

**BUSINESS
FINLAND**

Customer Advice Tool (CAT)

Sekes

26.8.2021

Reijo Kangas



Customer Advice Tool

- Miksi
 - Oikeat yritykset asiakkaiksi
 - Oikeat palvelut oikeaan aikaan asiakkaalle
 - Sparrausta yrityksille
- Mitä
 - Tunnistaa yrityksen tilanteen ja tarpeet
 - Tunnistaa yritykselle soveltuvat palvelut -> asiakaskokemus paranee, aikaa ja rahaa säästyy
 - Tukee asiantuntijaa yrityksen sparraamisessa -> onnistumiset, työntekijäkokemus
- Miten
 - Digitaalisesti tuettu prosessi -> tasalaatuiset tulokset tehokkaasti
 - Yhteismitallinen asiakasanalyysi -> arviointikriteerit ja tuki tieritykseen
 - BF:n rooli selkeytyy -> yhteistyö TF-kumppanien kanssa tehostuu

Käyttö

- Tuotantokäytössä vuoden alusta
- N. 40 uutta yritystä viikossa -> 1000 yritystä 2021 loppuun mennessä
- CAT ohjaa 2/3 Team Finland -kumppaneille
- Tulokset: 463 alkukartoitusta, 140 (21%) tarkentavaa kartoitusta, 58 (9%) kasvukeskustelua
- BF:n Tule asiakkaaksi –sivuille 18.5.
 - Verkon kautta 293 asiakasta tehnyt analyysin
 - 2/3 ohjataan TF kumppaneille – sparraustarve on ilmeinen

Vaiheet ja tulokset

1. Alkukartoitus -> Oikeat yritykset asiakkaiksi
 - Yritys käynnistää linkistä BF:n Tule asiakkaaksi -sivulta
2. Tarkentava kartoitus -> Alustavasti soveltuvat BF-palvelut
3. Kasvukeskustelu -> Yhteinen käsitys yrityksestä, sparraus
4. Asiakasanalyysi -> Kuvaus yrityksestä
 - BF-asiantuntijan kommentoimat arviointiteemat
5. Palvelusuunnitelma/Next steps -> Oikeat BF-palvelut yritykselle

PK-yrityksen arviointiteemat

A. Sitoutuminen viennin kasvattamiseen

1. Kunnianhimon taso: Liikevaihdon kasvutavoite & viennin kasvutavoite
2. Hallituksen sitoutuminen
3. Suunnitelmallisuus

B. Valmiudet viennin kasvattamiseen

4. Tarjoaman valmiusaste
5. Henkilöresurssit ja osaaminen, kumppanit
6. Talous & Rahoitus: Liikevaihto ja omavaraisuusaste; Rahoitussuunnitelmat

C. Kansainvälinen markkinapotentiaali

7. Asiakastarpeen tuntemus
8. Kohdemarkkinan tuntemus
9. Kilpailuetu ja sen kestävyys
10. Kasvumahdollisuudet

Alkukartoitus – Valmiudet

8. Missä vaiheessa on tuote tai palvelu, jolla haette viennin kasvua?

- Idea (vastaa myös: A)
- Prototyyppi (vastaa myös: B)
- Pilotointivaiheessa (vastaa myös: B)
- Valmis tuote tai palvelu (vastaa myös: B)

Jos yrityksellä on monta tuotetta tai palvelua ja ne ovat eri kehitysvaiheissa, vastaa viennin kasvuun merkittävimmin vaikuttavan tuotteen tai palvelun kannalta.

Idean elinkelpoisuus ja kehittämistarpeet

Suosittelimme selvittämään ideanne jatkokehityskelpoisuutta, käytettävyyttä ja markkinakelpoisuutta esimerkiksi demojen, prototyyppien, testauksen ja kokeilujen avulla.

Toimenpide toteutettu

Suosittelimme pk-yrityksille tutustumista ELYn Yritysten kehittämispalveluun, esimerkiksi Innovaatioiden kaupallistaminen osakokonaisuus: <https://www.ely-keskus.fi/web/yritystenkehittamispalvelut/innovaatioiden-kaupallistaminen>

Mikäli ette ole vielä hyödyntäneet Business Finlandin Innovaatioseteliä, se on tarkoitettu pk-yrityksille, joilla on **uusi kansainvälistä kasvupotentiaalia omaava tuote- tai palveluidea** ja jonka eteenäinviemiseksi yritys tarvitsee ulkonuolista osaamista

Tarkentava kartoitus – Valmiudet

10. **Paljonko rahoitusta teillä on käytettävissä kansainvälistymiseen vuosittain?**

- Ei rahoitusta
- < 50 ke
- 50-200 ke
- 200-1000 ke
- > 1 milj. euroa

Tarkentava kartoitus – Valmiudet

11. Kuinka suunnittelette rahoittaa viennin kasvattamisen?

- Nykyisen liiketoiminnan kassavirralla
(vastaa myös: A)
- Oman pääoman lisäys nykyisiltä omistajilta
(vastaa myös: A)
- Oman pääoman lisäys uusilta sijoittajilta
(vastaa myös: A)
- Lainarahoitus, pankit ja Finnvera (vastaa myös: A)
- Muu rahoitus (vastaa myös: A)
- Ei rahoitussuunnitelmia

Kansainvälinen kasvu lisää yrityksen rahoitustarvetta, mikä tulee huomioida sekä lyhyen että pitkän tähtäimen rahoitussuunnitelmassa.

