



Venäjä

koulutusmatkailun kohdemarkkinana

**Mimino Oy –
Competence Development**
Virve Obolhogiani



Venäjä = yli

100

kansallisuutta



Sisältö

- miksi venäläisiä kiinnostaa tutustua suomalaiseen osaamiseen?
- tuotteiden kehittäminen venäläisille, ajankohtaiset alat
- markkinointi: viestin sisältö, markkinointikanavia

tuotteet

kohderyhmät

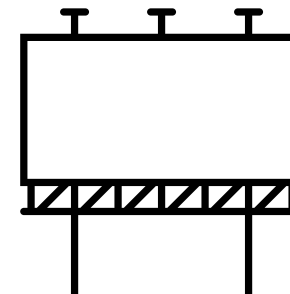
Miksi suomalainen osaaminen kiinnostaa?

- naapuruus: helppo kohde, lyhyet matkat (Pietarista)
- pitkät perinteet yhteistyöstä
- suomalainen laatutaso on yleisesti arvostettua
- hyvä "markkinoija": presidentti Putin on sanonut: meillä on paljon opittavaa suomalaisilta

hyvä muistaa: Suomen kilpailijoita ovat isot koulutusmaat - Britannia, Saksa, Ranska, Yhdysvallat

Minkälaiset tuotteet kiinnostavat?

- ammattilaisvierailut, kunhan rajat aukeavat – todennäköisesti patoutunutta kysyntää
- leirikoulut (omat ohjelmat)
- opiskelu > tuotteeksi aktiivinen välitys
- työharjoittelu, ammattitaidon kehittäminen (skills-koulutukset)
- kurssit, joihin voisi osallistua yksittäinen tulija (kesällä)
- online-koulutukset, webinaarit (tähtipuhujat)



Tuotteiden kehittäminen venäläisille

- tuotteiden kehittäminen onnistuu parhaiten yhteistyössä venäläisen kumppanin kanssa, myös sisällössä voi olla osaamista molemmista maista
- kielitaito: edelleen tärkeää tarjota valmennusta venäjäksi (käännös) sekä venäjän kielen taitoinen matkanjohtaja / koordinaattori
- sanktioiden ja vastapakotteiden merkitys

Kiinnostavat toimialat

- koulutuksen kehittäminen: peruskoulu, ammatillinen koulutus, korkeakoulu: erityisesti opetusteknologia
- kierrätys, jätehuolto
- energiatalous (erityisesti uusiutuva energia)
- logistiikka
- maatalouden kehittäminen
- terveydenhuolto
- sosiaalisen avun järjestäminen, sosiaalinen yrittäminen
- terveysturvaosaaminen

