

ELINTARVIKKEIDEN VIENTIPOLKU



SISÄLLYSLUETTELO

Elintarvikkeiden vientipolku	1
Johdanto vientipolulle	3
Team Finland vientipolulla	4
Team Finland - Tärkeimmät toimijat vientipolulla	5
Vientipolku	6
1. Tahtotila ja tavoite	7
2. Perustoimintaedellytykset kunnossa	8
3. Resurssit kunnossa.....	10
4. Suunta.....	12
5. Vientivaatimukset ja etuuskohtelu	14
6. Tuote, kohderyhmä ja jakelukanavat	16
7. Markkinaselvitys ja riskienhallinta.....	18
8. Markkinointisuunnitelma ja -toimenpiteet	20
9. Asiakassuhteen luominen ja ylläpito	22
10. Logistiikka	23
Konsultin valinta	24
Rahoitus	25
Yhteistyökumppanit	27



JOHDANTO VIENTIPOLULLE



Team Finland -verkoston yhteistyössä rakennettu elintarvikealan yhteinen Vientipolku **kuva** viennin prosesseja ja aikajännettä. Se auttaa yritystä löytämään oikeaan julkiseen palveluun oikea-aikaisesti sekä selkeyttämään eri julkisten toimijoiden roolia ja palveluita kansainvälistymisen eri vaiheissa.

Vientipolku **ei ole kronologinen**, vaan yritys voi käyttää sitä tarpeidensa mukaan. Polulla edetäänkin yrityksen strategian mukaisesti. Palveluiden toimivuuden ja selkeyden vuoksi on kuitenkin tärkeää kyetä hahmottamaan erityisesti viennin eri vaiheita yrityksessä. Vientipolku onkin jaettu kolmeen eri vaiheeseen:

- 1. Mahdollistamisen vaiheessa (vihreä)** yritys lähtee tunnustelemaan kansainvälistymisen mahdollisuuksia, sparraamaan ajatuksiaan asiantuntijoiden kanssa ja rakentamaan perusvienti- ja liiketoimintavalmiuksia sille tasolle, että vientiin kannattaa lähteä.
- 2. Strategisen suunnittelun vaiheessa (sininen)** yritys on päättänyt lähteä satsaamaan vientiin. Tässä vaiheessa selkeytetään kohdemarkkinat, vientituotteet ja jakelukanavat. Myös vientivaatimukset tulee huomioida heti kohdemarkkinaa valittaessa.
- 3. Operatiivisessa suunnittelun vaiheessa (purppura ja grafiitti)** tehdään syvällisempiä tuote- ja markkinakohtaisia selvityksiä edellisen vaiheen strategian pohjalta, viimeistellään markkinointisuunnitelmaa ja rakennetaan käytännön vientitoimia tarpeita vastaamaan.

Huomioi, että vienti ei lopu polun viimeiseen kohtaan, vaan alkaa siitä. Tärkeää on ymmärtää, että prosessi vaatii jatkuvaa seuranta

VINKKI!

Vienti on maraton,
ei pikamatka!

Kyse ei kuitenkaan ole tähtitie-
teestä, vaan onnistunut vienti
vaatii resursseja, sitoutumista,
tekemistä ja myös riskinottoa.



TEAM FINLAND VIENTIPOLULLA



Suomalaisia yrityksiä palvelee [Team Finland -verkosto](#), joka kokoaa yhteen julkisten ja markkinaehtoisten palveluiden lisäksi myös paikalliset kehitysyritykset, yritykset ja kansainvälistymistoimijat niin paikallisesti kuin kohdemaassakin. **Team Finland ohjaa yritykset Vientipolulle ja oikeaan palveluun polun eri kohdissa.** Julkiset palvelut eivät yksin ratkaise kaikkia yritysten kansainvälistymistarpeita, vaan lisäksi tarvitaan markkinaehtoisia palveluita ja yrityksen omia resursseja. Alla kuvaus Vientipolun tärkeimmistä [Team Finland -toimijoista](#).



Vientipolun mahdollistamisen vaihe



Vientipolun strategisen suunnittelun vaihe



Vientipolun operatiivisen suunnittelun vaihe



Ulkoministeriön
Utrikesministeriet

ELY-keskus

[ELY-keskukset](#) toimivat Vientipolulla kansainvälistymisvalmiuden ja osaamisen mahdollistajana. Niiden palveluiden kautta voit saada tukea kansainvälistymisen valmisteluvaiheen kehittämiseen ja rahoittamiseen. ELY-keskukset auttavat myös Vientipolun avaamisessa – prosessin ja aikajänteen hahmottamisessa.

Kehittämispalvelut

[Yritysten kehittämispalvelut](#) ovat ELY-keskuksen tarjoamia konsultointi- ja koulutuspalveluja, joiden avulla voit kehittää yritystäsi helposti ja nopeasti. Ne koostuvat analyysi-, konsultointi- ja koulutuspalveluista.

Maaseudulla sijaitsevien yritysten kannattaa tutustua myös [maaseudun kehittämiseen](#) suunnattuihin hanke- ja rahoitusmahdollisuuksiin.

Ely-keskuksen kehittämispalveluiden avulla voidaan toteuttaa Vientipolun mahdollistamisen vaiheen toimia.

Business Finland

[Business Finland](#) on yrityksen kansainvälistymisen kasvun sekä kehityksen mahdollistaja, neuvoja ja rahoittaja. Business Finlandin palvelut tukevat ja koordinoivat erityisesti Vientipolun strategisen ja operatiivisen suunnittelun vaihetta (vihreä, sininen). Business Finland toimii myös mahdollistamisen vaiheen asiantuntemuksen täydentäjänä ja tukijana.

Food from Finland -ohjelma

Vientipolun tärkein toimija, Business Finlandin [Food from Finland](#) -ohjelma tarjoaa täsmätyökaluja elintarvikeviennin suunnitteluun ja toteuttamiseen jo pidemmälle ehtineille (kansainvälistymisperusteet jo hallitseville) yrityksille.

Food from Finland on Vientipolun strategisen suunnittelun ja operatiivisen vaiheen tärkein kumppanisi.

Team Finland maailmalla

[Team Finlandin ulkomaanverkostot](#) tarjoavat tietoa ja neuvontaa yrityksen kohdemarkkinasta ja markkinan liiketoimintamahdollisuuksista. Team Finland -ulkomaanverkosto koostuu ulkoministeriön edustustoista ja Business Finlandin verkostosta. Elintarvikesektoriin erikoistunut [Food-tiimi](#) palvelee valikoiduissa kohdemaissa. Verkosto kokoaa yhteen myös kohdemaan paikallisia yrityksiä, palveluntuottajia ja toimijoita.

Ulkoministeriö

Auttaa yrityksiä kohdemarkkinoiden markkinatuntemuksessa, markkinamahdollisuuksien tunnistamisessa, yhteyksien luomisessa, kaupan esteiden purkamisessa ja kauppapolitiikkaa koskevassa neuvonnassa. Tiettyjen kehitysmaiden osalta on tarjolla erityisiä kehitysrahoitusinstrumentteja.

Ulkoministeriön rooli korostuu Vientipolun operatiivisen vaiheen aikana.

TEAM FINLAND - TÄRKEIMMÄT TOIMIJAT VIENTIPOLULLA



Team Finland -verkosto ohjaa yritykset Vientipolulle ja sopivaan julkiseen tai markkinaehtoiseen palveluun polulla.