A) Kuinka rahoitussuunnitelmasta on päätetty?

- Hallituksen päätös
- Suunnitteilla

Ovatko yrityksen hallitus ja omistajat sitoutuneet päätöksellään viennin kasvun rahoittamiseen.

Kasvukeskustelu – Valmiudet

Valmiudet viennin kasvattamiseen

TALOUS JA RAHOITUS; LV JA OMAVARAISUUSASTE; RAHOITUSSUUNNITELMAT

Kerro rahoitussuunnitelmastanne kansainväliseen kasvuun



BUSINESS
FINLAND

✓ Paljonko rahoitusta teillä on käytettävissä kansainvälistymiseen vuosittain?

✓ Dialogi: Onko yritys selvittänyt paljonko rahaa kansainvälistymiseen tarvitaan?

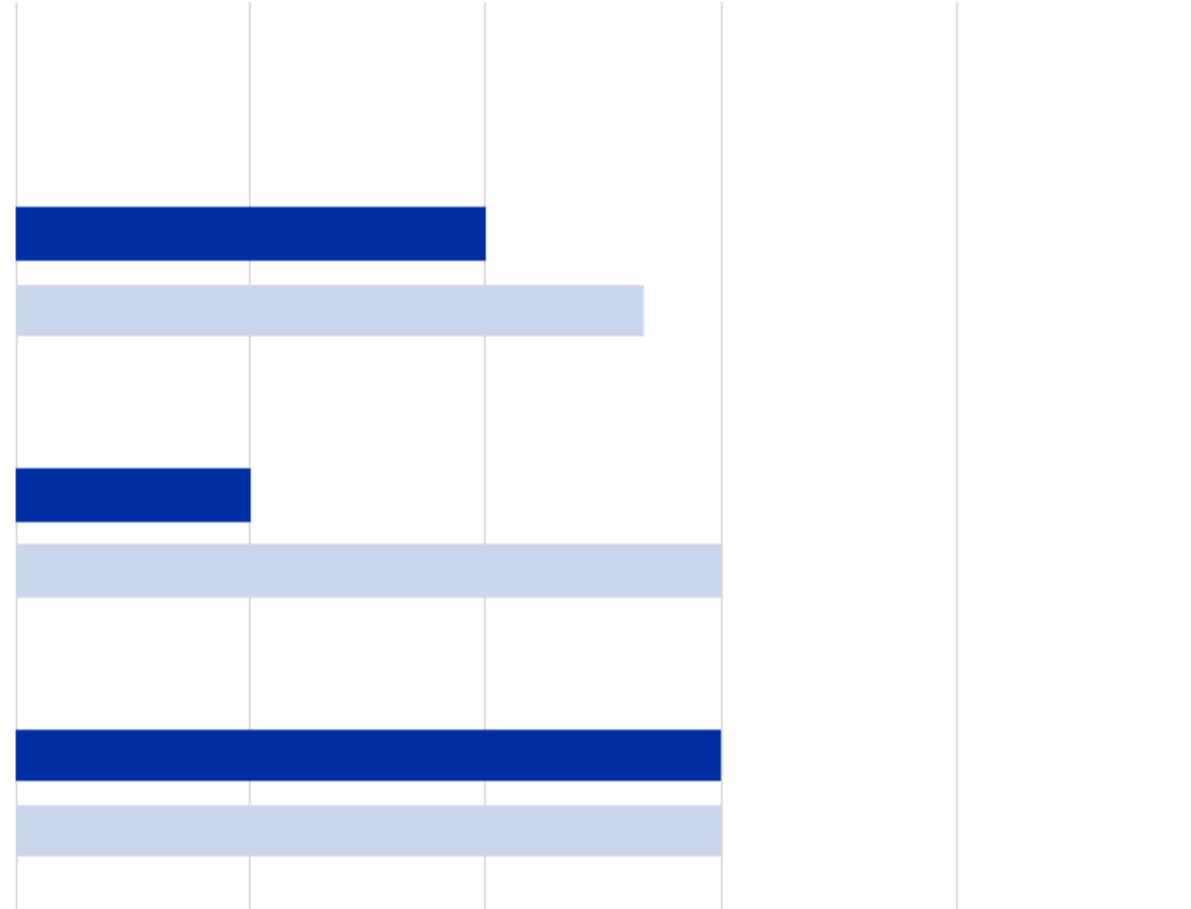
✓ Kuinka suunnittelette rahoittaa viennin kasvattamisen?

✓ Dialogi: Mihin viennin kustannuksiin suunniteltu rahoitus riittää?

Asiakasanalyysi – Valmiudet

B. Valmiudet viennin kasvattamiseen 2.00

4. Tarjoaman valmiusaste



5. Henkilöresurssit ja osaaminen, kumppanit

6. Talous & Rahoitus

Asiakasanalyysi – Valmiudet

2

4. Tarjoaman valmiusaste

Palvelu on tuotantokäytössä Suomessa, mutta vaatii vielä kehittämistä ja testausta kv-markkinoilla (EU).

1

5. Henkilöresurssit ja osaaminen, kumppanit

KV-liiketoimintaosaaminen kaipaa merkittävää vahvistamista.

3

6. Talous & Rahoitus

Rahoitus riittää vuodeksi, mutta kehittämiseen tarvitaan ulkopuolista rahoitusta.

BUSINESS
FINLAND