



POTRA
NORDIC INDUSTRY SOLUTIONS

Market Expander™ & QUUM –analyysi

KANSAINVÄLISTYMISEN KEHITYSTASOT



KANSAINVÄLISTYMISEN 4 PÄÄTEEMAA

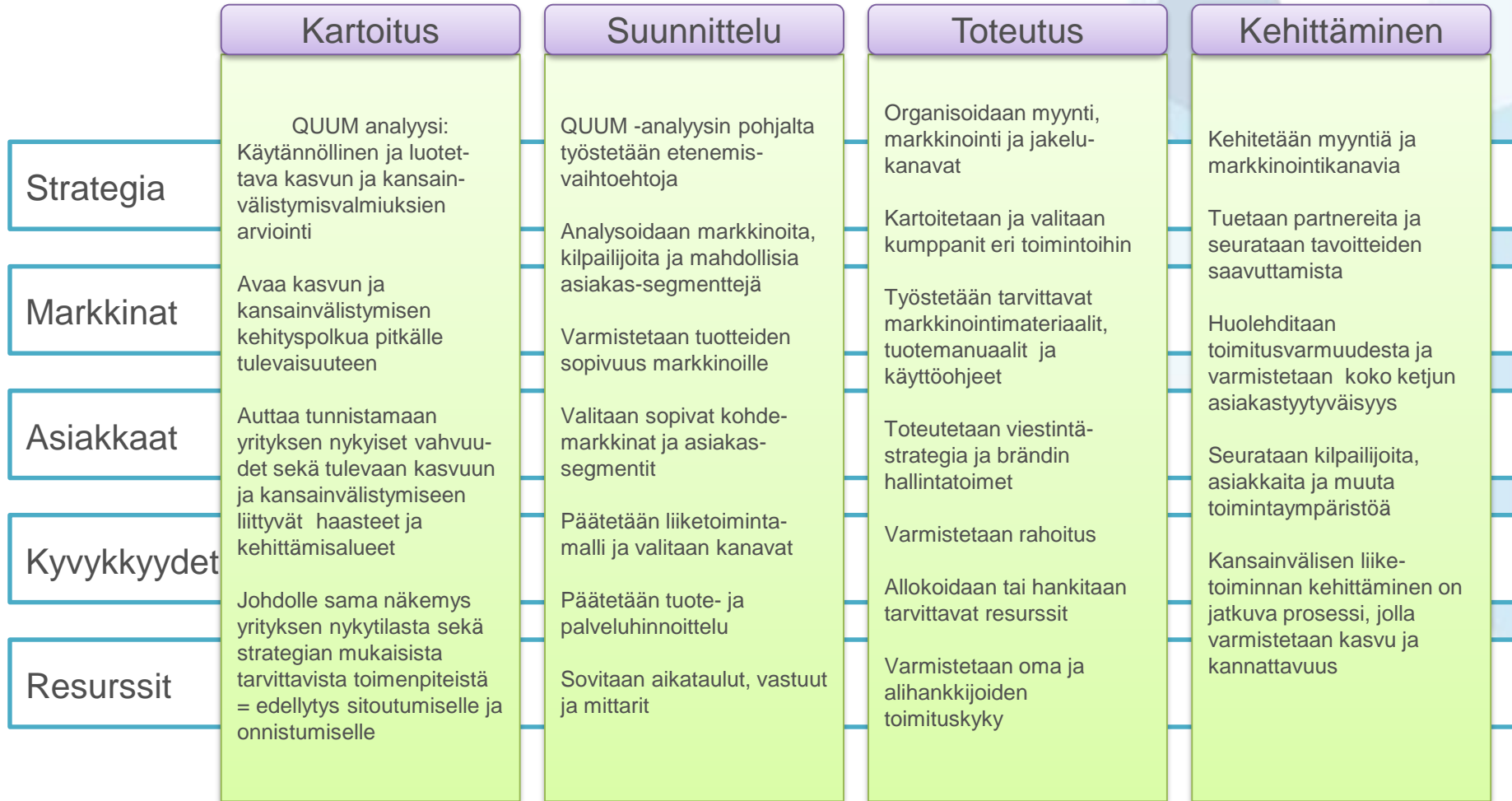


MARKET EXPANDER™

OTTA HUOMIOON YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISVAIHEET JA PÄÄTEEMAT