Mahdollistamisen vaihe



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus



Yritysten kehittämispalvelut
Hyvät eväät eteenpäin

Team Finland - paikallisverkosto



Strategisen suunnittelun vaihe

BUSINESS
FINLAND



Team Finland - kansallinen verkosto



Operatiivisen suunnittelun vaihe

BUSINESS
FINLAND



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet



Team Finland - kansainvälinen verkosto

VIENTIPOLKU

team
FINLAND

team
FINLAND

ELINTARVIKEALAN YHTEINEN VIENTIPOLKU

Selkeyttää viennin prosesseja,
aikajännettä ja julkisia palveluita
Team Finland -verkoston avulla.



Mahdollistamisen vaihe



Strategisen suunnittelun vaihe



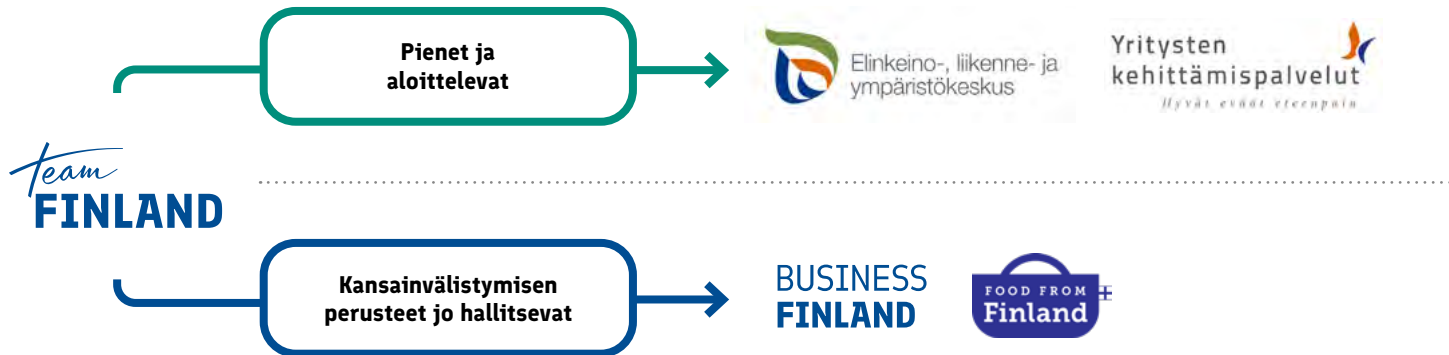
Operatiivisen suunnittelun vaihe



Operatiivisen suunnittelun vaihe

1. TAHTOTILA JA TAVOITE - MISTÄ LIIKKEELLE?

Ensimmäinen askel vientipolulle on ottaa yhteyttä Team Finland -verkostoon. Yhteydenotto tapahtuu verkkopalvelun [yhteydenotolomakkeella](#) tai ottamalla yhteyttä alueesi [Team Finland -kansainvälistymiskoordinaattoriin](#). Team Finland koordinaattori arvioi yrityksesi vaiheen polulla ja ohjaa oikeaan palveluun.



Vientipolun mahdollistamisen vaihe (vihreä) toteutetaan [ELY-keskusten kehittämisspalvelujen](#) avulla. Voit siirtyä myös suoraan Business Finlandin [Food From Finlandin-ohjelmaan](#), mikäli idea kansainvälistymisestä on jo selkeytetty ja yrityksesi perustointiaedellytykset sekä kansainvälistymiseen tarvittavat resurssit ovat kunnossa (Vientipolun kohdat [2.](#) ja [3.](#))

Varmista tässä vaiheessa, että kansainvälistymisen tahtotila organisaatiossasi on yhteinen. Yrityksen hallituksen ja omistajien on sitouduttava vientiin heti alusta alkaen. Vienti on maraton, ei pikamatka!

CHECKLIST

- Idean hahmottelu
- Hallituksen ja omistajien tuki
- Ota yhteys Team Finlandiin

MUITA LINKKEJÄ

Aitoja makuja -verkosto

Käynnissä olevista hankkeista ja hankkeina toteutettavista vientikoulutuksista saat lisää tietoa [Aitoja makuja-sivuston](#) kautta.

Sivuilta löydät myös listauksen Aitoja makuja -hankeverkoston alueellisista [yhteyshenkilöistä](#).

Suomi.fi

Perustietoa ja apua kansainvälistymisen ensiaskeliin löydät myös [Suomi.fi -sivustolta](#) tai [puhelinpalvelusta](#).

Maaseudun yrittäjä

Tutustu myös maaseudun kehittämistoiminnan mahdollisuuksiin: [maaseutu.fi](#).

2.1. PERUSTOIMINTAEDELLYTYKSET KUNNOSSA - TUUMASTA TOIMEEN KEHITTÄMISSUUNNITELMALLA



1. Perustoimintaedellytysten hahmottamisessa ja kansainvälistymisideasi alkuun saattamisessa voit hyödyntää

ELY-keskuksen Analyysi-palvelua. Analyysi-palvelusta saat kokonaiskuvan liiketoimintasi nykytilasta sekä selkeän kehittämissuunnitelman. Palvelu on tarkoitettu pk-yrityksille, jotka haluavat suunnitelmallisesti kehittää toimintaansa.

Palvelun tuottaja löytyy ELY-keskuksen kilpailuttamalta [palveluntuottajalistalta](#). Jos yrityksen haluama palveluntuottaja ei ole ELY-keskuksen hyväksymällä palveluntuottajalistalla, yritys voi hakea avustusta erilliseen [kehittämishankkeeseen](#). Maaseudulla sijaitsevien yritysten kannattaa tutustua myös [maaseudun kehittämiseen](#) suunnattuihin hanke- ja rahoitusmahdollisuuksiin. Palveluntuottajaa valitessasi huolehdi, että hänellä on kokemusta elintarvikealasta ja kansainvälistymisestä.

2. Tarkista samalla, että olet elintarvikevalvonnan piirissä

Noudata EU- ja kansallista lainsäädäntöä. Jokaisen elintarvikealan yrityksen on kuuluttava elintarvikevalvontaan. Valvontaa hoitaa se kunta tai kuntayhtymä, jonka alueella yrityksesi toimii.

Selvitä myös hyvissä ajoin, onko oman tuotteesi vienti kohdemaahan ylipäätään mahdollista. Eläinperäiset tuotteet ovat usein haastavampia kuin kasvipäriset ja prosessoimattomat haastavampia kuin prosessoitut. Näistä lisää [Vientipolun kohdassa 5](#).

Elintarvikealan yhteiset vaatimukset ja yleiset ohjeet sekä oman kuntasi elintarvikevalvonnan yhteystiedot löydät koottuna [Ruokaviraston elintarvikeala-sivustolta](#). Voit jo tässä vaiheessa kertoa vientiaikeistasi omalle valvojillesi, jotta hän osaa tukea yritystäsi vientipolulla.

3. Tässä vaiheessa on hyvä selvittää myös tuotteesi tullinimike

Tarvitset sitä koko vientipolun ajan. Tämän löydät [Tullin Fintaric-palvelusta](#).

CHECKLIST

- Kehittämissuunnitelma
- Elintarvikevalvonnan piirissä
- Tullinimike

MUITA LINKKEJÄ

Voit testata yrityksesi kansainvälistymisvalmiutta myös [Yrityssuomi-palvelun kansainvälistymistestillä](#).

Team Finland -verkostoon kuuluva [Viexpo](#) tarjoaa **maksutonta vientineuvontaa** vientiä suunnitteleville ja jo harjoittaville yrityksille.

Rahoitus

Tässä vaiheessa yrityksesi on hyvä lähteä kartoittamaan julkisen rahoituksen mahdollisuuksia. Niistä löydät kootusti tietoa [täältä](#).

