

Yrityksen kasvutavoitteet ja askelet sen saavuttamiseksi

Eeva-Liisa Lilja
30.10.2019, Salo
Fennopromo Oy

”Elintarvikeala kasvuun”

Eeva-Liisa Lilja, yrittäjä, toimitusjohtaja

- KTM (1997)
- Elintarvikealalla 22 v. kehittämistehtävissä
- Visionääri, aktivoija, suunnannäyttäjä
- Fennopromo Oy:n perustaja 2010 ->
- Fenno Solutions Tmi, perustaja 2009
- Yrityskouluttaja, koulutussuunnittelija
- Yli 40 yrityksen kansainvälistymisstrategi
- Projektinjohtaja 21 projektissa v. 1997 alkaen
- Vientimarkkinointia, kansainvälistymistoimintaa v:sta 2005
- Food from Finland perustajia, brändinomistaja 2010 – 2014
- Elintarvikeviejien LinkedIn-ryhmän moderaattori
- Kauraklusterin koordinaattori



”Innovaatioista uutta liiketoimintaa”

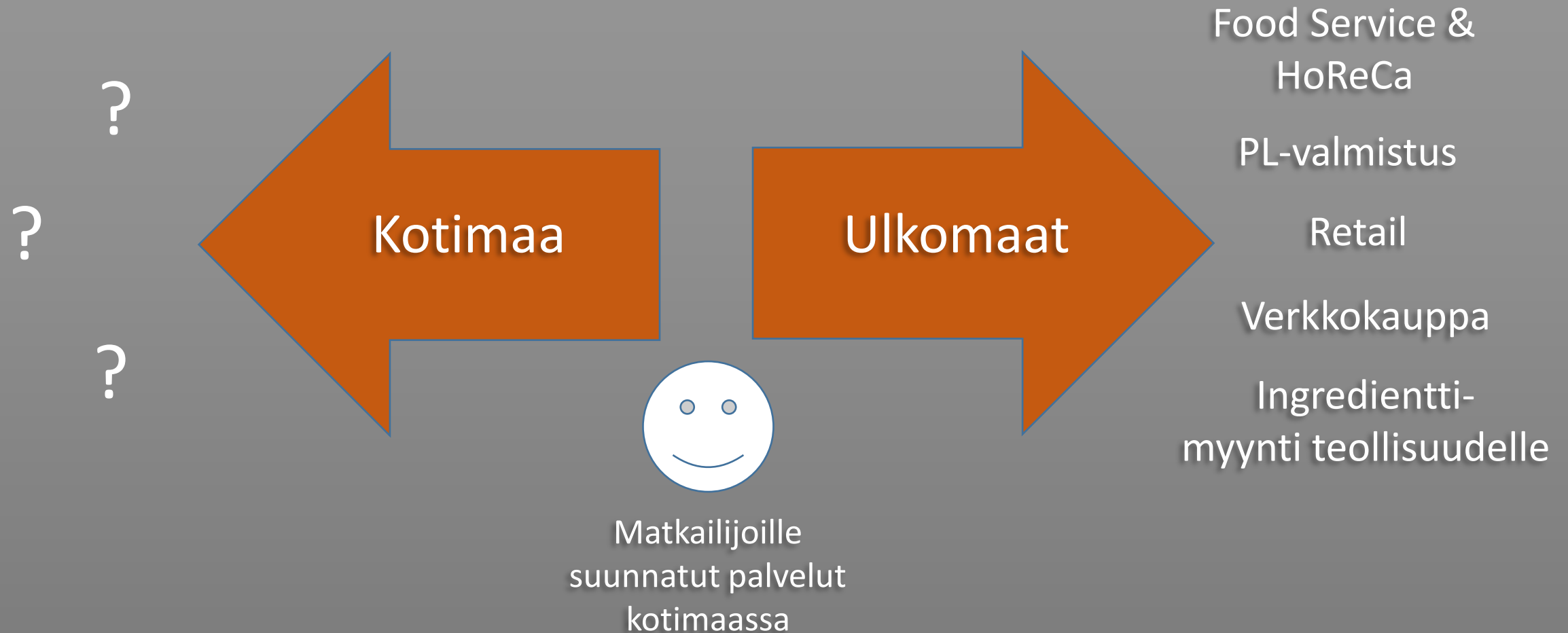
Jukka-Pekka Inkinen, innovaatiojohtaja, kansainväliset suhteet

