tuloksia, nopeammin ja pienemmällä työllä.

2. Markkina-analyysi

Kenelle

Markkina-analyysi on luonnollinen jatko vientivalmiuden selvityksen jälkeen. Se sopii hyvin myös vientiä laajentaville yrityksille.

Hyöty yritykselle

Yrityksen on helpompi asettaa painopisteet voimavarojen kohdistamiseksi. Yritys saa analyysin strategisista businessalueista, niiden menestystekijöistä ja merkityksestä toiminnalle.

Miten markkina-analyysi tehdään



Kuva-aineisto Markinvest

Tarkasteltavat asiat

- Yrityksen tiedot, kokemukset ja aikaisemmat toimenpiteet
- Vientiliikeidea, strategiset bisnesalueet (SBA) ja menestystekijät/SBA
- SBA kuvaukset; markkinat, tuotteet, toimintatapa
- Portfolioanalyysi, painopisteet, päämäärät
- Toimintasuunnitelma, budjetti
- Aikataulu n. 1-1.5kk

Analyysi aloitetaan käymällä läpi yrityksen vientistrategia, SBA:t ja SBA-kohtaiset menestystekijät. Seuraavaksi paneudutaan tarkemmin strategiaan bisnesalueisiin (SBA) ja selvitetään tuotteiden kilpailumahdollisuudet niillä. Tuotteiden hyvyttä punnitaan ns. portfolioanalyysillä, jossa tuotteita kuvataan havainnollisesti yllä olevilla symboleilla. Lopuksi laaditaan toimintasuunnitelma missä huomioidaan menestystekijät ja budjetti asioiden käytäntöön saattamiseksi.

Markkina-analyysin jälkeen tehdään markkinatutkimus kohdemaassa mikä antaa tarvittavaa tietoa ja tekee päätöksenteon helpommaksi.

YHTEYDET

- Markinvest Oy, toimitusjohtaja Pekka Peltonen, (Venäjä ja IVY)
gsm: 040-900 0322, sähköposti: pekka.peltonen@markinvest.fi
- Encore Partners Oy, toimitusjohtaja Matti Kuvaja, (Balttia ja muut maat)
gsm: 0400-498 030, sähköposti: matti.kuvaja@encorepartners.fi