2.2. PERUSTOIMINTAEDELLYTYKSET KUNNOSSA

TOP3 YHTEISTYÖVINKIT:

Heti alkumetreillä on hyvä kartoittaa eri yhteistyötahoja kansainvälisten verkostojen ja vientitoiminnan tueksi.

1. Kilpailijoiden välinen yhteistyö

Kotimaan kilpailijasi voi olla kansainvälisten markkinoiden tärkein yhteistyökumppanisi. Kilpailuyhteistyön avulla yritykset voivat luoda asiakkaalle enemmän arvoa sekä suurentaa kokonaismarkkinoita.

2. Yhteistyötä yli toimialojen

Yhteistyökumppanuus voi ylittää toimialarajat

3. Hyödynnä hankkeet

Yhteistyöalustana voit käyttää esimerkiksi [hankkeita](#) tai vientikouluksia, jotka törmäyttävät samanhenkisiä ihmisiä ja yrityksiä.



3.1. RESURSSIT KUNNOSSA - LIIKETOIMINTASUUNNITELMA LUO POHJAN



Resurssit kunnossa -vaiheessa selkeytetään yrityksen liiketoimintakapasiteettia ja **rakennetaan liiketoimintasuunnitelma** kansainvälistymistavoitteet huomioiden. Liiketoimintasuunnitelma auttaa saamaan käsityksen siitä, kannattaako vientiin lähteä vai ei, tai vaatiiko kansainvälistymisen seuraavaan vaiheeseen siirtyminen vielä lisää [resursseja](#). Huomioi, että myös aika, tiimisi osaaminen ja esimerkiksi kielitaito ovat osa yrityksesi kansainvälistymisresursseja.

Tähän vaiheeseen voit hakea apua ELY-keskuksen Konsultointi-palvelusta. Palvelu on tarkoitettu pk-yrityksille, joilla on vahva oma halu kehittää, kehittyä ja perusedellytykset kunnossa ([Vientipolun kohta 2.](#))

Konsultointi-palvelun osaajan voit valita ELY-keskuksen kilpailuttamalta [palveluntuottajalistalta](#). Jos valitsemasi palveluntuottaja ei ole ELY-keskuksen hyväksymällä listalla, yritys voi hakea avustusta erilliseen kehittämishankkeeseen. Pyri löytämään palveluntuottaja, jolla on osaamista kansainvälistymisestä ja elintarvikesektorista. Referenssit ovat myyntipuheita tärkeämpiä. Tarvitessa tässä auttaa alueesi [Team Finland -koordinaattori](#). Lisätietoa konsultinvalinnasta löydät [täältä](#). **Maaseutualueella sijaitsevien yritysten** kannattaa tutustua myös maaseudun kehittämiseen suunnattuihin [hanke- ja rahoitusmahdollisuuksiin](#).

LISÄÄ APUA TÄHÄN VAIHEESEEN

Team Finland

Ohjausta yrityksesi liiketoimintakapasiteetin rakentamiseen voit saada alueesi [Team Finland -verkostolta](#), joka kokoaa laajasti paikalliset ja kansalliset sekä julkiset ja markkinaehtoiset palveluverkostot yrityksen ulottuville. Perusliiketoiminnan kehittämiseen, johtamiseen ja kansainvälistymiseen voit hakea apua esimerkiksi [ELY-keskuksen koulutusohjelmien](#), [Kauppakamarien](#) ja muiden alueellisten toimijoiden sekä kehitysyhtiöiden kautta.

TE-toimisto

[TE-toimistot](#) palvelevat työnantajia rekrytoinneissa Suomesta ja ulkomailta sekä henkilöstön kehittämisessä. Palveluihin kuuluu myös mm. kansainvälisen työyhteisön kehittämistä ja kielikoulutuksia.

Rahoitus

Kehittämistoimien ja investointien tueksi on mahdollista saada myös rahoitusta. Lisätietoja julkisista rahoituksista löydät [täältä](#).

CHECKLIST

- Liiketoimintasuunnitelma
- Resurssit
- Päätös kansainvälistymiseen lähtemisestä

RAHOITUSVINKKI!

Jos olet palkkaamassa kansainvälistymisasiantuntijan, tarkista voitko hyödyntää [ELY-keskuksen kehittämisyhteistyötä](#) tai [Business Finlandin "Talent explorer" -rahoitusta](#).

MUITA LINKKEJÄ

Aitoja makuja -verkosto

Kansainvälistymiseen liittyvistä hankkeista ja hankkeissa tapahtuvista koulutuksista voit hakea tietoa [Aitoja makuja -verkoston](#) kautta.

3.2. RESURSSIT KUNNOSSA

Vientipolun vihreän eli mahdollistamisvaiheen lopputuloksena sinulla on ajatus siitä, kannattaako vientiin lähteä vai vaaditaanko siihen vielä lisätoimenpiteitä.



VINKKI!

Kun päätös kansainvälistymiseen lähdöstä on tehty, huolehdi, että hallituksessasi on myös vientiosaamista.

Yrityksen johdon tulee vastata kansainvälistymisestä ja tukea yrityksen kansainvälistymis-ponnisteluja koko Vientipolun ajan.

Kun kansainvälistymisen perusvalmiudet ovat hallussa ja resurssit kartoitettu, on aika siirtyä Business Finlandin [Food from Finland-ohjelman](#) palveluihin varsinaista vientistrategiaa ja operatiivisen viennin toimia rakentamaan.

4.1. SUUNTA – MINNE TUOTETTANI KANNATTAISI VIEDÄ?



Suunta-vaiheeseen saavuttaessa on tarkistettu, että yrityksen perustoimintaedellytykset ja resurssit ovat olemassa (kohdat 2 ja 3) ja että vientiin lähdetään satsaamaan tosissaan. **Nyt on hyvä aika hakeutua Business Finlandin [Food from Finland-ohjelman palveluihin](#).** Ohjelman peruspalvelut ovat avoimia kaikille. Jäsenille ohjelma tarjoaa lisäksi mm. tuoteryhmäkohtaista markkinadataa. Ohjelman jäseneksi voidaan hyväksyä elintarvikkeita tai juomia valmistava yritys.

Suunta-vaiheessa haarukoidaan maat, jotka voisivat olla potentiaalisia kauppakumppaneita. Varsinaiset tuote- ja maakohtaiset syvemmät markkina- ja kuluttajatutkimukset tehdään vasta [Vientipolun kohdassa 7](#).

KOHDEMARKKINAA SELVITETTÄESSÄ:

1. Hyödynnä olemassa olevat verkostot, data ja palvelut, ([Seuraava sivu](#))
2. Täydennä dataa ja tilastoja yrityskohtaisella tiedolla,
3. Huomioi vientivaatimukset ja etuuskohtelu, ([Vientipolun kohta 5](#))
4. Hanki osaaja tai konsultti, joka auttaa tiedon hakemisessa ja analysoinnissa

· Lisää sopivan konsultin valinnasta voit katsoa [täältä](#)

Huomioi, että...

- Jokainen maa tai alue vaatii omat analyysinsä. Tuloksista pitää uskaltaa tehdä selkeät johtopäätökset, joiden mukaan polulla voidaan edetä.
- Vientipolku ei ole täysin kronologinen. Suunta-vaiheen yhteydessä tarkastele myös Vientipolun seuraavia kohtia 5. ja 6.
- Julkiset palvelut eivät yksin ratkaise kaikkia yritysten kansainvälistymistarpeita. Lisäksi tarvitaan markkinaehtoisia palveluita ja osaaamista sekä yrityksen vahvaa omaa panostusta. [Team Finland -verkosto](#) on rakennettu tavoittamaan myös markkinaehtoiset kansainvälistymistoimijat ja ohjaa tarvittaessa oikealle toimijalle.

