



Kasvuvisio		<p>Kasvuvisio</p> <p>Kuvaa yrityksen kasvu- /uudistusvisio. Mitkä ovat kasvu- ja kansainvälistymissuunnitelmat / muutos- ja uudistus suunnitelmat vision saavuttamiseksi?</p>	<p>Kasvuvisio</p> <p>Kuvaa yrityksen kasvu- /uudistusvisio. Mitkä ovat kasvu- ja kansainvälistymissuunnitelmat / muutos- ja uudistus suunnitelmat vision saavuttamiseksi?</p>	<p>Kasvuvisio</p> <p>Kuvaa yrityksen kasvu- /uudistusvisio. Mitkä ovat kasvu- ja kansainvälistymissuunnitelmat / muutos- ja uudistus suunnitelmat vision saavuttamiseksi?</p>	<p>Kasvuvisio</p> <p>Kuvaa yrityksen kasvu- /uudistusvisio. Mitkä ovat kasvu- ja kansainvälistymissuunnitelmat / muutos- ja uudistus suunnitelmat vision saavuttamiseksi? Mikä on tavoittelemme liikevaihto /kokonaisvienti euroissa 3-5 vuoden kuluttua?</p>		
------------	--	---	---	---	---	--	--

Projektin tavoitteet	Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota	Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota	Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota	Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota	Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota	Projektille asetettavat tavoitteet	Projektille asetettavat tavoitteet
Projektin tavoitteet	<p>Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Nämä tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Tavoitteiden saavuttamisella on myös merkittävä vaikutus mahdollisen jatkorahoituksen saamiseen Business Finlandilta. Alla muutamia esimerkkejä minkälaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• luotu uusi toimintamalli: osaamisen johtaminen, kansainvälistymistä tukeva yrityskulttuuri, kansainvälinen rekrytointikyvykkyys tai kansainvälinen työnantajamielikuva</li> <li>• toteutettu x määrä uusien toimintamallien pilotoineja</li> <li>• luotu ja/tai pilotoitu globaali toimintamalli yrityksen eri toimipisteisiin</li> <li>• rekrytointistrategia tehty /päivitetty</li> <li>• työnantajamielikuva kehityssuunnitelma valmis.</li> </ul>	<p>Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Nämä tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Tavoitteiden saavuttamisella on myös merkittävä vaikutus mahdollisen jatkorahoituksen saamiseen Business Finlandilta. Alla muutamia esimerkkejä minkälaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vahvistettu yrityksen johto/hallitusta/ neuvonantajaverkosto (millaisella?) osaajilla /osaajilla</li> <li>• Tunnistettu kohdemarkkinalta (millaisia?) kumppaneita</li> <li>• Pilotoitu ratkaisua x potentiaalisella asiakkaalla ja dokumentoitu saatu palaute</li> <li>• Tehty suunnitelma ratkaisun t&amp;k-tarpeista</li> <li>• Tehty suunnitelma ratkaisun jatkokehittämisen ja liiketoiminnan kasvun vaatimasta rahoituksesta</li> <li>• Tehty suunnitelma kehittämisen ja kasvun tarvitsemista henkilöresursseista</li> <li>• Tehty/päivitetty uuden liiketoiminnan strategia</li> </ul>	<p>Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Nämä tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Tavoitteiden saavuttamisella on myös merkittävä vaikutus mahdollisen jatkorahoituksen saamiseen Business Finlandilta. Alla muutamia esimerkkejä minkälaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• yksityisen lisärahoituksen hankkiminen</li> <li>• liikevaihdon kehittymiseen</li> <li>• uusien markkinoiden avaaminen</li> <li>• johdon ja hallituksen vahvistaminen</li> <li>• asiakaspilottien toteutuminen</li> <li>• asiakasmäärän