

BUSINESS FINLAND

- **RAHOITUSPALVELUT
MATKAILUYRITYKSILLE**

3.12.2019

Eeva-Liisa Tepsa

Business Finlandin palveluita yrityksille



KONTAKTIEN LUOMINEN

Toimimme fasilitaattorina ekosysteemien luomisessa ja autamme uusien kontaktien ja verkostojen luomisessa.

UUSIEN MAHDOLLISUUKSIEN IDENTIFIOINTI

Autamme uusien mahdollisuuksien ja potentiaalisten markkinoiden identifioinnissa tuotteille ja palveluille.

LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

Asiantuntijamme auttavat sinua monenlaisessa liiketoiminnan kehittämisessä: pitchaus- valmennuksesta markkinointiin

GLOBAALIN LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN

Business Finlandin globaali verkosto auttaa yrityksesi uusille markkinoille: palvelemme 40:ssä toimipisteessä ympäri maailmaa

INNOVAATIO- RAHOITUS

Rahoitamme innovaatioita ja ekosysteemejä luodaksemme kestäväää kasvua

STARTUP - PK-YRITYS - MIDCAP - SUURI YRITYS

ETSIMME SUOMELLE MENESTYSTARINOITA

- 1** Kansainväliseen kasvuun sitoutunut omistaja ja hallitus
- 2** Kilpailuetu kansainvälisille markkinoille
- 3** Monipuolinen osaaminen ja tiimi - teknologia ei yksin riitä.
- 4** Riittävät resurssit maailmalle menoon
- 5** Vaikuttavuutta Suomelle



BUSINESS FINLANDIN GLOBAALI VERKOSTO

42 toimistoa
maailmalla, 16
Suomessa



Mitä rahoituksella voi tehdä?

Sisältö?

- Selvitä uusia kohdemarkkinoita
- Rakenna erottuva brändi, businessmalli
- Kehitä asiakkaiden kanssa ja testaa nopeasti
- Kehitä uusia palveluita/tuotteita, konsepteja
- Tee yrityksen uniikki tarina eläväksi!
- Valmistaudu kasvun vaatimukseen



BUSINESS FINLANDILTA PALVELUITA KANSAINVÄLISEN KASVUN ERI VAIHEISIIN

VALMISTAUDU

MARKKINOILLE
MENO

KASVA,
UUDISTA

KYVYKKYYDET, OSAAMINEN JA MARKKINATIETO

KONTAKTIT JA VERKOSTOT

INNOVAATORAHOITUS

BUSINESS FINLANDILTA RAHOITUSTA KANSAINVÄLISEN KASVUN ERI VAIHEISIIN

Esimerkkejä rahoituksestamme

INNOVAATIO-SETELI Osta innovaatio-osaamista	EXPLORER TUOTEPERHE Tuoteperhe yritysten kansainvälistymisen tueksi	TEMPO Valmistaudu kasvamaan vientimarkkinoille	INTO Lisää innovaatio-osaamista kasvun pohjaksi	TUTKIMUS-ORGANISAATIOT Tutkimustulosten kaupallistamiseen ja yritysyhteistyöhön	NIY (alle 5v. nopean kasvun startupit) Skaalaa globaalisti. Kehitä strategiaa, tiimiä, bisnesmallia kokonaisvaltaisesti.	T&K Kehitä palvelua, tuotetta, prosessia, liiketoiminta-mallia Todenna tuotteesi toimivuus
Avustus 100%	Avustus 50 %	Avustus 75 %	Avustus 50 %	Avustusta	Avustus ja laina vaiheittain	Laina 50% / 70% Avustus max. 50%

INNOVAATIOSETELI

Pk-yrityksille ja mikroyrityksille

- Valmistelee uusi tuote tai palvelu, jolla on kansainvälistä potentiaalia
- Hanki asiantuntija-apua esim. palvelumuotoiluun
- joilla on jo vakiintunutta liiketoimintaa

Osta uutta osaamista käyttöösi:

- kokeile, selvitä ja valmistelee uutta tuotetta tai palvelua, jolla on kansainvälistä kasvupotentiaalia
- kilpailukykyä tekijänoikeuksista, tavaramerkeistä, patenteista ja liikesalaisuuksista
- strategista ajattelua brändin rakentamiseen, muotoiluun ja markkinointiin

5000 € + alv., ei omarahoitusosuutta, avustusta (de minimis)



CASE KRAPIHOVI OY (palvelukonsepti)

Krapihovi Tuusulan Rantatiellä kehitti Innovaatiosetelillä rahoitetussa hankkeessa yhdessä konsultin kanssa uudenlaisen ”modernin pitopöytätuotteen”, missä ruokatarjonnan lisäksi kerrotaan informaatiota suomalaisesta luonnosta ja sen tarjoamista ainutlaatuisista raaka-aineista sekä perinteistä.

