

Finländska företag och underleverantörer inom jordbruksmaskinbranschen ut i världen

VAD?

Projektet riktar sig till företag och underleverantörer inom jordbruksmaskinbranschen. Målet är att tillsammans och på lång sikt utforska nya marknader. Idén är att samla en grupp på 4–6 företag som deltar i projektet. Dessa företag kommer överens tillsammans med projektledaren om vilka evenemang, mässor eller konferenser inom branschen som kommer att ingå i projektet. I evenemang deltas med en gemensam sammonter där alla företag är med. Planen görs för hela projektiden och det dokumenteras. Alla skall godkänna planen, och planen följs.

Avsikten är att samla marknadsinformation från marknadsområden som företagen valt och få information om produkternas användbarhet direkt från kunderna och distributörerna på plats eller eventuellt i samband med ett större internationellt eller nationellt projekt. Projektet pågår i ca ett år. Avsikten är att söka finansiering antingen via Business Finlands Group Explorer eller via Jordbruksfonden. Stödet är 50–75% av helhetskostnaderna beroende på finansiären och företagen betalar själva resterande 25–50% av helhetskostnaderna. Den uppskattade helhetskostnaden/företag är ca 8000–12500€.

PROJEKTETS INNEHÅLL

- Besök till målmarknaden som man kommit överens om med företagen, eventuellt möten med potentiella kunder/återförsäljare
- Nätverksmöjligheter
- Företagsspecifika marknadsanalyser av målmarknaden före besöket och via besök till målmarknaden eller deltagande på sammonter i olika evenemang
- Kontaktsökningar och möten för de deltagande företagen på målmarknaden
- Olika utbildningar enligt de deltagande företagens behov för att utveckla internationaliseringsfärdigheter.



FRÅGA MERA

Elina Ruohonen
elina.ruohonen@viexpo.fi
+358 50 385 4373



HUR?

- Alla företag får påverka verksamheten i projektet. Målmarknaden undersöks och väljs tillsammans och besöks.
- Viexpo fungerar som projektadministratör och koordinerar projektet samt verksamheten i projektet.
- I projektet samlas marknadsinformation om målmarknaden till företagens förfogande och dessutom får vi information direkt av potentiella kunder och leverantörer på hur produkterna fungerar.
- Företagen får direkt kontakter från målmarknaden.

VARFÖR?

- Företagen får via konkreta handlingar information om nya marknader
- Företagen kan lättare knyta nya värdefulla kontakter till nya marknader
- Ett samarbetsprojekt öppnar nya synvinklar om nya potentiella marknader för företagen
- Företagen får bättre synlighet på olika marknadsområden
- Via olika utbildningar får företagen bättre verktyg för att ta sig an nya marknader