

FENNO
PROMO

KAUPALLISTAMINEN

11.4.2024, klo 13.30 – 15.30, Elintarvikkeiden myynti- ja markkinointiosaaminen koti- ja vientimarkkinoilla

Eeva-Liisa Lilja, toimitusjohtaja, Fennopromo Oy

Jukka-Pekka Inkinen, strategiajohtaja, Fennopromo Oy



Sisältö – kaupallistamisen askelet:

1. Mitä on kaupallistaminen?
2. Ketkä ovat asiakkaasi, hinnoittelu
3. Tuotteen ainutlaatuisuus, kilpailuetu ja markkinointikanavat
4. Myynti- ja jakelukanavat, asiakkaan ostopäätös
5. Yritysesimerkit – kaupallistamisen reitti Ruotsiin
6. Tuotesuojaus

1. Mitä on kaupallistaminen?

Kaupallistamiseen ja tuotteen ulkomaan markkinoille vientiin on monta tapaa

- Suora tai epäsuora vienti
- Alihankinta ja sopimusvalmistus: tekeminen (**private label**)
- Alihankinta ja sopimusvalmistus: teettäminen
- Lisensointi
- Franchising
- Etabloituminen
- Yritysosto

Uusi vaiko olemassa oleva tuote?

- Tuotteen kaupallistamisen kohteena voi olla joko **täysin uusi**, tai **olemassa oleva tuote**.
- Uusi tuote tuodaan kaupallistamisella markkinoille ensimmäistä kertaa. Kun olemassa oleva tuote kaupallistetaan, se uudistetaan vastaamaan paremmin asiakastarpeita ennen sen markkinoille päivittämistä.
- Uuden tuotteen kaupallistamisessa osallistutetaan potentiaalisia asiakkaita. Olemassa olevan tuotteen uudistamisessa mukaan osallistutetaan nykyisiä asiakkaita.

2. Ketkä ovat asiakkaasi ja kuinka paljon he ovat valmiita maksamaan tuotteestasi?

Vientihintaan vaikuttavat tekijät

Hinnoittelua varten selvitettäviä kysymyksiä:

- Mitkä ovat välittömästi tai välillisesti tuotteemme kanssa **kilpailevat tuotteet**, niiden hinnat ja markkinointitapa?
- Myymmekö loppuasiakkaille, vai olemmeko BtoB-liiketoiminnassa ja asiakkaamme on toinen yritys, jolloin väliportaita on vähemmän?
- **Miten kilpailijat reagoivat** tuotteemme tullessa markkinoille? Miten hinta halutaan asettaa markkinajohtajaan ja pääkilpailijaan verrattuna?
- Kuinka kohdemarkkinoiden **asiakkaat** suhtautuvat tuotteeseemme? Hyväksyvätkö he sen ja miten suhtautuvat hintaan?
- Mikä on **yrityksemme asema** ja yrityskuva vientimaassa?
- Mitkä ovat mahdolliset **tullit** ja tuontimaksut?
- Mikä on taloudellinen tilanne, kuluttajien ostovoima ja taloudelliset suhdanteet vientimaassa?
- Järjestetäänkö mahdollisuus muuttaa hintaa esimerkiksi **alennuksilla** sen jälkeen kun hintapäätös on tehty?
- Huomioon on otettava myös **erityiskustannukset**, kuten tuotesopeutusten kustannukset, markkinointikulut jne.

Keskustelukysymys:

**Mikä on sinun
kokemuksesi
hinnoittelusta?**

3. Tuotteen ainutlaatuisuus, kilpailuetu ja markkinointikanavat

- **Pohdi markkinoinnin näkökulmasta, mikä tekee tuotteestasi ainutlaatuisen.**
- Mieti, miten pystyt vakuuttamaan asiakkaat ja tuot tuotteen vahvuudet esiin markkinoinnissa. Tutki tuotteellesi sopivia markkinointikanavia.