CASE VILLA-AURORA

Majoituspalveluita tarjoava Villa-Aurora laajentaa majoituskapasiteettia rakentamalla kolme lasipyramidia. Suunnittelua on rahoitettu Business Finland Innovaatiosetelillä.

<https://bit.ly/2qmbm5x>

Rahoituksen edellytykset

- Yritys on Suomeen rekisteröity pk-yritys, jolla on halu kasvaa ja kansainvälistyä.
- Yrityksellä on uskottavat valmiudet jatkuvan kannattavan vientitoiminnan harjoittamiseen.
- **Yrityksen Suomen Asiakastiedon Rating Alfa on vähintään A.**
- Yrityksellä on vähintään yksi tilikausi takana.
- Yrityksellä ei ole verovelkaa tai yrityksellä on voimassa oleva verohallinnon maksusuunnitelma.
- Yrityksellä ei ole maksuhäiriömerkintöjä ja yritys kuuluu ennakkoperintärekisteriin.
- Yrityksellä on riittävä rahoitus projektin ja muun liiketoiminnan kustannusten kattamiseen. Omarahoituksen suunnittelussa on huomioitava, että Business Finlandin avustus maksetaan jälkikäteen toteutuneita ja maksettuja kustannuksia vastaan, ellei päätöksessä ole toisin todettu.
- Rahoitusta hakiessa asiakkaan tulee tarkastaa yritykselle / konsernille myönnettyjen de minimis -ehtoisten rahoitusten kokonaismäärä jo ennen hakemuksen jättämistä.
- Emme myönnä rahoitusta kasvuohjelmiin liittyviin yhteishankkeisiin. Yritykset saavat hankkeisiinsa julkista rahoitusta kasvuohjelmiansa kautta.
- Toiminimille Explorer -rahoitusta ei ole mahdollista myöntää. Ahvenanmaalaiset yritykset eivät ole tukikelpoisia.

Explorer-tuoteperhe lyhyesti

Tuote /Yksittäiselle yritykselle	Kuvaus
Market Explorer	<ul style="list-style-type: none">Ulkopuolisen asiantuntijapalvelun osto kansainvälistymisen tueksi (markkina-, kansainvälistymistieto)Rahoitus 5.000-10.000 euroa (50%)
<u>Talent Explorer</u>	<ul style="list-style-type: none"><u>kv</u>-osaajan palkkaamiseenRahoitus enintään 20.000 euroa (50%)
Tuote /Yritysryhmälle (min. 4 yritystä)	Kuvaus
Group Explorer yritysryhmille	<ul style="list-style-type: none">yhteisen liiketoimintamahdollisuuden selvittämiseen kansainvälisessä markkinassaRahoitus 10.000-20.000 euroa (50%) per yritys
<u>Exhibition Explorer</u>	<ul style="list-style-type: none">Messuille osallistumista vartenRahoitus enintään 30.000 euroa per messu (50%)

UUSI
TUOTE

UUSI
TUOTE

vanha
messuavustus

EXPLORER MARKET

Pk-yrityksille ja Midcap-yrityksille, jotka etsivät tuotteelleen, palvelulleen tai liiketoimintamallilleen uusia markkinoita.

Hanki tietoa uudesta markkinasta

- Tee kansainvälistymissuunnitelma ja –strategia
- Tee markkinakartoitus uudessa markkinassa
- Selvitä lokalisointitarve
- Tee markkina-analyysi, selvitä kilpailutilanne
- Kartoita jälleenmyyjiä ja jakelukumppaneita

50 % projektin kustannuksista, rahoitus 5 000 - 10 000 €
Avustusta (de minimis)



CASE ARCTIC TRAVEL BOUTIQUE OY

Hankkeessa kartoitettiin matkailutuotteiden markkapotentiaalia ja kilpailutilannetta Sveitsissä ja selvitettiin sopivaa liiketoimintamallia markkinoille pääsemiseksi.

Hankkeessa toteutettiin myös koemarkkinointia.

EXPLORER GROUP

Group Explorer -rahoitus on tarkoitettu vähintään neljän pk-yrityksen ryhmälle yhteisten liiketoimintamahdollisuuksien selvittämiseen kansainvälisillä markkinoilla.