kasvaminen</li> <li>• tuotteen/palvelun ominaisuuksien valmistuminen</li> <li>• kumppaniverkoston vahvistuminen</li> <li>• strategian tekeminen / päivittäminen</li> <li>• uuden johtamis- / toimintamallin luominen</li> <li>• tuottavuuden kasvu</li> </ul>	<p>Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Tavoitteiden tulee kuvata tuotteita, jotka ovat valmiina projektin päättyessä. Nämä tavoitteet keskustellaan vielä yhdessä Business Finlandin kanssa rahoitushakemuksen käsittelyvaiheessa. Tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Tavoitteiden saavuttamisella on myös merkittävä vaikutus mahdollisen jatkorahoituksen saamiseen Business Finlandilta. Alla muutamia esimerkkejä minkälaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotteensa potentiaalin x markkinalla ja yrityksellä on riittävät tiedot vientitoiminnan käynnistämiseksi.</li> <li>• Yritys on tunnistanut x kpl potentiaalisia jakelijoita /asiakkaita x-markkinalla.</li> <li>• Yritys on laatinut kansainvälistymisstrategian /yrityksellä on valmis suunnitelma kohdemarkkinalle etabloitumiseksi.</li> </ul>	<p>Kuvaa ne projektin tavoitteet, joilla yritys etenee kohti kasvuvuosiota</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Tavoitteiden tulee kuvata tuotteita, jotka ovat valmiina projektin päättyessä. Nämä tavoitteet keskustellaan vielä yhdessä Business Finlandin kanssa rahoitushakemuksen käsittelyvaiheessa. Tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Alla muutamia esimerkkejä, millaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <p>Exhibition Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• x kpl uutta asiakastapaa mistä</li> <li>• tavattu x kpl potentiaalisia jälleenmyyjää</li> <li>• yritys on hankkinut messuilla x kpl uusia potentiaalisia pilottiasiakkaita</li> <li>• yritys tunnistanut messuilla uusia T&amp;K-partnereita x kpl</li> </ul> <p>Market Explorer &amp; Group Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotteensa potentiaalin x markkinalla ja yrityksellä on riittävät tiedot vientitoiminnan käynnistämiseksi</li> <li>• Yritys on tunnistanut x kpl potentiaalisia jakelijoita/ potentiaalisia asiakkaita x-markkinalla.</li> <li>• Yritys laatinut kansainvälistymisstrategian/ yrityksellä on valmis suunnitelma kohdemarkkinalle etabloitumiseksi</li> </ul> <p>Group Explorer lisäksi esim:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotestrategiansa / liiketoimintamallinsa soveltuvuuden osaksi yritysryhmän yhteistä tarjoamaa</li> <li>• Yritys on saanut ymmärryksen kohdemarkkinan arvoverkoston ja omasta / yritysryhmän mahdollisesta markkinoille menon mallista</li> </ul>	<p>Projektille asetettavat tavoitteet</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Nämä tavoitteet keskustellaan vielä yhdessä Business Finlandin kanssa hakemuksen käsittelyvaiheessa. Tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Alla muutamia esimerkkejä, millaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <p>Exhibition Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• x kpl uutta asiakastapaa mistä</li> <li>• tavattu x kpl potentiaalisia jälleenmyyjää</li> <li>• yritys on hankkinut messuilla x kpl uusia potentiaalisia pilottiasiakkaita</li> <li>• yritys tunnistanut messuilla uusia T&amp;K-partnereita x kpl</li> </ul> <p>Market Explorer &amp; Group Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotteensa potentiaalin x markkinalla ja yrityksellä on riittävät tiedot vientitoiminnan käynnistämiseksi</li> <li>• Yritys on tunnistanut x kpl potentiaalisia jakelijoita/ potentiaalisia asiakkaita x-markkinalla.