Suomalaisen ruoan ja juoman kilpailutekijät

- Maailman puhtain vesi, puhdas maaperä (vähän torjunta-ainejäämiä), puhdas ilma (70 % maaperästä on metsää)
- Eksoottisuus, arktinen luonto, metsä ja villit tuotteet
- Ruokatuotannon korkeat standardit
- Innovatiivinen tuotekehitystyö, erityisesti terveysvaikutteisissa tuotteissa
- Eläintautien ja salmonellan vähäisyys sekä antibioottien käytön alhaisuus maailman huippuluokkaa. Eläinten hyvinvointi korkealla tasolla
- Ruokaturvallisuuden taso erinomainen
- Maailman turvallisin ruoka tulee Suomesta!

Innovatiivinen tuotetarjonta Suomesta

FOOD FROM
Finland

- Innovatiiviset maitojalosteet
- Puhdas ja turvallinen liha ja kala
- Terveysvaikutteiset tuotteet ja luomutuotteet

Terveelliset viljatuotteet ja vilja

- Kaurajalosteet
- Ruisjalosteet
- Snacksit ja muut naposteltavat
- Ohramallas
- Leivät, keksit ja puurohiutalet

Allergiavapaat tuotteet

- Gluteenittomat
- Laktoosittomat
- Kasvipohjaiset lihaa ja maitoa korvaavat tuotteet (non dairy)
- Kasvipohjaiset proteiinit

Makeiset

- Herkuttelutuotteet
- Suklaa
- Lakritsi
- Allergiavapaat makeiset
- Xylitolilla makeutetut makeiset

Villimarjat ja -jalosteet

- Pakastemarjat
- Mehut, hillot ja smoothiet
- Jälkiruoat ja snacksit
- Raaka-aineet elintarvike-, juoma-, kosmetiikka- ja lääketeollisuudelle

Innovatiiviset juomat

- Ginit, vodkat, maustetut vodkat, viskit (ruisviskit)
- Craft-oluet, gluteeniton olut ja lonkerot
- Lähdevedet
- marjamehut ja alkoholittomat juomat

”Jollei ole kilpailukykyä, ei pidä kilpailla”

Ketä ovat kilpailijasi?

Miten kilpailijat toimivat? Mikä on kilpailijan myyntivolyymi, liikevaihto, markkinaosuus ja jakelutie? Mikä on yrityskuva, kilpailu- ja asiakasasema? Mikä on markkinointi- ja hinnoittelupolitiikka? Mitkä ovat kauppatavat?

Tunnet luultavasti paremmin omat heikkoutesi ja kilpailijasi vahvuudet. Käännä asetelma toisin päin. Ota lähtökohdaksi **omat vahvuutesi ja kilpailijan heikkoudet**. Vahvallakin kilpailijalla on heikkoutensa.

Nova – Terveellisempi energiajuoma



Anuga 2019

FENNO
PROMO

Teatox – Premium tee Saksasta



Anuga 2017

**FENNO
PROMO**

Activated – Superfood popcorn



Fancy Food 2019

**FENNO
PROMO**

Ei näin!



**FENNO
PROMO**

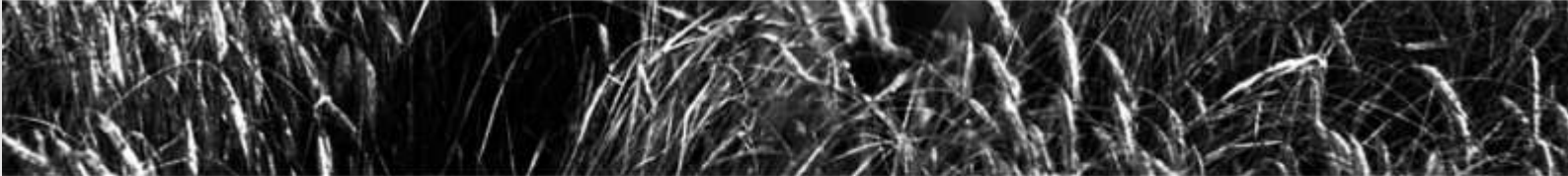
Keskustelukysymys:

**Mitkä ovat sinun tuotteesi
kilpailuetuja?**

Markkinointikanavat

Case Kyrö

JUOMAT KAUPPA **ISOKYRÖ
KYRÖ
DISTILLERY
COMPANY** TISLAAMO RESEPTIT
FINLAND




RUKIISIA UNELMIA JA JUOMIA

KYRÖ SAI ALKUNSA SAUNAN LAUTEILLA

Kyrö Distillery Company on useita kansainvälisiä palkintoja voittanut tislaamo, jonka ruispohjaisia tuotteita valmistetaan vanhassa meijerissä Isossakyrössä.