Group Explorer -rahoituspalvelu on tarkoitettu **yrityksryhmille yhteisten liiketoimintamahdollisuuksien selvittämiseen kansainvälisillä markkinoilla**. Myönnämme rahoitusta vähintään neljän tukikelpoisen pk-yrityksen ryhmälle, jolla on merkittävää kasvupotentiaalia omaava yhteinen tarjoama. Ryhmässä voi olla mukana myös suuria yrityksiä, mutta pk-yrityksiä on oltava vähintään puolet.

Rahoituksen suuruus on 10.000-20.000 euroa per yritys. Rahoitus on pk-yrityksille 50 % de minimis -avustusta Yrityksryhmän suurin mahdollinen yhteenlaskettu avustus on 100.000 €. Projektin kesto aika on maksimissaan yksi vuosi ellei hankkeen luonteesta muuta johdu.



RAHOITUSPALVELUN KOHDERYHMÄ

Group Explorer sopii yritysryhmälle, jolla on yhteinen intressi:

- ✓ Maantieteellinen kohdealue
- ✓ Asiakaspalautteen hakeminen tai arvoverkkojen ymmärtäminen
- ✓ Sama asiakassegmentti
- ✓ Muu yhteinen ongelma, esim. IPR-asiat
- ✓ Tarve selvittää yritysryhmälle uutta potentiaalista vientimarkkinaa nykyiselle tuotteelle, palvelulle tai liiketoimintamallille
- ✓ Tarve ulkopuoliselle asiantuntemukselle kansainvälistymisen suunnitteluun ja uusien kohdemarkkinoiden selvittämiseen

Yrityksellä on oltava

- ✓ tuote- tai palveluidea tai liiketoimintamalli, jonka viemisessä uusille kv-markkinoille se tarvitsee ulkopuolista asiantuntemusta
- ✓ Taloudellinen tila kunnossa ja omarahoitusosuus varmistettu

Muuta huomioitavaa

- ✓ Suositeltu ryhmän maksimikoko 10-yritystä
- ✓ Suositeltu minimikoko per yritys on 20K€ ja maksimikoko per yritys 40K
- ✓ Projektin maksimikesto 1-vuosi ellei hankkeen luonteenmukaisesti muuta edellytetä.
- ✓ Rahoitus on tarkoitettu vain ostopalveluihin

MIHIN GROUP EXPLORERIA VOI KÄYTTÄÄ?

Hyväksyttäviä kustannuksia ovat uusien kv-markkinoiden selvittämiseen ja niille pääsemiseen tarvittavien valmiuksien kehittämiseen liittyvät, yritysryhmälle yhteisesti hankittavien ostopalvelujen kustannukset.

Rahoituksella voidaan ostaa asiantuntijapalvelua esimerkiksi seuraaviin teemoihin liittyen

- Yhteinen projektipäällikkö yritysryhmälle
- Yhteisen liiketoimintamallin suunnittelu
- Kansainvälistymisen suunnitelma ja strategia
- Liiketoimintamahdollisuuksien selvittäminen ja esikonseptointi
- Markkinoille menon suunnitelma
- Markkinapotentiaalin ja kilpailutilanteen selvittäminen, markkina-analyysit
- Jälleenmyyjäverkoston tai jakelukumppanien kartoitus
- Palvelutarpeiden tunnistaminen kohdemarkkinassa, konseptitestipaikkojen haku, lokalisointitarpeiden selvitys
- Kv-tuotesuojaukseen liittyvät selvitykset sekä laki- ja standardivaatimusten selvittäminen olemassa oleville tuotteille.
- Ostaja- ja sidosryhmätapaamisten järjestelyt kohdemarkkinassa ja Suomessa
- Muita kustannuksia hyväksytään laskennallisella kertoimella, joka on max. 20% edellä mainituista hyväksyttävistä kustannuksista. Tällaisia kustannuksia ovat esim. markkinointi-, tulkki-, matkustus-, palkka-, rahti- ja cateringkulut sekä tapahtumien järjestämisestä aiheutuvat tilavuokrat. Näitä laskennallisia kuluja ei tarvitse eritellä eikä niitä tarvitse kirjata projektikirjanpitoon.