</li> <li>• Yritys laatinut kansainvälistymisstrategian/ yrityksellä on valmis suunnitelma kohdemarkkinalle etabloitumiseksi</li> </ul> <p>Group Explorer lisäksi esim:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotestrategiansa / liiketoimintamallinsa soveltuvuuden osaksi yritysryhmän yhteistä tarjoamaa</li> <li>• Yritys on saanut ymmärryksen kohdemarkkinan arvoverkoston ja omasta / yritysryhmän mahdollisesta markkinoille menon mallista</li> </ul>	<p>Projektille asetettavat tavoitteet</p> <p>Projektille asetetaan 2-5 kpl konkreettisia ja osin mitattavia tavoitteita. Nämä tavoitteet keskustellaan vielä yhdessä Business Finlandin kanssa hakemuksen käsittelyvaiheessa. Tavoitteet tulevat osaksi mahdollista rahoituspäätöstä ja niiden toteutumista seurataan. Alla muutamia esimerkkejä, millaisia tavoitteet voisivat olla:</p> <p>Exhibition Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• x kpl uutta asiakastapaa mistä</li> <li>• tavattu x kpl potentiaalisia jälleenmyyjää</li> <li>• yritys on hankkinut messuilla x kpl uusia potentiaalisia pilottiasiakkaita</li> <li>• yritys tunnistanut messuilla uusia T&amp;K-partnereita x kpl</li> </ul> <p>Market Explorer &amp; Group Explorer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotteensa potentiaalin x markkinalla ja yrityksellä on riittävät tiedot vientitoiminnan käynnistämiseksi</li> <li>• Yritys on tunnistanut x kpl potentiaalisia jakelijoita/ potentiaalisia asiakkaita x-markkinalla.</li> <li>• Yritys laatinut kansainvälistymisstrategian/ yrityksellä on valmis suunnitelma kohdemarkkinalle etabloitumiseksi</li> </ul> <p>Group Explorer lisäksi esim:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritys on selvittänyt tuotestrategiansa / liiketoimintamallinsa soveltuvuuden osaksi yritysryhmän yhteistä tarjoamaa</li> <li>• Yritys on saanut ymmärryksen kohdemarkkinan arvoverkoston ja omasta / yritysryhmän mahdollisesta markkinoille menon mallista</li> </ul>



Suorituskunta	Suorituskunta	Suorituskunta	Suorituskunta	Suorituskunta	Suorituskunta	Suorituskunta
	Mahdollisuus liittää oma projektisuunnitelma liitteeseen (ei pakollinen)	Mahdollisuus liittää oma projektisuunnitelma liitteeseen (ei pakollinen)	Mahdollisuus liittää oma projektisuunnitelma (ei pakollinen)	Tapahtuma (tapahtuman nimi) johon osallistuu	Projektisuunnitelmalii te	
Innovaatioasetellillä ostettava palvelu	<i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i>	<i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i>	<i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i>	<i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i>	Mihin tapahtumaan rahoitusta haetaan ja mitä osallistumisella tavoitellaan?	Group Explorerilla hankittava osaaminen
Voit ostaa innovaatiotoimintaan liittyviä asiantuntijapalveluita, jotka kohdistuvat uuteen, kansainvälistä kasvupotentiaalia omaavaan tuote- tai palveluideaan. Innovaatiotoiminta tarkoittaa kaikkia niitä toimenpiteitä, joilla yritys kehittää tuotteitaan, palvelujaan tai prosessejaan tai hankkii uutta tietoa ja osaamista.	Projektin toteutus, riskit ja aikataulu.  Kuvaa projektin lähtötilanne, mistä lähdetään eteenpäin. Kirjoita tavoitekohtaisesti ne konkreettiset toimenpiteet, mitä yrityksessä tehdään tavoitteiden saavuttamiseksi.  