



Kanavan rakentaminen suomalaisen ohjelmistoyrityksen haasteena

OSKE Business Breakfast 05.05.2006

Marjaana Karjalainen

Finpro Global ICT Industry



Sisältö

- Kotityöt tehtynä
- Kaveria etsimässä
- Parisuhdetta hoitamassa
- Mikä on Finpro?



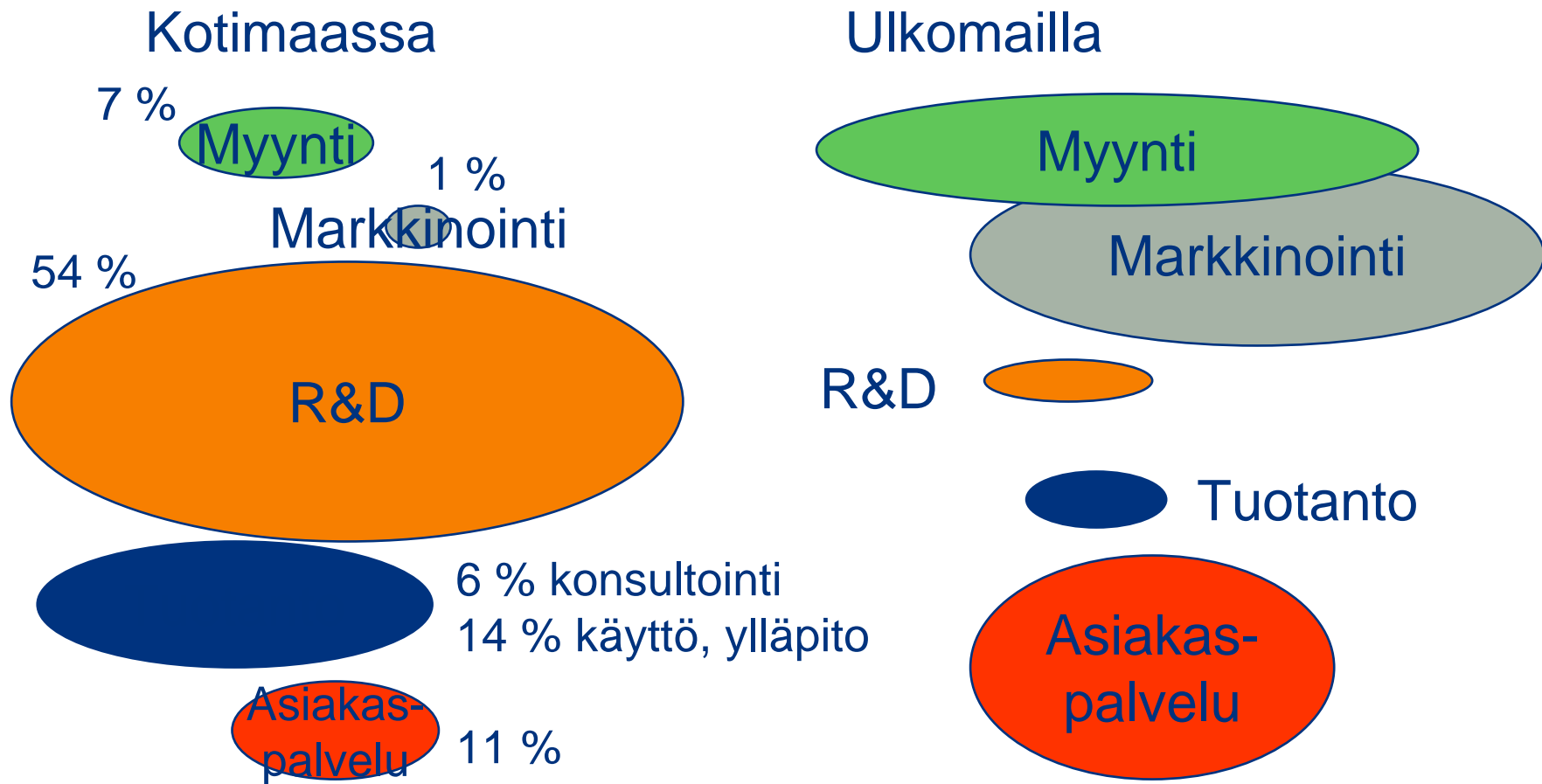
Sisältö

- Mikä on Finpro?
- **Kotityöt tehtynä**
- Kaveria etsimässä
- Parisuhdetta hoitamassa

Kuuluisia viimeisiä sanoja...