CHECKLIST

- Tarvittava data ja tieto
- Yrityskohtainen analysointi
- Kohdemaat haarukoitu

RAHOITUSVINKKI!!

Vientipolun strategisen suunnittelun vaiheeseen tueksi voi sopia esimerkiksi Business Finlandin [Market Explorer-rahoitus](#).

Juuri sinun yrityksesi tarpeisiin sopiva rahoitusmuoto voi löytyä myös paikalliselta rahoittajalta. Lue lisää eri rahoitustahoista [täältä](#).

4.2. SUUNTA

TUKEA SELVITYKSEEN - VERKOSTOJA, DATAA JA PALVELUJA

FOOD FROM FINLAND

[Food From Finland -ohjelma](#) on suuntavaiheen tärkein kumppanisi. Ohjelma tarjoaa elintarvikealan neuvontaa, verkostoitumista, koulutuksia ja tilastoja.

Ohjelma tarjoaa jäsenilleen myös tuoteryhmäkohtaista markkinadataa.

BUSINESS FINLAND

Business Finlandin muuhun tähän kohtaan sopivaan palvelu- ja rahoitus-tarjontaan voit tutustua [Valmistaudu ja aloita vienti](#) -sivustolta.

TEAM FINLAND -VERKOSTO

Hyödynnä Team Finlandin [Market Opportunities](#) -palvelu:

- **Country Outlook** – Toimiala ja maakohtaista tietoa valituilta markkinoilta
- **Future Watch** – Tulevaisuuden trendejä ja katsauksia valituista markkinoista ja aiheista

[Team Finland -verkoston](#) kautta voit tutustua mm. seuraavien toimijoiden palveluihin ja selvityksiin:

- [Enterprise Europe Network](#) on maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto, jolla on asiantuntijoita yli 60 maassa ympäri maailman.
- Viexpon koordinoima [NordicHub](#) on pohjoismaisen kansainvälisen liiketoiminnan, ja erityisesti viennin, kansallinen osaamisverkosto.
- [Kauppakamari](#) auttaa avaamaan uusia liiketointamahdollisuuksia niin paikallisesti, kansallisesti kuin kansainvälisesti.
- [Suomalais-Venäläinen Kauppakamari](#) (SVKK)
- [Saksalais-Suomalainen Kauppakamari](#) (AHK)
- [Suomalais-Ruotsalainen kauppakamari](#) (FINSVE)
- Tärkeimmät Team Finland organisaatiot löydät [täältä](#).

TILASTOT

Tullin virallinen [ulkomaankauppatilasto](#) kertoo mihin Suomesta jo viedään. Tilastotietokanta Uljas toimii tullikoodeilla.

ETL:n (Elintarviketeollisuusliitto) [tilastot](#) on rakennettu Tullin tilastojen pohjalta palvelemaan erityisesti elintarviketeollisuuden yrityksiä.

Luke:n (Luonnonvarakeskus) [tilastot](#) on rakennettu Tullin tilastojen pohjalta ja tarjoavat elintarvikesektorille suunnattua tietoa yksinkertaistetusti ja kansankielisesti.

Ruokatieto ry:n vuosittain julkaisema [Tietohaarukka](#) kokoaa yhteen yleistä tietoa elintarvikealasta pelloilta pöytään.

VINKKI!

Hyödynnä mm. seuraavat sivustot:

[EU-komission tietopankki](#)

[USDA:n maaraportit](#)

[Kiinan markkinatieto](#)

YHTEISTYÖVERKOSTOT

[Aitoja makuja-verkoston](#) kautta löydät tietoa paikallisista ja kansallisista elintarvikesektorin hankkeista.

Ole rohkeasti yhteydessä vientiä jo harjoittaviin yrityksiin. Hyödynnä verkostojesi kokemus ja osaaminen eri kohdemarkkinoista.

5.1. VIENTIVAATIMUKSET JA ETUUSKOHTELU - MINNE TUOTETTANI SAA VIEDÄ?



VIENTIVAATIMUKSISSA AUTTAA RUOKAVIRASTO

Tässä vaiheessa selvitetään tuotettasi koskevat kohdemaan asettamat mahdolliset rajoitukset ja vaatimukset. [EU:n sisämarkkinoilla](#) tuotteet liikkuvat pääosin melko vapaasti, mutta poikkeuksiakin on. [EU:n ulkopuolella](#) kohdemaata määrittää ehdot, joilla tuotetta saa tuoda maahan. Huomioi, että vientivaatimusten selvittäminen ja niiden täyttäminen on lakisääteisesti vievän yrityksen vastuulla.

Ruokaviraston sivuilta löydät runsaasti tietoa viennin aloittamisen tueksi.

Tutustu esimerkiksi:

- Näin aloitat viennin EU:n ulkopuoliseen maahan -[sivusto](#)
- Näin viet elintarvikkeita EU:n ulkopuolelle -[video](#).

Tietoa, neuvoa ja apua vientivaatimuksiin saat Ruokaviraston vientijaostolta. Ruokaviraston viennin yhteystiedot löydät [täältä](#).

VIENNIN ETUUSKOHTELU– HYÖDYNNÄ EU:N KAUPPASOPIMUKSIA

EU:lla, ja Suomella sen osana, on vapaakauppasopimuksia noin 70 unionin ulkopuolisen maan kanssa. Sopimusten myötä kumppanimaat myöntävät EU:n alkuperää oleville tuotteille sopimuksessa sovitun tullittomuuden tai alennetun tullikohtelun. Tällöin puhutaan etuuskohtelusta. Etuuskohtelusta voi olla merkittävää hyötyä viennissä. Tarkista tuotteesi kohdistuva tullitaso EU:n [Access2Markets](#) -tietokannasta. Tarvitset tarkistusta varten [tullikoodin](#).

Lisätietoa löydät:

- [Ulkoministeriön sivuilta](#)
- [Tullin sivuilta](#)
- Kauppasopimuksista lisätietoa saat tarvittaessa Ulkoministeriöstä: teamfinland@formin.fi

CHECKLIST

- Tuotetta voi viedä kohdemaan
- Vientivaatimukset
- Etuuskohtelu huomioitu

5.2. VIENTIVAATIMUKSET JA ETUUSKOHTELU

VIENTIASIAKIRJAT

Vientivaatimukset ja tarvittavat vientiasiakirjat vaihtelevat maittain. [Team Finland-verkosto](#) ohjaa näiden selvittämisessä.

Esimerkiksi [Kauppakamarit](#) myöntävät yrityksille vientiasiakirjoja, kuten EU:n yleisiä alkuperätodistuksia, ATA carnet-tulliasiakirjoja, kauppalaskujen vahvistuksia sekä Force Majeure ja muita erityistodistuksia kaupan osapuolten ja vientimaan viranomaisten vaatimuksiin.

TULLI

Jos yrityksesi haluaa aloittaa viennin EU:n tulli- ja veroalueen ulkopuolelle, selvitä etukäteen tavarasta tarkat tiedot (esim. [tullinimike](#)), tavarahan ja sen kuljetukseen liittyvät rajoitukset sekä kohde- maan tullikäytännöt. Tutustu tarkemmin [Tullin vientiohjeisiin](#).

Jos tavaraa viedään Suomesta EU:n tulli- ja veroalueeseen kuuluvaan toiseen jäsenmaahan, kyse on sisäkaupasta eikä siitä tarvitse antaa viennin tulli-ilmoitusta. Yrityksen on kuitenkin annettava Tullille sisäkaupan [Intrastat-ilmoitus](#), jos viennin arvo ylittää vuodessa tietyn kynnysarvon.