GROUP EXPLORER

Ryhmä voi käyttää rahoitusta ostettuihin palveluihin, mukaan lukien:

- ulkopuolisen projektipäällikön palvelut
- tapahtumien järjestäminen kohdemaassa
- konsulttipalvelut yhteisen liiketoimintamallin tai kansainvälistymismahdollisuuksien kehittämisen tukemiseksi
- markkinatutkimusten ja muun kohdemaata koskevan tutkimuksen suorittaminen
- ostajien vierailujen järjestäminen Suomeen

BUSINESS FINLAND FUNDING

Grant:
50 % (SME) or
40 % (Large)

BF funding
10 000 –
20 000 €
Per company

Purchased
services only



EXPLORER TALENT

Talent Explorer -rahoituksen avulla voit palkata asiantuntijan tuomaan uutta tietoa ja osaamista, jonka avulla yrityksesi voi edetä uudella kansainvälisellä markkinalla. Rahoitus on tarkoitettu vain palkattavan asiantuntijan kustannuksiin. Business Finlandin myöntämän rahoituksen määrä on enintään 20 000 euroa

Kun haluat saada lisää osaamista ja tietoa yrityksen kansainväliseen kasvuun hyödyntämällä palkattavaa asiantuntijaa itsellesi uuden **potentiaalisen vientimarkkinan selvittämiseksi nykyiselle tuotteelle, palvelulle tai liiketoimintamallille**

Max 20 000€ (50%) kustannuksista (palkkakustannukset sivukuluineen ja mahdolliset matkakulut)

hankkeen kesto 6-12kk. Yritys voi maksaa talentille enemmänkin.



Exhibition Explorer

Pk-yritysten yhteisiin kansainvälisiin messuhankkeisiin

- vähintään neljän pk-yrityksen ryhmä
- merkittäviin b-to-b tapahtumiin ([Esim ulkomaisista messuista](#))
- edistää yritysten ja uusien innovaatioiden pääsyä markkinoille

BUSINESS FINLANDIN RAHOITUS

max. 30 000 €
yksittäiselle
yritykselle

enintään 50 %
hankkeen
hyväksyttävistä
kustannuksista

Messujen
rekisteröinti,
suunnittelu,
rakentaminen



MIHIN TEMPO RAHOITUS SOPII?

- Liiketoimintakonseptin testaaminen
- Palautteen hakeminen pilotointi asiakkaiden kanssa
- Prototyypin tai demon testaaminen
- Toteuttaa markkinatutkimuksia
- Koemarkkinointi
- Kasvustrategian kehittäminen
- Valmiuksien ja kyvykkyyksien parantaminen vientimarkkinoilla
- Kv-johtamisen kehittäminen
- Digitaalisen osaamisen kehittäminen



TEMPO -VAUHTIA KASVUUN

Tempo-rahoitus on tarkoitettu kansainväliseen kasvuun tähtääville suomalaisille, joilla on halua ja kykyä rakentaa osaamisestaan ja ratkaisuisistaan kansainvälinen menestystarina innovatiivisin keinoin

- jotka tähtäävät vientimarkkinoille
- yrityksen alkuvaiheen kasvuun
- Tuotteen tai palvelun toimivuuden testaaminen uudella kohdemarkkinalla

75 % projektin kustannuksista, rahoitus enintään 50 000 €
Avustusta (de minimis), ennakko 70 %



CASE: Doerz Oy

Doerz on jakamistalouteen perustuva elämysten markkinapaikka, jossa tavalliset ihmiset tarjoavat elämyksiä toisilleen.

Tempo-hankkeessa yritys testasi tuotteen asiakas- ja markkinatarvetta ja samalla kehitti alustavia toimintamalleja.

**BUSINESS
FINLAND**



EXPERIENCE COMMERCE
Finland

Experience Commerce Finland -ohjelma

Kenelle?

- Verkossa tuotteita ja palveluita kuluttajille myyvät yritykset
- Brändit ja valmistajat
- Alalle ratkaisuja tarjoavat teknologia-, logistiikka-, palvelu- ja finanssiyritykset
- Tutkimus- ja oppilaitokset



Experience Commerce Finland -ohjelma

Mikä?