- ”Olemme johtava toimittaja maailmassa, ja meillä on maailman paras tuote.”
- ”Meillä ei ole kilpailijoita.”
- ”Hyvä tuote myy itsensä.”
- ”Täytyy löytää partneri, joka jakaa meidän vision.”
- ”Älä suunnittele, sinne vaan! Liika suunnittelu tappaa luovuuden.”
- ”Rahoittaja tuo kansainvälistymisen osaamiseen.”
- ”Hankitaan osaajat jostain kv-yrityksestä.”

Ohjelmistoyritysten panostukset



Partneritapaaminen

Amerikkalaisen partnerin huoli

- Oletko sinä ammattilainen?
- Toimiiko tuotteesi yhdessä meidän tuotteen kanssa?
- Myynti-/ markkinointimateriaali?
- Tuotko lisäarvoa asiakkaillemme?
- Kärsiikö imagomme?
- Olet puhdas teknologiayritys
 - haluavatko asiakkaat maksaa siitä?



Tunnettuus

saksalainen asiakas

- En tunne teitä!
- En tunne yritystänne!
- En tunne tuotteitanne!
- En tunne asiakkaitanne!
- En tunne yrityksenne tavoitteita!
- En tunne yrityksenne mainetta!

- NIIN - mitä halusittekaan myydä minulle?



Kotityöt kuntoon

Mikä on arvo-
lupauksesi?

Missä bisneksessä
olet?

Mikä on arvo-
lupauksesi?

Millainen
on ideaali-
partneri?

Kuinka partneri
voi tehdä rahaa
tuotteellasi?



Sisältö

- Kotityöt tehtynä
- **Kaveria etsimässä**
- Parisuhdetta hoitamassa
- Mikä on Finpro?

Kuinka löydän sen oikean?

Älä lähde
ensimmäisen
matkaan

Yhdestä on
hankala
valita

Luota
kriteereihisi

Suomalaiset
lähtöolettamat eivät
välttämättä päde



Sisältö

- Kotityöt tehtynä
- Kaveria etsimässä
- **Parisuhdetta hoitamassa**
- Mikä on Finpro?

Turhia odotuksia

Älä luota siihen, että

- Epäsuora kanava luo myyntiä
- Kanava toimii yksinään
- Globaali sopimus ison pelurin kanssa on paras ratkaisu
- Yksinoikeuden antaminen on must

Oikeita vaatimuksia

Edellyttä

- Koulutettua myyntiä ja tukea
- Yhteisesti sovittuja tavoitteita ja business plania ja seuraa niiden toteutumista
- Osallistumista markkinointiohjelmasta