VIENTIKAUPAN ARVONLISÄVEROTUS

Tavaroiden myynti EU:n ulkopuolelle on arvonlisäverotonta. Vientikaupan arvonlisäverotusta ja verotonta myyntiä ohjeistaa [Verohallinto](#).

MYÖS SEURAAVAT VERKKOTYÖKALUT OVAT KÄYTETTÄVISSÄSI

[Ruokaviraston kontti](#): kokoa yhteen maa- ja vientituote kohtaista tietoa Suomen ja eri maiden välisistä vientisopimuksista, -vaatimuksista ja käytössä olevista todistuksista.

[Business Finlandin Laivauskäsikirja](#): Maakohtaista yleistä tietoa asiakirjamääräyksistä ja vientivaatimuksista. suomalaisille tavaraviejille suomeksi. Elintarvike puolella vaatii tuekseen Kontti-palvelua.

Euroopan Komission **[Access2Markets-verkko-työkalu](#)**: EU:n verkkoportaali Access2Markets tarjoaa tietoa tullitasoista, veroista sekä tuotesäännöistä ja -vaatimuksista kaikissa EU-maissa ja yli 120 muulla markkina-alueella ympäri maailmaa.

Ruokaviraston **[”Viennin rakennuspalikat yritykseen”-Verkkokurssi](#)** opastaa vientiin liittyvissä viranomaisvaatimuksissa, todistuksissa ja omasta roolistasi viejänä.

6.1. TUOTE, KOHDERYHMÄ JA JAKELUKANAVAT - MITÄ? KENELLE? MITEN?



Oleellisia kysymyksiä tässä vaiheessa ovat: Mitä viedään, kenelle ja miten? Aiempien Vientipolun kohtien [4](#) ja [5](#) perusteella valitut mahdolliset kohdemaat, johon tuotetta saa ja kannattaa viedä on kartoitettu. Nyt lähdetään tarkastelemaan tarkemmin sopivaa kohderyhmää ja markkina- ja jakelutievalintaa. Samalla käydään läpi kaikki mahdolliset tuotteeseen kohdistuvat lisävaatimukset.

Vientituotteen ja kohderyhmän selkeyttämiseksi voit saada yrityskohtaista vientisparrausta [Food from Finland -ohjelmasta](#). Lisäksi ohjelma tarjoaa monipuolisesti markkina- ja teemakohtaista valmennusta ja verkostoja sekä kansainvälisiin tapahtumiin liittyviä palveluja.

Food from Finlandin jäsenetuna saat lisäksi mm.

- Kohdemarkkinadataa valituista markkinoista ja tietoa esimerkiksi:
 - Kilpailijoista eri markkinoilla ja heidän tuotteidensa myynnit.
 - Keskeiset jakelukanavat kyseisen tuoteryhmän tai tuotteen osalta.
 - Eri markkinoiden tuoteryhmä- tai tuotekohtaiset volyymit ja arvo (€).
 - Markkinoiden kehitys edellisten osalta (vuositason tarkastelu).
- Maahantuojalistauksia valituilta markkinoilta.
- **Ohjelman jäseneksi voidaan hyväksyä elintarvikkeita ja/tai juomia valmistavia yrityksiä.**

[Team Finland-verkoston](#) olemassa olevat selvitykset, tieto ja verkostot ovat käytössäsi.

[Team Finland Market Opportunities](#) -palvelun kautta saat maksutonta markkinatietoa ja myyntiliidejä.

CHECKLIST

- Vientituote selvillä
- Kohderyhmä kartoitettu
- Jakelukanavat hahmoteltu
- Visio kansainvälistymisestä kirkastunut

VINKKI!

Huomioi, että tuotekehitys ei ole pelkästään nykyisen valikoi-man muokkausta kohdemaahan sopivaksi.

Tuotekehitystä on myös miettiä mitä raaka-aineillani voin kehittää kohdemaan tarpeisiin.

6.2. TUOTE, KOHDERYHMÄ JA JAKELUKANAVAT

HUOMIOI VERKKOKAUPPA PERINTEISTEN JAKELUKANAVIEN RINNALLA

Sparrausta verkkokaupan rakentamiseen ja siellä toimimiseen voit löytää esimerkiksi Business Finlandin [Experience Commerce Finland -ohjelmasta](#). Ohjelman tavoitteena on lisätä yritysten kyvykkyyttä vastata digiajan asiakkaiden odotuksiin yksilöllisestä ja saumattomasta asiakaskokemuksesta.

- Verkkokaupan perustamisen ABC [-video](#)
- Verkkokaupan perustamisen ABC [-opas](#)

SUOJAA TUOTTEESI - IPR-TIETOA

Jos tarvitset tukea kansainvälisistä patenti-, tavaramerkki- tai mallioikeusasioissa, hyödynnä [Patentti- ja rekisterihallituksen \(PRH\)](#) palveluita.

KONSULTTIAPUA

Selvitys- ja kehittämistoimenpiteet vaativat myös yrityksen omia resursseja ja aktiivisuutta. Jos yritykselläsi ei ole tarvittavaa osaamista tai resursseja, oikean ulkopuolisen konsultin käyttäminen auttaa tavoitteiden saavuttamisessa. Varmista, että ulkopuolisella palveluntuottajalla on kokemusta nimenomaan elintarvikkeiden viennistä. Referenssit ovat myyntipuheita tärkeämpi keino selvittää osaamista. Sopivan konsultin valinnasta voit lukea [täältä](#).

RAHOITUS

Vientipolun strategisen vaiheen selvityksen tueksi on saatavilla rahoitusinstrumentteja. Juuri sinun selvitykseesi ja yrityksellesi sopiva instrumentti voi löytyä usean eri toimijan valikoimasta. Vinkkejä ja linkkejä rahoitukseen löydät [täältä](#).

7.1. MARKKINASELVITYS JA RISKIENHALLINTA – KOTILÄKSYT ON TEHTÄVÄ HYVIN!

KOTILÄKSYT

Tässä vaiheessa esiselvitykset kansainvälistymisvision läpiviemisestä on tehty. On aika viimeistellä kotiläksyt ja toteuttaa **syvemmät markkina- ja kuluttajatutkimukset, joihin operatiivisen vaiheen päätökset ja toimet rakennetaan.**

Kohdemaan asiakkaan ja markkinan syvälinen ymmärtäminen on onnistumisen kannalta ensiarvoisen tärkeää. Syvempi tuote- ja markkinakohtainen selvitys vaatii yrityksen omia resursseja. Selvitystyön tueksi yritys voi hakea [ulkopuolisen asiantuntijan apua](#) ja/tai julkista [rahoitusta](#). [Food from Finland](#) -tiimi voi neuvoa oikean palveluntuottajan löytämisessä.

Business Finlandin muihin tähän vaiheeseen sopiviin palveluihin ja rahoitusinstrumentteihin voit tutustua [”Mene markkinoille”-sivustolta](#).

RISKIENHALLINTA JA KILPAILUKYKY

Tässä vaiheessa on tärkeää käydä läpi vientikaupan rahoituksen kokonaisuus sekä hahmottaa kohdemaan poliittiset ja taloudelliset riskit. [Finnvera](#) tarjoaa **vientikaupan rahoitukseen ja riskienhallintaan liittyvää neuvontaa** operatiivisen viennin vaiheeseen siirtyville yrityksille. Viennin maksutavat, riskeiltä suojautuminen ja rahoitustarpeet nivoutuvat vientikaupassa yhdeksi kokonaisuudeksi. Esimerkiksi maksuajan tarjoaminen voi olla kauppaneuvotteluissa se ratkaiseva tekijä, joka lopulta tuo kaupat kotiin.