Mitkä ovat projektin alussa tunnistetut riskit ja miten niihin varaudutaan?	Projektin toteutus, riskit ja aikataulu  Kuvaa projektin lähtötilanne, mistä lähdetään eteenpäin. Kirjoita tavoitekohtaisesti ne konkreettiset toimenpiteet, mitä yrityksessä tehdään tavoitteiden saavuttamiseksi.  Mitkä ovat projektin alussa tunnistetut riskit ja miten niihin varaudutaan?	Projektin toteutus, riskit ja aikataulu  Kuvaa projektin lähtötilanne, mistä lähdetään eteenpäin. Kirjoita tavoitekohtaisesti ne konkreettiset toimenpiteet, mitä yrityksessä tehdään tavoitteiden saavuttamiseksi.  Mitkä ovat projektin alussa tunnistetut riskit ja miten niihin varaudutaan?	Projektin toteutus, riskit ja aikataulu  Mikäli et toimita erillistä projektisuunnitelmaa, kuvaa alle projektin lähtötilanne sekä avaa mahdollisimman konkreettisesti hankkeen suunnitellut toimenpiteet tavoitteineen. Huomioi projektisuunnitelmassa ainakin seuraavat kysymykset:  1. Mitkä ovat selvittävät uudet kohdemarkkinat (kohdema ja asiakasryhmä)? 2. Perustele, miten kohdemarkkina on valikoitu ja kuinka se edesauttaa yrityksen kansainvälistymissuunnitelmaa/ -strategiaa? 3. Onko yrityksenne selvittänyt jo aiemmin kohdemarkkinaa hankkeessa, johon on saatu julkista rahoitusta ja/tai onko yrityksellä jo toimintaa kohdemarkkinalla? 4. Kuvaa projektin tehtävien sisältö. 5. Miten rahoitus edesauttaa tuotteiden/palveluiden kehittymistä ja yrityksen kansainvälistymistä?	Hakemuksen arviointia varten pyydämme vastaamaan huolellisesti jokaiseen numeroituun kohtaan:	Hakemuksen arviointia varten pyydämme huolellisesti jokaiseen numeroituun kohtaan.  1. Mikä on yrityksen intressi olla mukana yritysryhmähankeessa ja mikä yritysryhmänsortio ta yhdistää (synergia)? 2. Nimeä yhteinen kohdemarkkin a. 3. Millainen markkinamah dollisuus on kyseessä ja mikä sen potentiaali on euroina? 4. Mihin suunniteltuihin projektin toimenpiteisiin yritys osallistuu? 5. Arvioi miten rahoitus vaikuttaa yrityksen kansainvälisty miseen (yrityksen oma kasvupolku), millä tavalla ostettava palvelu parantaa yrityksen mahdollisuuks ia onnistua uusilla markkinoilla. 6. Liitä mukaan yritysryhmän yhteinen projektisuunnitel
Hakemuksen käsittelyä varten tarvitsemme vastauksen jokaiseen numeroituun kohtaan:	Kuvaa projektin aikataulu.	Kuvaa projektin aikataulu.	Kuvaa projektin aikataulu.	1. Mitkä ovat selvittävät uudet kohdemarkkinat (kohdema ja asiakasryhmä)? 2. Perustele, miten kohdemarkkina on valikoitu ja kuinka se edesauttaa yrityksen kansainvälistymissuunnitelmaa/ -strategiaa? 3. Onko yrityksenne selvittänyt jo aiemmin kohdemarkkinaa hankkeessa, johon on saatu julkista rahoitusta ja/tai onko yrityksellä jo toimintaa kohdemarkkinalla? 4. Kuvaa projektin tehtävien sisältö. 5. Miten rahoitus edesauttaa tuotteiden/palveluiden kehittymistä ja yrityksen kansainvälistymistä?	1. Kerro messutapahtuman nimi, paikkakunta, maa ja tapahtumaaika. 2. Miksi tapahtumaan osallistuminen on yrityksellenne tärkeää ja mikä on tapahtuman merkitys toimialalle? 3. Mitä tuotetta tai palvelua yrityksen esittelee? 4. Mitä kohdemarkkin oita yritys tavoittelee ja mitä muita tavoitteita osallistumiselle on? 5. Erittele ostopalveluissa esitetyt kustannukset (toimittajan nimi, sisältö ja euromäärä) ja kerro, mikäli ennen avustushakemuksen jättämistä on syntynyt kustannuksia. 6. Kerro lisäksi mikäli yritys saa messuosallistumiseensa avustusta myös jostakin muusta lähteestä ja jos hanke liittyy esim. Business Finlandin ohjelmaan.	