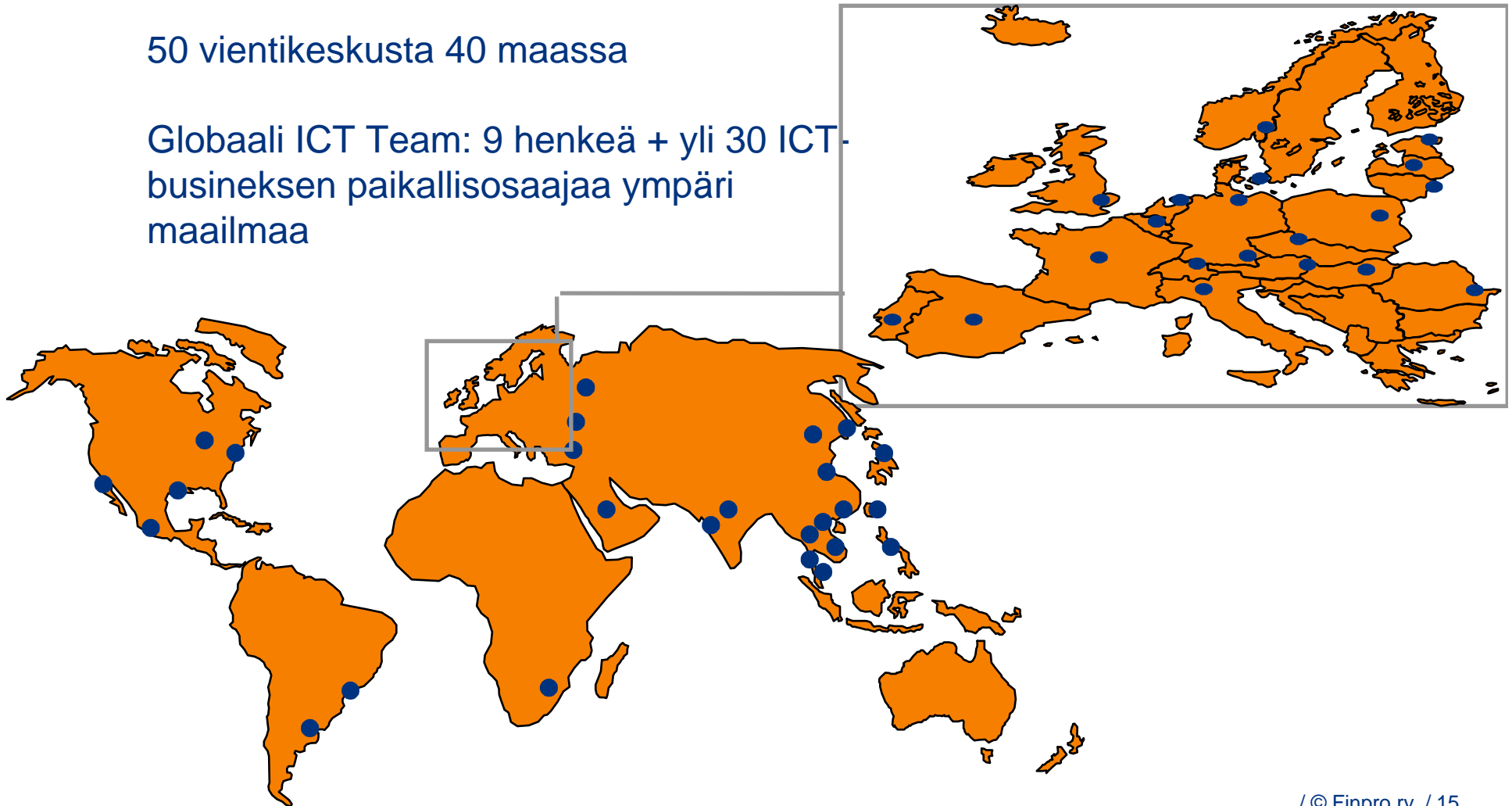
Sisältö

- Kotityöt tehtynä
- Kaveria etsimässä
- Parisuhdetta hoitamassa
- Mikä on Finpro?

Business-mahdollisuuksia maailmalta

50 vientikeskusta 40 maassa

Globaali ICT Team: 9 henkeä + yli 30 ICT-busineksen paikallisosaajaa ympäri maailmaa



Kuinka Finpro voi auttaa kanava-asioissa?

- Tuotteen valmius kanavamyyntiin
- Peitto ja segmentointi; mahdollisuudet eri markkinoilla
- Kanavavaihtoehdot
- Ideaalipartnerin kriteerit
- Partnershipin roolit ja velvollisuudet
- Partneri-arvolupauksen rakentaminen
- Konkreettinen kanavan rakentaminen
- Partneriohjelma