CHECKLIST

- Kotiläksyt
- Syväisemmät markkina- ja tuotekohtaiset selvitykset
- Kansainvälistymistavoitteet päätetty

RAHOITUSVINKKI!

Esimerkiksi [Tempo-rahoitus](#) saattaa sopia tähän kohtaan.

Yrityksellä on oltava Tempo-projektin käynnistyessä:

1. Osaava tiimi
2. Uutuusarvoa sisältävä tuote
3. Uskottava rahoitus projektin toteuttamiseksi.

Mikäli yrityksesi ei täytä Business Finlandin rahoitusvaatimuksia, nyt on hyvä aika miettiä miksi ja tarkastella miten yrityksesi voi vahvistaa resurssejaan kansainvälistymistarpeita vastaamaan.

7.2. MARKKINASELVITYS JA RISKIENHALLINTA

YHTEISTYÖN JA VERKOSTOJEN TÄRKEYS KOROSTUU MAAILMALLA

[Team Finland -ulkomaanverkotot](#) tarjoavat tietoa ja neuvontaa yrityksen kohdemarkkinasta ja markkinan liiketoimintamahdollisuuksista, erityisesti Vientipolun operatiivisessa vaiheessa. Team Finland Ulkomaan verkosto koostuu:

- Ulkoministeriön [edustustoista](#)
- Business Finlandin [ulkomaanverkostosta](#).
- Verkosto kokoaa yhteen myös kohdemaan paikallisia yrityksiä, palveluntuottajia ja toimijoita.

[Food-tiimi](#) palvelee valikoiduilla kohdemarkkinoilla. He sparraavat oikeiden yhteys henkilöiden löytämisessä. Osaava henkilö voi löytyä myös oman toimialasi ulkopuolelta.

Verkostoidu toimialan osaajien kanssa niin kotimaassa kuin ulkomaillakin. Muiden kokemuksia kannattaa kuunnella ja hyödyntää, myös yli toimialojen.

Vientipolun punaisen eli riskienhallintavaiheen lopputuloksena sinulla on selkeä kuva siitä, mille markkinalle, millaisella tuotteella ja mitä jakelukanavaa hyödyntäen vientiä lähdetään toteuttamaan.

8.1. MARKKINOINTISUUNNITELMA JA -TOIMENPITEET – SUUNNITTELUSTA TOSITOIMIIN



Tässä vaiheessa viimeistellään tuote, brändi ja tarina sekä markkinointisuunnitelma vastaamaan valitun kohdemarkkinan aiemmin selvitettyjä (vientipolun kohta 7.) tarpeita ja kilpailutilannetta.

FOOD FROM FINLAND

- [Food from Finland -ohjelma](#) tarjoaa palveluita tähän vaiheeseen esimerkiksi koulutusten tai yhteistyöprojektien muodossa.
- Tukee ja ohjaa toimenpiteiden ja markkinointisuunnitelman kanssa.
- Tarjoaa myös mahdollisuutta näkyvyyden lisäämiseksi erilaisten messujen, kampanjoiden ja mediavierailujen muodossa.
- Food-toimialatiimi auttaa myös mm. seuraavien palveluntarjoajakontaktien löytämisessä kohdemarkkinakohtaisesti:
 - kääntäjät, tulkkajat
 - pr/viestintä-toimistot
 - digimarkkinointitoimistot
 - pakkaus ja bränditestajaajat (nämä toimivat globaalisti)
 - logistiikkapalvelut
 - promootiotoimistot (tuotemaistatukset myymälöissä)
 - tuote-esittelijät messuille ja muihin tapahtumiin
 - lakipalvelut
 - laboratorion palvelut
- Toimialakohtaiset palvelut vaihtelevat kohdemaittain ja niitä kehitetään jatkuvasti yritysten tarpeiden mukaisesti.

BUSINESS FINLANDIN PALVELUT

- [Soft landing -palveluiden](#) (Aasia ja USA) kautta saat toimitopalveluja, tukea arkipäiväisiin haasteisiin uudella markkinalla sekä market entry -palveluita.
- [Market Access -ohjelmien](#) (USA ja Kiina) avulla voit lähteä testaamaan bisnesideasi potentiaalia.
- Tsekkaa myös, olisiko kohdemarkkinallasi sinulle sopiva [kiihdyttämöohjelma](#) alkamassa.

YHTEISTYÖVERKOSTOT

Tähän vaiheeseen sopivista yhteistyöverkostoista voit lukea Vientipolun [kohdasta 7.2.](#)

CHECKLIST

- Markkinointisuunnitelman loppuun hiominen
- Kohdemarkkinoita vastaava tuote, brändi ja tarina

VINKKI!

Uskalla erikoistua asiakasta ja kilpailua ymmärtäen.

Jokainen markkina vaatii oman markkinointisuunnitelmansa ja toimenpiteensä.

Pakkauksen, tuotteen ja esimerkiksi brändin kehittäminen ovat tämän vaiheen toimintoja. Näiden kehittämiseksi voit hakea [ulkopuolista apua](#) ja [rahoitusta](#).

8.2. MARKKINOINTISUUNNITELMA JA -TOIMENPITEET

MARKKINOINTISUUNNITELMA

Markkinointi on paljon muutakin kuin markkinointiviestintää. Markkinointisuunnitelman viimeistelemiseksi voit tarkastella prosessia esimerkiksi Markkinoinnin 7P -mallin kautta.



ELINTARVIKEFAKTTAA MARKKINOINTIVIESTINNÄN TUEKSI:

[Food from Finland](#) on koontanut omalle kansainväliselle sivustolleen tietoa suomalaisen ruuan myyntivalteista kansainvälisille ostajille.

[Luken Ruokafakta-sivusto](#) esittää tilastotietoa suomalaisen ruuantuotannon sijoittumisesta kansainvälisessä vertailussa kymmenien tunnuslukujen valossa. Palveluun on koottu kuluttajille ja elintarvikealan yrityksille sekä medialle tietoa elintarvikeryhmittäin esimerkiksi ruuan torjunta-aine- tai antibioottijäämistä ja tuotantotavoista.

[Arktiset Aromit Oy](#) -sivuilta löydät luonnontuotealan faktaa (luonnonmarjat, -sienet, -yrtit ja erikoisluonnontuotteet).

[Finland Toolboxin Finland Works](#) -osiosta löydät valmiita markkinointimateriaaleja ja osuvimmat Suomi-faktat esityksiin, videoihin tai messuille.