- DI (1993)
- 15v. innovaatiojohtamisen ja tuotteistamisen kokemusta
- Erikoisosaamisen alueena strategiat, tuoteportfolion hallinta, projektinjohto
- Fennopromossa 2015 -> kansainvälinen kauppa, trendit, uutuustuotteet
- Liiketoiminnan kehittäminen ja strategiakonsultointi
- Kansainvälinen työkokemus: Tanska, USA, UK, Kiina
- 2011 – 2016 Omistaja / Tj Mobinav
- 1997 – 2011 Nokia useat eri positiot

Fennopromo



Kasvun suunnat



Kasvun kysymykset

Mitä haluan saavuttaa

Mitä pystyn tekemään itse

Mihin tarvitsen muita

Jos suunta on vienti





Fennopromo

Askel 1:

Lähde maailmalle
tutkimaan

روسيا وإيطاليا



Mikä on tarjonta,
hinnat, kilpailijat
Mitä niche-markkina-
mahdollisuuksia huomaat

1. PLANT-BASED MEAT

Fennopromo

Miten kysynnän trendit kehittyvät

Mitä asiakkaat haluavat ostaa

could grow by more than 25%

a year to \$ 85.0 billion by 2030

Source: Report by AT Kearney

Mikä on tuotteillesi sopivin jakelukanava



Mikä on kilpailuetusi



Askel 2: Kuinka organisoit tarvittavat resurssit



Mitä kansainvälistymis-
investointi maksaa
Mistä rahoitus
Riittääkö kapasiteetti
Mistä henkilöresurssit
Mitä osaamista vaaditaan

Askel 3: Tee vientistrategia



Askel 4:

Sovita tuotteesi markkinalle



Millainen vientibrändi
Tarvitaanko tuotekehitystä
Pitääkö pakkaus uudistaa
Mitkä markkinointiviestit

Askel 5: Partnerinhaku



Yhteydenotot sisäänostajiin
Messut, promootiot
Delegaatiomatkat
Ostajatapaamiset
Partnerilistat



Askel 6:

Viennin
käynnistäminen

Koemyynti
Markkinointitoimet (some!)
Menekinedistäminen
Asiakassuhteiden ylläpito
Asiakaspalautteen kerääminen

Maailma on täynnä
mahdollisuuksia. Olet askelen
jo pidemmällä osallistuttuasi
tämän päivän tilaisuuteen!





Lennopromo

Oletko valmis
muuttamaan tulevaisuutesi?

Me teemme liiketoimintasi hiekanjyvistä helmiä

INNOVATION



TO US IS ABOUT
**DISCOVERING THE
DIFFERENCE IN
EVERYTHING WE DO.**

No. 01

QUALITY ISN'T JUST A
PROMISE - IT'S AN
OBSESSION

Tarjoamme kasvun ja
kansainvälistymisen palveluita
elintarvikealan yrityksille ja organisaatioille

Palveluitamme ovat

- Kansainvälistymisvalmennukset
- Vientipäälliköiden vuokraus
- Vientistrategiakonsultointi
- Kehittämisprojektit
- MarketEntry-palvelut

Kysy lisää – vastaamme mielellämme

Fennopromo Oy
Temppelikatu 8, 49-50 lh
00100 Helsinki, Finland
Business ID: 2324628-1
www.fennopromo.fi
info@fennopromo.fi
etunimi.sukunimi@fennopromo.fi

Eeva-Liisa Lilja
Toimitusjohtaja
+358 40 833 7727

Jukka-Pekka Inkinen
Johtaja, kansainväliset suhteet
+358 40 500 2896

Marko Lilja
Talouspäälikkö, IT
+358 50 385 4523

Svetlana Korsumäki
Vientipäälikkö (Venäjä)
+358 40 701 7733

Hanne Husso
Vientipäälikkö (Saksa, EU)
+358 41 317 2855



Fennopromo

Kiitos kiinnostuksestanne!