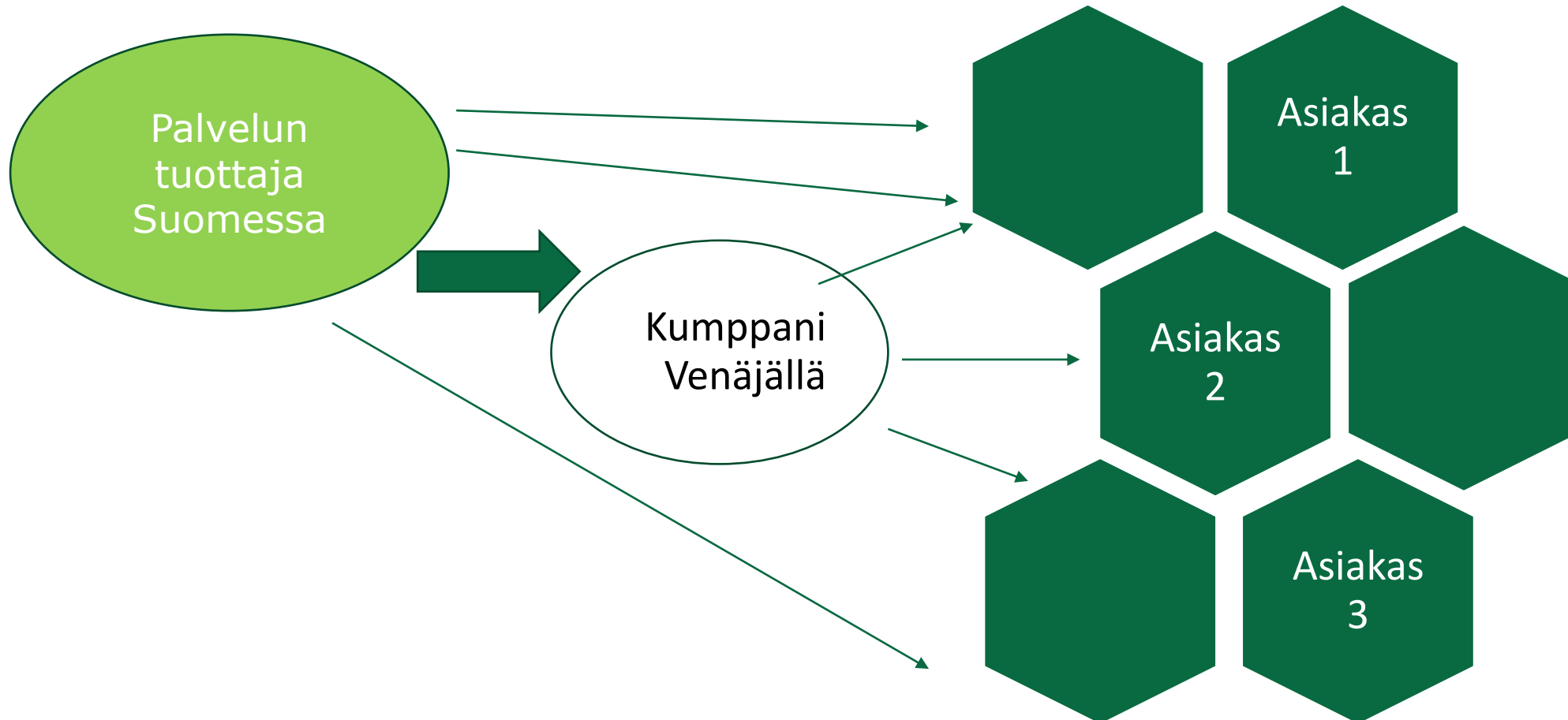
Markkinointi – viestin sisältö

- kieli: venäjä (englanti, saksa, ranska)
- venäläisen ajatusmaailman tunteminen: ylpeys omasta osaamisesta, vahvojen laatusanojen käyttö
- erilaisia kohderyhmiä – erilaiset viestit, eri kanavat:
 - 1) alueellisesti – Pietari, Moskova, muut alueet
 - 2) hinnoittelun näkökulmasta – julkiset, yksityiset
- uusi, innovatiivinen, korkeatasoinen kiinnostaa

Markkinointikanavia

- alan messut ja tapahtumat
- yhteistyökumppanit – suomalaiset, venäläiset koulutuksen järjestäjät (oppilaitokset ja yritykset) – erityisesti niille, jotka aloittavat Venäjä-toimintoja
- SVKK – Team Finland –yhteistyö (Finnish Business)
- Team Finland Knowledge –verkosto: [Moskova](#)
- some-kanavat: esim. vk.ru – erilaiset koulutukseen liittyvät ryhmät

Yhteistyökumppaneista



Yhteistyö venäläisten kanssa

- toimintatapojen tuntemus: esim. päätösten nopeus, usein uuden yhteistyökuvion hitaus
- verkostojen merkitys
- rahaliikenne rajan yli: julkisilla toimijoilla ei yleensä ole valuuttatiliä (ja mahdollisuutta maksaa ulkomaille), venäläinen välittäjä (vero- ym. kulut n. 20 %)
- yleinen sopimus, jokaisesta matkasta erikseen liite sopimukseen



Yhteenveto

- paljon kiinnostusta suomalaiseseen osaamiseen, mutta myös omaa osaamista ja yhteistyötä moniin maihin
- Venäjällä menestyy, kun haluaa ymmärtää toimintatapoja
- tärkeää luoda hyvät kumppanuussuhteet
- naapuri on lähellä: kannattaa ajatella enemmän mahdollisuuksia kuin riskejä

Valmentaja Virve Obolgogiani

- KTM (Helsingin kauppakorkeakoulu), Aikuiskasvatustieteen perusteet (Helsingin yliopisto, avoin), HHJ-tutkinto
- vuodesta 1983 matkailualalla, mm. 8 v. johtotehtävissä Moskovassa
- vuodesta 2001 valmentajana, yrityksen Mimino Oy (ComDe – Competence Development 2011) perustaminen: kansainvälisen toiminnan edellytysten parantaminen, laajasti artikkeleita Venäjältä
- vuodesta 2005 ammattilaisvierailut
- vuodesta 2010 mukana koulutusvientitoiminnoissa (ECSEF)
- ammatillisen kiinnostuksen verkostot: Ekonomit, VF Akatemia, SVKK, Venäjän kaupan kiltta, EF, Auroras / SANL, Yrittäjänaiset



Kiitos mielenkiinnosta!

Спасибо за интерес!

Spasibo za interes!

**Mimino Oy –
Competence Development
Virve Obolgojani**