9. ASIAKASSUHTEN LUOMINEN JA YLLÄPITO – LUOTTAMUSTA RAKENTAMAAN

Asiakassuhteen luominen voi alkaa missä kohdassa polkua tahansa. Tärkeintä on aloittaa suhteen luominen ajoissa ja ymmärtää, että sen muodostumiseksi tarvitaan aikaa, kärsivällisyyttä ja paikallista läsnäoloa. **Asiakassuhde on tärkein yksittäinen tekijä onnistuneen vientiprosessin loppuun saattamiseksi.**

APUA ASIAKASRAJAPINNAN TAVOITTAMISEKSI

- **Business Finland**
 - **Food from Finland -ohjelma**
 - Auttaa tavoittamaan potentiaalisia asiakkaita ostajatapaamisten, messujen ja muiden tapahtumien ja palveluiden kautta.
 - [Food-tiimi](#) palvelee kotimaassa ja tärkeimmillä kohdemarkkinoilla. Muissa kohdemarkkinoissa toimialaosaaminen rakennetaan verkostojen avulla.
 - **Business Finland (muut palvelut)**
 - Järjestää suomalaisille yrityksille korkean tason [Team Finland -vierailuja](#) kohdemaihin yhteistyössä kohdemaan Suomen edustuston ja muiden mahdollisten Team Finland -kumppanien kanssa.
 - Avaa liiketoimintamahdollisuuksia esimerkiksi [Team Finland Market Opportunities -palvelussaan](#).
 - » **Sales Lead** – Tunnistettuja myyntiliidejä kohdemarkkinoilta.
 - » **Business Opportunities** – liiketoimintamahdollisuuksia valituilta kohdemarkkinoilta.
 - Auttaa tavoittamaan Business Finlandin ja ulkoministeriön asiantuntijat Suomessa ja valituilla markkinoilla.
 - » Hyödynnä [Team Finland -kansainvälisen verkoston](#) voima ja pyydä apua!
 - » Hyviä verkostoja voivat olla esimerkiksi suomalaiset kauppakamarit maailmalla ([FinnCham](#)).
- **Finnpartnership Matchmaking**
 - [Kansainväliset kumppanuudet kehityksmaissa](#).
- **Enterprise Europe Network**
 - [Maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto](#).

CHECKLIST

- Luo kontakti
- Rakenna luottamus ensin itseesi, sitten yritykseesi
- Varaa resursseja ylläpitoon ja uudelleen rakentamiseen

VINKKI!

Apua asiakaskontaktin löytämiseksi tai alkuun saattamiseksi voit saada julkisten palveluiden tuella, mutta itse asiakassuhde ja sen pohjalla oleva luottamus sinun täytyy luoda itse.

Toimivan asiakassuhteen ylläpito vaatii myös jatkuvaa työtä ja resursseja.

Tässä vaiheessa kannattaa liittyä Business Finlandin ylläpitämään suomalaisten vientiyritysten tietokantaan [Finnish Suppliers](#). Rekisteröidy palveluun [tästä](#).

10. LOGISTIIKKA - KESKEINEN TEKIJÄ ONNISTUMISESSA



Logistiikka on tuotteen tai palvelun sekä siihen liittyvän tiedon ja rahan hallintaa organisaatiossa asiakastarpeiden tyydyttämiseksi.

KULJETUKSET OVAT KESKEINEN TEKIJÄ

Kuljetusaikaa tärkeämpänä tekijänä pidetään perille saapumisen ennustettavuutta ja kuljetusaikojen luotettavuutta. Kuljetuskustannusten osuus vientituotteen hinnasta on merkittävä, joten kuljetusten suunnitteluun tulee kiinnittää erityistä huomiota. Kulkurakenne ja logistiikan kustannukset vaihtelevat maittain ja nämä tulee huomioida jo polun aiemmissa kohdissa. Elintarvikkeiden osalta tulee huomioida myös kuljetuslampötila ja esimerkiksi hygieniavaatimukset.

Viejä voi hoitaa halutessaan koko kuljetustapahtuman itse tai käyttää ulkopuolista huolitsijaa tai kuljetusalan yritystä.

Logistiikan ymmärtämiseksi voit löytää apua esimerkiksi [Logistiikan Maailma](#) -sivustolta. Sivusto on Suomen käytetyin logistiikan tietolähde. Sivustoille on rakennettu myös [logistiikan vientipolku](#) kokonaisuutta hahmottamaan. Tänne pääset ”Olen viemässä” -kohdasta.

Myös [Food from Finland](#) -ohjelma voi opastaa oikean logistiikkakumppanin löytämisessä.

TOIMITUSLAUSEKKEET (INCOTERMS)

Toimituslausekkeet ovat Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) kauppaehtoja. Toimituslausekkeet määrittelevät ostajan ja myyjän vastuun toimituksesta, tavarasta ja kustannuksista. Käytännössä maailmanlaajuisesti tämä tapahtuu yksiselitteisesti soveltamalla kansainvälisiä Incoterms-toimituslausekkeitä. Toimituslausekkeet ja niiden nimien käännökset sekä tietoa sopimuksista löydät [Logistiikan Maailma](#) -sivustolta.

Apua toimituslausekkeisiin ja niiden määrittelyihin voit löytää myös esimerkiksi [Kauppakamarin](#) sivuilta.

CHECKLIST

- Oikean logistiikan kumppanin valinta
- Tarjouspyyntö
- Kohdemaan vaatimukset
- Sopimus ja toimitusehdot

VINKKI!

Tärkeintä on ymmärtää kohdemaan logistiikan rakenteet. Vaatimukset vaihtelevat kohdemaittain.

Logistiikkaratkaisuja miettiessäsi kannattaa hyödyntää osaavien logistiikka- ja huolitsijayritysten kokemus ja palvelut.

KONSULTIN VALINTA - TEHOSTA YRITYKSESI KANSAINVÄLISTYMISTÄ OIKEAN ASIANTUNTIJAN AVULLA



Yritys- ja tuotekohtainen selvitys, uusien markkinoiden avaus sekä kehittämistoimenpiteet vaativat yrityksen omia resursseja (sekä henkilöstöä että pääomaa) ja aktiivisuutta. Jos yritykselläsi ei ole tarvittavaa osaamista tai resursseja, oikean ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen auttaa tavoitteiden saavuttamisessa. Julkiset toimijat tukevat selvitystyötä [rahoitusinstrumenteilla](#) ja sparraavat vientipolulla mahdollisuuksien mukaan.

ASIANTUNTEMUSTA KANSAINVÄLISEN LIIKETOIMINNAN RAKENTAMISEEN JA LAAJENTAMISEEN:

Business Finland

- [EXPERT SEARCH](#) -palvelusta voit löytää asiantuntija-apua kaikkiin kansainvälisen liiketoiminnan vaiheisiin.
- Business Finlandin [Konsultinvalintaopas](#) auttaa valintaprosessissa.
- Sopiva palveluntuottaja voi löytyä Suomesta tai ulkomailta.
- Hakupalvelua kehitetään jatkuvasti. Onkin hyvä huomioida, että kaikki toimijat eivät löydy julkisista hakukoneista ainakaan vielä.

ELY-keskus

- [Kehittämispalveluissa](#) rahoitus on sisällytetty jo valmiiksi kehityspäivän hintaan, eikä sinun tarvitse hakea erillistä rahoitusta asiantuntijan palkkauksen tueksi. Tällöin valitset itsellesi sopivan konsultin ELY-keskuksen kilpailuttamien Kehittämispalveluiden [asiantuntijoiden joukosta](#).
- Voit valita kehitysprojektillesi asiantuntijan myös listausten ulkopuolelta, mutta tällöin et voi hyödyntää ELY-keskusten kehittämispalveluja, vaan sinun tulee hakea [rahoitus](#) kehittämispalveluillesi itse.
- Maaseudun yrittäjänä kannattaa perehtyä myös [maaseudun yritysrahoitusmahdollisuuksiin](#) ja [maaseudun kehittämishankkeisiin](#)

Varmista, että yhteistyökumppanillasi on kokemusta nimenomaan elintarvikkeiden viennistä ja elintarvikemarkkinoista. Pyydä referenssejä ja perehdy mahdollisen kumppanisi ja valitun kohdemaan asiantuntemukseen.

Oikean konsultin avulla yrityksesi kansainvälistyminen nopeutuu ja tulokset paranevat. Projektiin parhaiten soveltuvan palveluntuottajan valinta on aina yrityksesi vastuulla. Päätöksellä on suuri merkitys ja se tulee tehdä huolella. Tukea ja ohjausta sopivan konsultin valintaan kannattaakin kysyä [Food-tiimiltä](#), joka hyödyntää tarvittaessa myös Team Finland -verkoston asiantuntemusta.