LUE KYRÖN TARINA



Hybridimessut – FIE

Fi Europe 2023 co-located with Hi Europe, will take place for the first time Online & In-Person.

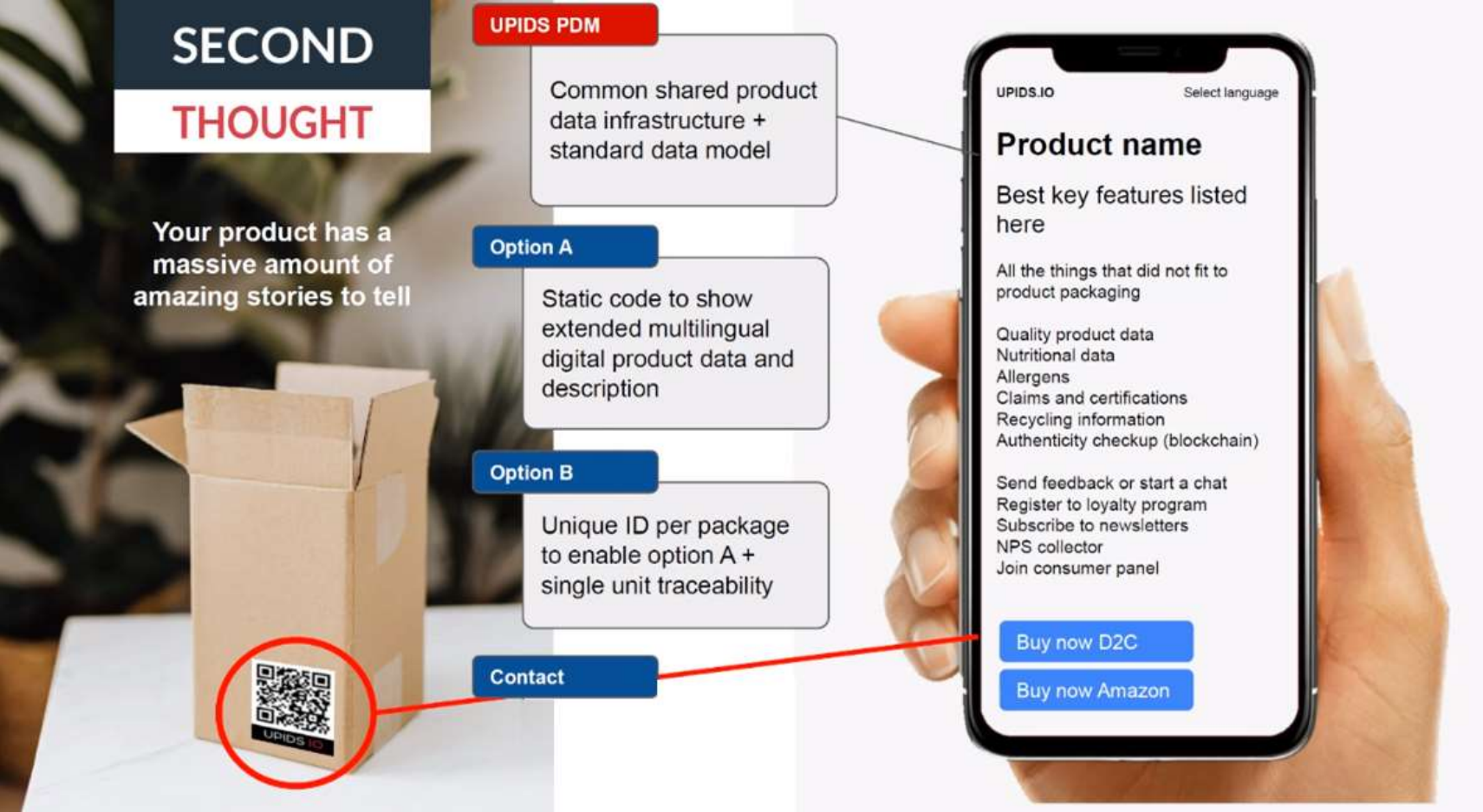


Hear from the team on what's different this year

1 event, 2 experiences

The leading in-person and online event in the F&B ingredients industry, evolved to offer you MORE.