- Arvioidaan yrityksen kansainvälistymiskykykkyyksien nykytila ja määritellään yrityksen kansainvälistymisvaihe.
- Työstetään analyysin tuloksiin ja yrityksen tahtotilaan perustuva kansainvälistymisstrategia
- Tehdään markkinatutkimuksia, selvitetään paikallinen kilpailutilanne, rakennetaan verkostoja
- Varmistetaan riittävät taloudelliset resurssit, hankitaan tarvittavaa osaamista, suunnitellaan tarvittavat prosessit

MARKET EXPANDER™ - KANSAINVÄLISTYMISSPROSESSI



MIKÄ ON MARKET EXPANDER / QUUM ?




















- QUUM-analyysi on ainutlaatuinen työkalu yrityksen kansainvälistymiskyvykkyyksien nykytilan arviointiin ja yrityksen kansainvälistymisvaiheen määrittelyyn.
- QUUM-analyysi antaa perusteellisen käsityksen kansainvälisen liiketoiminnan vaatimuksista ja auttaa tunnistamaan yrityksen kehitystarpeet valmistautumisessa tulokselliseen ja kasvuun tähtäävään liiketoimintaan ulkomailla.
- QUUM-analyysi toimii kaikenlaisille yrityksille yrityksen toimialasta, koosta, toimipaikasta tai iästä riippumatta.
- QUUM- raportti havainnollistaa selkeästi, mitkä ovat yritykset kansainvälistymisen valmiudet tasoilla 1- 5

QUUM -ANALYYSIN HYÖDYT YRITYKSELLE

- Käytännöllinen ja luotettava kasvun ja kansainvälistymisvalmiuksien arviointi = objektiivinen yrityksen itsearvio, ei sisällä ulkopuolisen subjektiivista (ulkopuolisen kokemusmaailmaan rajoittuvaa) tulkintaa
- Avaa kasvun ja kansainvälistymisen kehityspolkua pitkälle tulevaisuuteen = avartaa vastaajien näkemystä kasvun ja kansainvälistymisen tuomista mahdollisuuksista, haasteista ja vaatimuksista
- Auttaa tunnistamaan yrityksen nykyiset vahvuudet sekä tulevaan kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyvät haasteet ja kehittämisalueet
- Mahdollistaa systemaattisen yrityksen kansainvälisen liiketoiminnan ja kasvun kehittämistoimenpiteiden arvioinnin = kehittämistoimenpiteiden priorisointi
- Johtoryhmälle sama näkemys yrityksen nykytilasta sekä strategian mukaisista tarvittavista toimenpiteistä = edellytys sitoutumiselle ja onnistumiselle
- Uudella arvioinnilla voidaan varmistua tavoitteiden saavuttamisesta, riman korottaminen seuraavalle tasolle

QUUM –ANALYYSIN KYSYMYSESIMERKKEJÄ

Asiakas - Taso 2 : Kysymykset

Yrityksen avainhenkilöt ovat tunnistaneet potentiaalisia kansainvälisiä asiakkaita		25.0 %
Myyntille on asetettu selkeät, mitattavat tavoitteet		50.0 %
Yrityksellä on ulkomaisille asiakkaille oma tarjouspohja ja toimitusehdot		50.0 %
Yrityksen jakelijat voivat antaa palautetta www-sivujen kautta		50.0 %
Yrityksen myyntiä johdetaan asetettujen tavoitteiden pohjalta		50.0 %
Yrityksen tavanomaiset markkinointimateriaalit ovat saatavilla myös englannin kielellä		50.0 %
Yrityksen avainhenkilöt ovat vastanneet ulkomailta tulleisiin tuotteeseen/palveluun liittyiin kyselyihin		75.0 %
Yrityksen avainhenkilöt tietävät, mitkä mahdollisista asiakkuuksista johtavat todennäköiseen kauppaan		75.0 %
Yrityksen jakelijat tietävät oman yhteyshenkilönsä yrityksessä		75.0 %
Yrityksen myyjillä on selkeät ja yhtenäiset myyntiargumentit		75.0 %
Yrityksen myyjät osaavat kertoa asiakkaalle miten tuote/palvelu auttaa asiakasta tai mitä hyötyä siitä on		75.0 %
Yrityksen tuotteiden takuu ja huolto on järjestetty		75.0 %
Yrityksessä on selvitetty sähköisen kaupan mahdollisuudet		75.0 %
Yritys kehittää markkinointiaan myynnistä kerättävän palautteen perusteella		75.0 %
Yritys käyttää aktiivisesti sosiaalista mediaa osana markkinointiaan		75.0 %
Yritys pystyy toimittamaan tuotteet/palvelut asiakkaalle sovituksessa ajassa		75.0 %
Asiakkaat eivät ole tehneet reklamaatioita tuotteista/palveluista		100.0 %
Yrityksellä on markkinointimateriaalia joko painetussa tai sähköisessä muodossa		100.0 %
Yrityksellä on oma graafinen ilme		100.0 %