CHECKLIST

- Projektin tarpeet ja konsultin rooli
- Sopivan palveluntuottajan kartoitus
- Tarjoukset, vertailu, valinta ja sopimus

VINKKI!

Asiantuntijan avulla yrityksesi voi keskittyä uusien prosessien opetteluun sijaan suoraan olennaiseen:

- Potentiaalisimpien kansainvälisten asiakkaiden löytämiseen.
- Myynnin aloittamiseen.
- Yrityksen valmiuksien kehittämiseen.

HYÖDYNNÄ MYÖS:

- [Käynnissä olevat hankkeet](#) ja koulutukset
- Muiden kokemukset
- Jos olet aloittamassa [Innovaatioaseteli](#)-projektia, voit hakea sopivaa asiantuntijaa Innovaatioasetelin [palveluntarjoajien hausta](#)

RAHOITUS 1 - TUKEA KANSAINVÄLISTYMISEEN



Rahoitusinstrumentit vaihtelevat mm. rahoituskohteen, yrityksesi sijainnin, koon ja toimialan sekä käynnissä olevan rahoituskauden mukaan. Elintarvikealalla myös vientituotteesi jalostusaste voi vaikuttaa haettavan rahoituksen muotoon. Osa rahoitustyökaluista on rakennettu edistämään erityisesti eri alueiden, toimialojen ja kokoluokan yritysten yhteistyötä. Alla lisätietoja Vientipolun rahoitustoimijoista:

ELY-KESKUKSET

Tarjoavat rahoitusta **mikro- ja pk-yritysten kehittämiseen ja investointeihin**. Rahoitusta suunnataan erityisesti kasvukykyisten, aloittavien ja kehittyvien yritysten kehittämishankkeisiin, kun yritys kehittää kilpailukykyisiä tuotteita tai palveluita kasvaville markkinoille.

ELY-keskus jakaa osan yritysten tuotekehitysriskistä, kannustaa yrityksiä uudistumaan, tukee yrityksiä uusien markkinoiden avaamisessa ja kansainvälistymisessä.

Lisätietoja ELY-keskuksen rahoitusmahdollisuuksista:

- [ELY-keskusten yritysrahoitus-sivuilta](#)
- Tai [ottamalla yhteyttä](#) alueesi ELY-keskukseen, kuntaan tai Leader-ryhmään

MAASEUDUN YRITYSRAHOITUKSET

Maaseudun yritysrahoituksella viitataan luokitusten perusteella maaseutualueella toimiville yrityksille tarkoitettuihin avustuksiin. Avustusta voidaan myöntää **mikro- ja pienyrityksille sekä maatalayrityksille, jotka harjoittavat maatalouden lisäksi muuta yritystoimintaa** saman Y-tunnuksen alla. Lisäksi avustusta voidaan myöntää maataloustuotteita jalostaville pk-yrityksille.

Avustusta haetaan [ELY-keskukselta](#) tai paikalliselta [Leader-toimintaryhmältä](#) ja se on tarkoitettu moniin erilaisiin tilanteisiin aina yrityksen perustamisesta investointien tukemiseen.

Lisätietoja maaseudun yritysrahoitusmahdollisuuksista ja maaseudun kehittämishankkeista:

- Ruokaviraston sivuilta
 - [Maaseudun yritysrahoitus](#)
 - [Maaseudun kehittämishankkeet](#)
- Lisätietoja maaseudun kehittämistoiminnasta
 - [Maaseutu.fi](#) -sivustolta

BUSINESS FINLAND

Tarjoaa rahoitusta **Suomen Kasvukykyisimmille yrityksille tutkimukseen, tuotekehitykseen ja monenlaisiin liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin** erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille.

Suuret yritykset ja tutkimusorganisaatiot voivat saada rahoitusta yhteisiin projekteihin pk-yritysten kanssa.

[Food from Finland](#)-ohjelman rahoitusasiantuntijat voivat auttaa oikean rahoitusinstrumentin löytämisessä.

Lisätietoja Business Finlandin rahoitusmahdollisuuksista:

- [Rahoituspalvelut-sivuilta](#)
- Rahoituspalvelut yrityksen kansainvälistymisvaiheen mukaan jaoteltuna:
 1. [Valmistaudu ja aloita vienti](#)
 2. [Mene uusille markkinoille](#)
 3. [Vahvista markkinaasemaasi ja kehitä tuotteitasi](#)

RAHOITUS 2 - TUKEA KANSAINVÄLISTYMISEEN



TIETOA ERI RAHOITUSPALVELUISTA

Tietoa eri rahoituksista voit löytää kootusti internetistä useilta eri sivustoilta. Esimerkiksi:

- [Suomi.fi -sivustolta](#)
- [Kansainvälistyvän yrityksen rahoitus ja palvelut](#) -oppaan löydät Suomen Yrittäjien sivuilta.

MUITA JULKISIA RAHOITUSTOIMIJOITA:

Finnvera

[Finnvera](#) rahoittaa alkavia, kasvavia ja kansainvälistyviä suomalaisia yrityksiä yhdessä pankkirahoittajan kanssa, lainojen, takausten ja vientitakuiden avulla. Tyypillisiä rahoituskohteita ovat kaupankäynti, investoinnit, kasvu, käyttöpää-oma ja omistusjärjestelyt.

Finnvera auttaa myös käytännön vientikaupan rahoituksessa ja sen neuvonnassa. Finnveran palvelujen avulla voit antaa maksuaikaa ulkomaiselle ostajalle tai suojata vientisaatavanne luottotappiolta.

Kehitysmaat ja ympäristötoimet

Näihin suuntautuvaa toimintaa tuetaan mm. seuraavien toimijoiden kautta:

- [Finnpartnership](#) - edistää liiketoimintaa Suomen ja kehitysmaiden välillä
- [Finnfund](#) - Rahoitusta yritysten kehitysmaainvestointeihin
- [Nefco](#) - NEFCO on yhteispohjoismainen ympäristörahoitusyhtiö

RAHOITUSTA HAKIESSA HUOMIOI, ETTÄ:

- Pienet selvitykset ovat yleensä [de minimis](#) -avustusta, eli ne eivät saa vääristää kilpailua ja noudattavat EU:n yhteisiä sääntöjä.
- Julkinen rahoitus ei koskaan ole 100%. Rahoitusinstrumentista riippuen vaaditaan myös yrityksen omarahoitusosuus.
- Sopiva rahoitus projektiin voi löytyä usealta eri taholta, mutta samaan projektiin voi hakea vain yhdeltä rahoituskanavalta.
- Mikäli oma aika ei oikean rahoitusinstrumentin selvitykseen ja hakemiseen riitä, kannattaa harkita rahoitukseen erikoistuneiden markkinaehtoisten asiantuntijoiden käyttöä.
- Yrityksen menestymisen kannalta yrityksen avaintiimi ja henkilöstöosaaminen ovat ratkaisevia. Nämä vaikuttavat myös rahoituksen saantiin.
- Ota yhteyttä rahoitusasiantuntijaan hyvissä ajoin.

Muista, että myynti on yrityksen tärkein rahoituslähde.

#VIENTIYHTEISTYÖSSÄ

Team
FINLAND



BUSINESS
FINLAND



RUOKAVIRASTO



Ulkoministeriö
Utrikesministeriet



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet



Maa- ja metsätalousministeriö



Vientipolku on rakennettu Maa- ja metsätalousministeriön (Makera) rahoittamassa MTK:n Ruokavienti Kasvuun (RuoKasvu) -hankeessa.