					Voimme pääsääntöisesti hyväksyä vain hakemuksen jättämisen jälkeen syntyneitä kustannuksia. Jos yrityksenne messuosallistumista koordinoi ulkopuolinen taho, liitä sen yhteyshenkilön tiedot hakemukseen.	

1. Luettele lyhyesti yrityksesi nykyiset tuotteet ja palvelut.
2. Mikä on yrityksesi uusi, kansainvälistä kasvupotentiaalia omaava tuote- tai palveluidea, joka ei vielä ole markkinoilla tarjolla?
3. Alla on lueteltu toimenpiteet, joihin Innovaatioseteli voidaan myöntää. Kuvaa, mitä näistä palveluista aiot innovaatiosetelillä ostaa?
  - tuotteiden tai palvelutuotteiden prototyyppien kehittämisen
  - teollisoiden keksien (patentit, hyödyllisyysmaailit, mallisuojat, tavaramerkit) suojattavuuselvytykset sekä näiden ensihakemusten hakuprosessi
  - innovaatiomintaan liittyvät mittaus- ja testauspalvelut
4. Mikä organisaatio (nimi ja y-tunnus, tieto on pakollinen) on palveluntuottaja? Huomaa, että yritykselläsi ja palveluntuottajalla ei saa olla intressiyhteyttä.
5. Mitä palveluntuottaja tulisi käytännössä tekemään?
6. Miten innovaatioseteli tukisi yrityksesi kehittymistä?
7. Millainen on kansainvälistymiseen liittyvä kasvusuunnitelma kehitettävän tuotteen tai palvelun osalta?

		<p><i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i></p> <p>Projektin henkilöresurssit ja ostopalvelut</p> <p>Kuvaa tavoitteiden saavuttamiseksi työpaketeittain tarvittavat yrityksen henkilöresurssit (htkk ja työpanos/henkilö) ja näiden roolit projektissa sekä ketkä ovat potentiaalisia palveluntarjoajia, mitä heiltä on tarkoitus ostaa ja arvioitu kustannus tästä palvelusta.</p>	<p><i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i></p> <p>Projektin henkilöresurssit ja ostopalvelut</p> <p>Kuvaa tavoitteiden saavuttamiseksi työpaketeittain tarvittavat yrityksen henkilöresurssit (htkk ja työpanos/henkilö) ja näiden roolit projektissa sekä ketkä ovat potentiaalisia palveluntarjoajia, mitä heiltä on tarkoitus ostaa ja arvioitu kustannus tästä palvelusta.</p>	<p><i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i></p> <p>Projektin henkilöresurssit ja ostopalvelut</p> <p>Kuvaa tavoitteiden saavuttamiseksi työpaketeittain tarvittavat yrityksen henkilöresurssit (htkk ja työpanos/henkilö) ja näiden roolit projektissa sekä ketkä ovat potentiaalisia palveluntarjoajia, mitä heiltä on tarkoitus ostaa ja arvioitu kustannus tästä palvelusta.</p>	<p><i>Jos ei omaa projektisuunnitelmaa, vastataan tähän</i></p> <p>Projektin henkilöresurssit ja ostopalvelut</p> <p>Kuvaa tavoitteiden saavuttamiseksi työpaketeittain tarvittavat yrityksen henkilöresurssit (htkk ja työpanos /henkilö) ja näiden roolit projektissa sekä ketkä ovat potentiaalisia palveluntarjoajia, mitä heiltä on tarkoitus ostaa ja arvioitu kustannus tästä palvelusta.</p>		
<b>Budjetti ja rahoitus</b>	Automaattinen	Kustannusarvio	Kustannusarvio	Kustannusarvio	Kustannusarvio	Kustannusarvio	Kustannusarvio
	Automaattinen	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus
	Automaattinen	Muu rahoitus	Muu rahoitus	Muu rahoitus	Muu rahoitus	Muu rahoitus	Muu rahoitus