Tulokset

Teema - Lohko	Taso 1	Taso 2	Taso 3	Taso 4	Taso 5
Markkinat - Markkinat	95.8%	95.8%	25.0%	12.5%	8.3%
Markkinat - Segmentointi	83.3%	79.2%	50.0%	4.2%	8.3%
Markkinat - Kilpailu	79.2%	75.0%	54.2%	12.5%	8.3%
Markkinat - Verkosto	100.0%	70.8%	33.3%	4.2%	0.0%
Asiakas - Tunnistaminen	91.7%	79.2%	37.5%	12.5%	0.0%
Asiakas - Markkinointi	87.5%	83.3%	58.3%	25.0%	0.0%
Asiakas - Myynti	70.8%	62.5%	20.8%	4.2%	8.3%
Asiakas - Pitäminen	87.5%	79.2%	62.5%	4.2%	0.0%
Toimintamalli - Strategia	87.5%	66.7%	50.0%	29.2%	20.8%
Toimintamalli - Tuotteet ja palvelut	95.8%	70.8%	25.0%	16.7%	8.3%
Toimintamalli - Toimittaminen	75.0%	41.7%	29.2%	0.0%	0.0%
Toimintamalli - Operaatiomuodot	87.5%	58.3%	0.0%	0.0%	0.0%
Resurssi - Henkilöstö	91.7%	75.0%	29.2%	16.7%	8.3%
Resurssi - Talous	87.5%	75.0%	25.0%	8.3%	0.0%
Resurssi - Järjestelmät	100.0%	79.2%	16.7%	0.0%	0.0%
Resurssi - Aineettomat	87.5%	70.8%	16.7%	0.0%	0.0%

MARKET EXPANDER™ - KANSAINVÄLISTYMISEN SUUNNITTELU

- Selvitetään markkina- ja kilpailutilanne
- Valitaan kohdemarkkinat ja segmentit
- Tarvittaessa haetaan Tekes / Ely- tai muuta rahoitusta
- Analyysien tulosten perusteella valitaan yrityksen tilanteeseen parhaiten sopiva kehittämistyökalu
 - Onko parannettava toiminnan tehokkuutta
 - Vaatiiko toiminnan asemointi muutoksia
 - Pitääkö kehittää resursseja
 - Onko tarve päivittää yrityksen strategia
- Sovitaan aikataulut, vastuut ja mittarit

Työkaluja
resurssien
kehittämiseen

Kvaljicin
portfolio

Oppiva
organi-
satio

Employee
bonding

VRIO
malli

Bench-
marking

Heikot
signaalit

Sinisen
meren
strategia

Työkaluja
uuden luontiin

Co-
operation

Kotterin
muutos-
johto

Skenaario
analyysit

Tavoite

Lean
johtami-
nen

Strategia
kartat

SWOT

Taylorism

Balanced
Score-
card

Geneeri-
set
strategiat

PESTEL
analyysi

Potterin 5
kilpailu-
voimaa

Strate-
giset
ryhmät

BCG
matriisi

Työkaluja
tehokkuuden
parantamiseen

Painopiste

Työkaluja
asemointiin

MARKET EXPANDER™ - KANSAINVÄLISTYMISEN TOTEUTUS

- Toteutetaan valittu strategia ja suunnitelmat
 - Etsitään ja testataan partnerit
 - Työstetään tarvittavat dokumentit
 - Aloitetaan markkinointi ja myynti
 - Varmistetaan henkilökunnan sitoutuminen
- POTRA osallistuu ja on mukana sovituissa laajuudessa