



Vientiä strategisesti: Ratkaise kriittinen ongelmasi ja kehitä kassavirtaa

26.11.2019

Thimjos Ninios, Vientijohtaja

Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto

Keskeiset kysymykset:

- Kuinka siirrytään strategisempaan vientitoimintaan?
- Mikä on kriittinen pullonkaula?
- Mikä on ratkaisu?



Strateginen vientitoiminta

”helpota liike-elämääsi ja aseta tavoitteet”

- Numeeriset tavoitteet, mitä tavoitellaan ja millaisen ajan puitteissa.
- Numerot suhteuttavat liiketoiminnan eri osia, jolloin priorisointi on helpompaa.

Miksi pitäisi miettiä vientiä osana yritysstrategiaa?

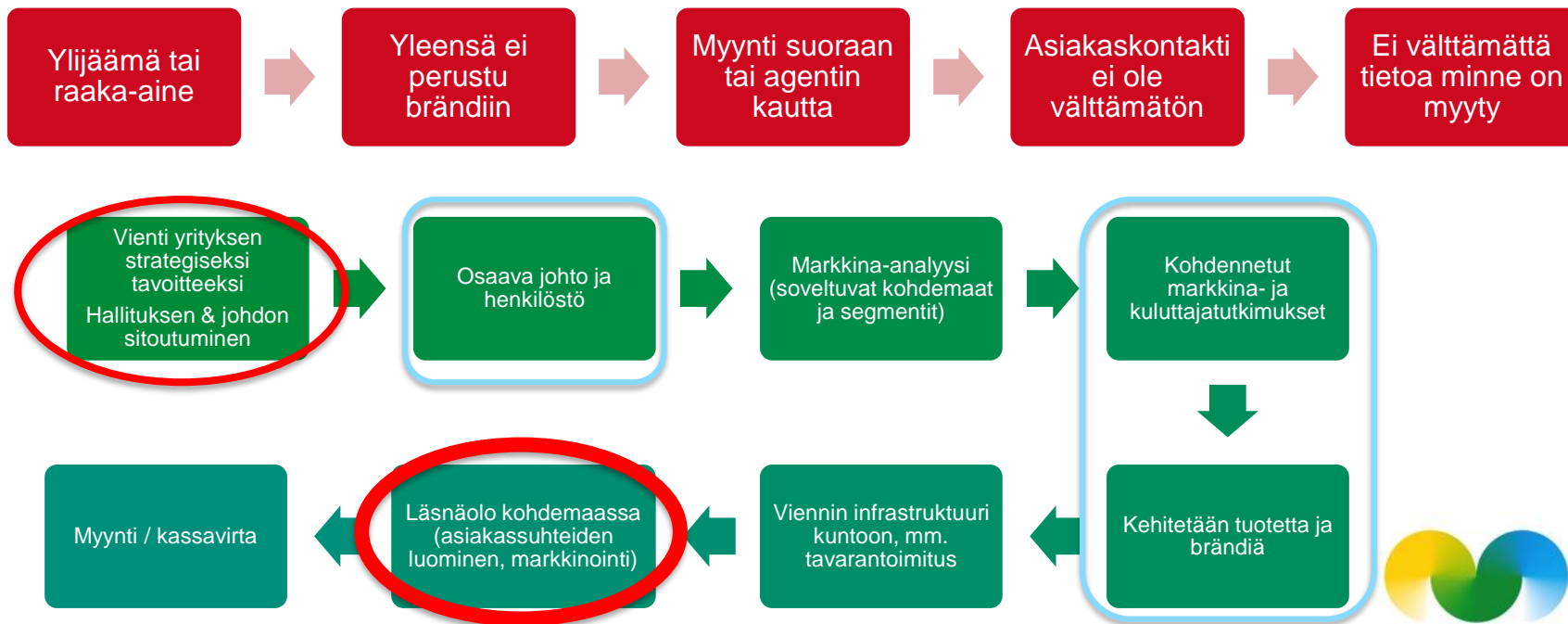
”Vienti ei ole pikajuoksu vaan maraton” ja siihen on suhtauduttava ikään kuin investointiin.

Investointi koskee henkilöresursseja, taloudellisia resursseja, aikaa, muuta...

...mutta myös asiakassuhteiden luomista.



Raaka-aineiden vs. jalosteiden vienti



Kriittinen pullonkaula

Kadulla kuultua, mm.:

- Ei osata brändätä
- Ei osata markkinoida
- Ei osata myydä
- Ei kehitetä tuotetta asiakkaan tarpeeseen
- Logistiikka on liian kallista

Mutta mitä yrityksillä ei ole tai on vaikea järjestää?

Paikallinen läsnäolo kohdemaassa, eli:

- Asiakassuhteiden luominen
- Markkinointi
- Myynti



Kriittinen pullonkaula

Mitä paikallinen läsnäolo edellyttää?

- Resurssi säännöllisesti tai pysyvästi kohdemaassa.
- Aikaa.
- Pitkäjänteistä tai erittäin pitkäjänteistä asiakassuhteiden hieromista.
- Isoilla yrityksillä on resurssit, usein riittäisi niiden kohdentaminen vientiin.
- Pienillä yrityksillä paikallisen läsnäolon järjestäminen on haastavampaa.

Millaisia ratkaisuja?



Ratkaisut

- Tee se itse, investoi henkilöihin, aikaan, asiakassuhteiden luomiseen, jne.
- Tee yhteistyötä muiden yritysten kanssa, jaa kustannukset ja riskit.
- Osta palvelut myyntiyritykseltä (mm. agentit).
 - Muutamia suomalaisia myyntiyrityksiä, etabloituminen muutamaaan kohdemaan.
- Työn alla olevia yhteistyömalleja:
 - Vientirengas, vapaamuotoinen yhteistyö
 - Vientiyhtiö, tiukasti raamitettu yhteistyö

Yritysyhteistyötä ei koeta aina luontevaksi, usein on helpompaa fasilitoijan kautta.

Jos näin on, ota yhteyttä!



thimjos.ninios@mtk.fi