Markkinointi digitalisoituu



4. Myynti- ja jakelukanavat, asiakkaan ostopäätös

- **Pohdi, millä perusteella asiakkaasi tekevät ostopäätöksensä ja miten tuotteesi erottuu muista.**
- Selvitä tuotteellesi sopivia myynti- ja jakelukanavia.
- Mieti, miten yrityksesi saa edistettyä tuotteen myyntiä.

Premium tavarataloketjut



5* Hotellien ravintolat



Premium kahvilaketjut



Kansainväliset verkkokaupat

The screenshot shows the ecplaza.com website interface. At the top, there is a search bar with the text "What are you looking for..." and a search icon. To the right of the search bar are links for "For Buyers", "For Sellers", "Register", and "Sign in". Below the search bar, the page is titled "Food & Beverage" and shows "1-20 of 8,994 products for Food & Beverage".

The main content area displays a grid of product listings. Each listing includes a product image, a title, a price, and a "Contact Now" button. The products shown are:

- Charm Enoki Mushroom Tea**: Price \$10.00 / Unit (Min. Order). Supplier: Hansaeng Bio Co., Ltd.
- JOAYO TOPOKKI ORIGINAL (K-Food, Tteokbokki, Topokki)**: Price \$26.10 / Box. Supplier: YOUNG POONG CO., LTD.
- Dawon Well Food Injeolmi**: Price \$105.00 - \$130.00 / Box. Supplier: Dawon Well Food.
- Shraegi Miso Soup**: Price \$12.50 / Piece. Supplier: Lotus Flower Village.

On the left side of the page, there is a sidebar with a "Show results for" section and a list of product categories under "Food & Beverage". On the right side, there is a "Premium Products" section with a list of featured items.

<https://www.ecplaza.net/videos/29114-dose-vital-honey-httpsroyalhoneyuppliercom>

FENNO
PROMO

6. Tuotesuojaus

Maksutonta IPR-suojausneuvontaa

Annamme mielellämme pro bono -neuvontaa uusille vientiin pyrkiville suomalaisille elintarvikealan yrityksille esim. maksuttoman Teams-keskustelun muodossa. Varsinkin vientitoiminnassa täysin kokemattomat yritykset eivät välttämättä tiedä, miten brändioikeuksien osalta tulisi ottaa huomioon ja miten niitä kannattaa alkaa hoitamaan viennin edistyessä ja siten resurssien kasvaessa. Yritykset voivat ottaa yhteyttä suoraan minuun (jani.kaulo@kaulopartners.fi) tai kollegaani Maria Puronvarteen (maria.puronvarsi@kaulopartners.fi) sopiakseen tapaamisen. Kotisivuiltamme voi klikata suoraan maksuton konsultaatio -lomakkeeseen: <https://kaulopartners.fi/>

Jani Kaulo (Mr)

Managing Partner, *Kaulo & Partners, Licensed Legal Counsels, Ltd.*

Chairman, *Finland - Southeast Asia Business Association (part of FinnCham)*

Phone +358 40 637 5442

WeChat ID: janikaulo

WhatsApp: +358 40 637 5442

jani.kaulo@kaulopartners.fi

<https://linkedin.com/in/janikaulo>

Kaulo & Partners, Licensed Legal Counsels, Ltd.

<https://kaulopartners.fi>

Eteläesplanadi 2, 00130 Helsinki Finland



Kiitos!

**FENNO
PROMO**

Emme opeta. Annamme uuden ajattelun eväitä

Fennopromo Oy

Jukka-Pekka Inkinen

+ 358 40 500 2896

jukka-pekka.inkinen@fennopromo.fi

www.fennopromo.fi

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

**FENNO
PROMO**