- Nelivuotinen ohjelma (2019-2023), jonka tavoitteena on tehostaa suoraan kuluttajille myyvien yritysten (D2C - direct to consumer) kansainvälistä kasvua
- 40 M€ Business Finlandin rahoitusta alan kehityshankkeisiin, saman verran odotetaan yritysten omaa panostusta tutkimukseen ja kehitykseen

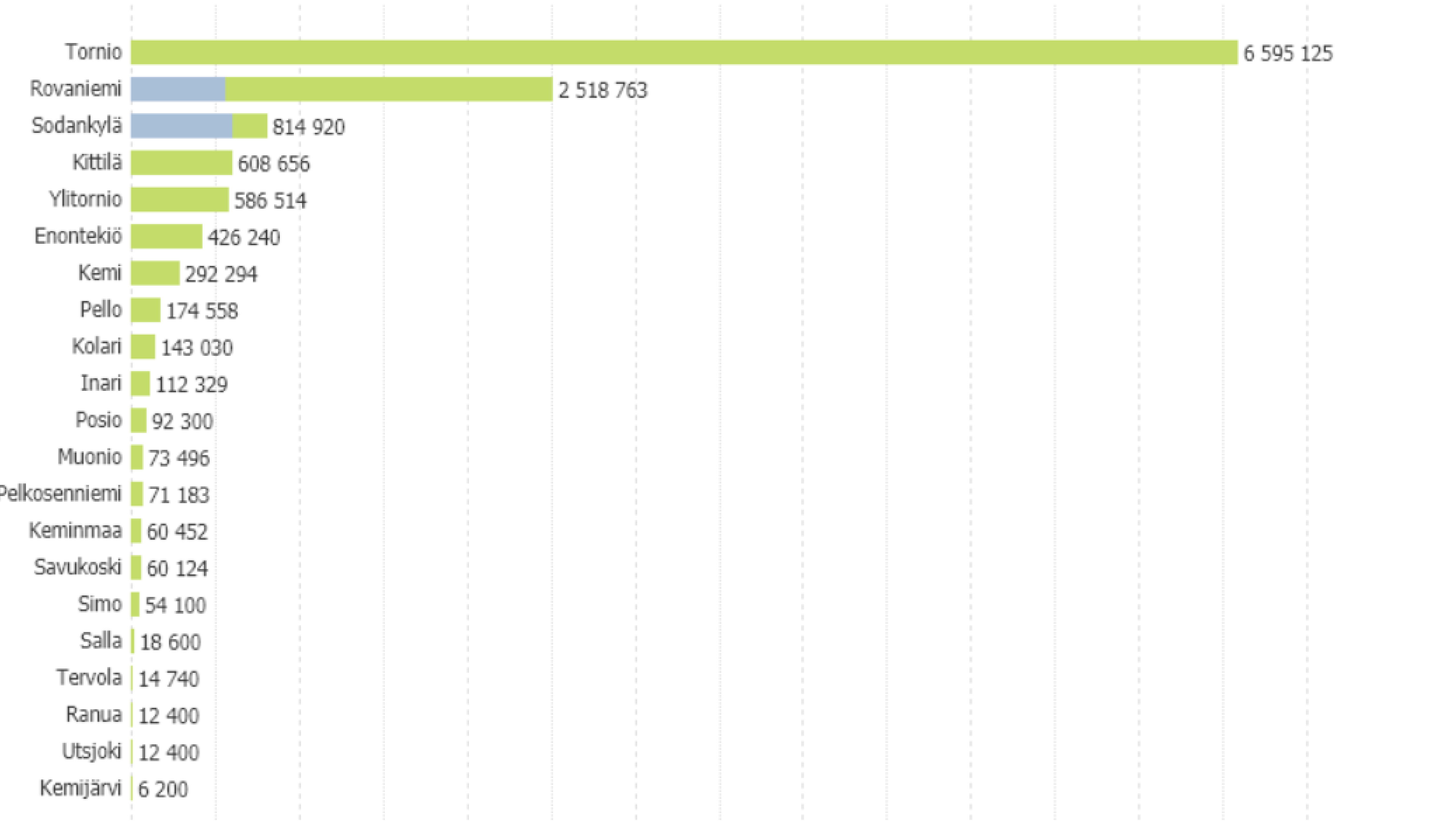


Experience Commerce Finland -ohjelma

Sisältö?

- Vertaisoppimista
- Valmennusta, tietoa ja tutkimuksia
- Matkoja kohdemarkkinoille
- Verkottumis- ja yhteistyömahdollisuuksia yli toimialojen
- Rahoitusta
- Business Finlandin asiantuntijaverkoston kansainvälistymispalveluja





Tule mukaan tapahtumiimme
ja pysy ajan tasalla uusista mahdollisuuksista
Tilaa uutiskirje: www.businessfinland.fi/uutiskirje

Tutustu palveluihimme
www.businessfinland.fi



KKIITOSIITOS

KIITOS

eeva-liisa.tepsa@businessfinland.fi