



CULTURAL
VITAMIN

Viennin edistämisen konsulttipalvelut kasvu- ja PK-yrityksille

Maaliskuu 2023

Paris, France | Espoo, Finland

culturalvitamin.com | +358 45 65 21 012

Luovan alan kansainvälistyminen sekä viennin edistämisen konsultointi

- Keskitymme ranskankielisiin markkinoihin, mutta hyödynnämme Ranskaa porttina eli *gateway*nä globaaleille markkinoille. Pariisi on design-sektorilla yhä tärkeä keskus, referenssi ja kansainvälinen ammattilaisten kohtaamispaikka.
- Avaamme markkinoita ja toimimme apuna myynnin käynnistämisessä suomalaisille yrityksille. Asiakkaamme ovat yksityisiä yrityksiä luovan alan ja valmistavan teollisuuden parista.
- Teemme usein yhteistyötä *Team Finland*-toimijoiden kanssa. Kulumme hyväksytään asiantuntijapalveluina kaikissa suomalaisissa kansainvälistymisohjelmissa (mm. Ely-keskuksen tai Business Finlandin rahoitusohjelmat).
- Cultural Vitamin Oy on Suomeen rekisteröity yritys, toimimme Suomen alv-verotuksen piirissä. Tiimimme koostuu pitkään alalla toimineista ammattilaisista.

Huom!

Jokainen asiakkuus on erilainen, sopeudumme asiakasyrityksen priorisoimiin tarpeisiin ja käytettävissä oleviin resursseihin.

Vahvuutemme: kansainvälisen kasvun käynnistäminen ja vauhdittaminen

Palvelemme suomalaisyrityksiä kansainvälisen liiketoiminnan tarpeissa

- **jälleenmyyjän/jien tai agentin löytäminen**
- **markkinatietoa, *insight***
kohderyhmien ja potentiaalisten markkinasegmenttien kartoitus, kilpailija-analyysi
- **tuotamme ja koordinoimme ammattilaistapahtumat**
showroom, asiakastilaisuus, messut, roadshow jne. Myyntineuvotteluiden fasilitointi.
- **paikalliset verkostot *new business*/asiakkuuksien generoijana**
pääsy ammattilaisten verkostoihin, kiinnostavien partnerien tunnistaminen-arviointi.
- **tuotekehityksen tuki**
tuotteiden testaus paikallisilla asiantuntijoilla ja/tai kohderyhmillä, markkinan erityispiirteet, potentiaalisen asiakassegmentin palaute (feedback) osana tuotekehitystä.
- **rahoitusneuvontaa kv-suunnitelmiin/viennin käynnistämiseen**
myös tietoa yksityisestä rahoituksesta yhteistyökumppaniemme kautta

Tunnettu ranskalaiset markkinat ja niiden valtavat mahdollisuudet

... sekä haasteet!

Ranska on mielenkiintoinen suuri markkina-alue, jonka tekee haasteelliseksi valtava tarjonta, kova paikallinen osaamisen taso, ranskan kielen vahva asema, sekä perinteinen bisneskulttuuri, joka painottaa henkilökohtaisia suhteita ja aktiivisen suhdetoiminnan merkitystä.

Tehdään yhdessä, saat meistä kasvun partnerin joka

- **osaa kielen ja ymmärtää kulttuurin**

Bisneskulttuuri eroaa Suomesta, me osaamme luovia niin, että yrityksesi näyttäytyy aina edukseen, ja paikalliset haluavat tehdä töitä kanssasi.

- **on paikan päällä, pystyy reagoimaan asiakkaittesi tarpeisiin dynaamisesti ja soveltaen**

Asiakassuhteet vaativat Ranskassa jatkuvaa läsnäoloa ja proaktiivisuutta. Asiakkaat arvostavat yksilöllistä palvelua, ja suosivat partnereita, joilta saavat huomiota ja asiantuntijatukea

- **tuntee laajasti ranskalaisen elinkeinoelämän toimintaympäristön: oikeat verkostot ja kontaktit**

Meillä on kokemusta sekä palvelualoilta että valmistavasta teollisuudesta, niin teknisiltä kuin design-alalta. Panostamme sektorien sisäisiin paikallisiin ammattilaisten verkostoihin.

Huom!

Upea tuote ei riitä - Ranskan markkinoilla on jo valmiiksi tarjontaa ja kilpailu on kovaa. Ranskalaiset suosivat hyvin palvelevaa kumppania. Aktiivinen myynnin tuki on tärkeää.

Referenssejä, esimerkkejä työstämme

1. Myyntikanavien avaaminen: jälleenmyyjien ja partnerien haku

Autamme asiakkaitamme pääsemään premium tason showroomeihin ja jälleenmyyjille Ranskassa:

- Tapettitehdas Pihlgren ja Ritolan mallisto löytyy pariisilaisesta *Atelier TFA* -showroomista sekä erikoistapettien tärkeimmältä jälleenmyyjältä (B2B & B2C), *Au Fil des Couleurs*. Kummallekin on räätälöity omat P&R mallistot.
- Novo Woodin Witka Wood-mallisto löytyy pariisilaisen *Archi Bathin* showroomista



Referenssejä, esimerkkejä palveluistamme

2. Showroom-tuotannot ja promo-tapahtumat: case Paris Deco Home

Tuotimme asiakkaillemme Showroomin osana PDH tapahtumaa (01/23). Kolme suomalaista pintamateriaalivalmistajaa, Tapettitehdas Pihlgren ja Ritola, Novo Wood sekä Uula Color hyötyivät synergiasta. Suunnittelimme Pariisin Suomi Instituutin tilaan konseptin, jossa mallistot loivat yhtenäisen visuaalisen kokonaisuuden.

Konsultti Sari Myöhäsen trendiplansseissa korostui materiaalien harmonia.



Miten toimimme: palveluiden hinnoittelumallit

- **Konsulttipäivälaskus** tuntikirjanpitoon perustuen
 - Asiakas saa etukäteen työsuunnitelman ja alustavan arvion työmäärästä tietylle yhdessä sovitulle ajanjaksolle (esim. kuukausi/puolivuositain).
 - Selkeä työnseuranta, tuntikirjanpito laskun liitteenä (käytämme *Toggl*-järjestelmää)
 - Laskutus asiakkaan toiveiden mukaan joko kuukausittain tai kahden kuukauden jaksoissa.
- **Projektilaskutus** – tarjoukseen perustuva kiinteä hinta ja hankkeen määritelty kesto.
 - Tämä vaihtoehto on kiinnostava etenkin asiakkaan hyödyntäessä hankerahoitusten tukia kuten Global Explorer-projektit.
 - Työkokonaisuus ja sen hinta on etukäteen määritelty. Hinta sisältää kokonaiskustannuksen tietylle ajanjaksolle mukaan lukien esim. mahdolliset matkakulut.
 - Laskutus kahdessa tai kolmessa erässä, riippuen hankkeen kestosta (ja asiakkaan toiveista). Ensimmäinen erä 30% laskutetaan hankkeen käynnistyessä.

Huom!

KUSTANNUSTEHOKKUUS ASIAKKAIDEMME HYVÄKSI

Ryhmän synergiaedut: asiakkaamme ovat arvostaneet mahdollisuutta toimia ajoittain yhdessä muiden suomalaisyritysten kanssa. Korostamme kustannustehokkuutta esimerkiksi viestinnässä ja Showroomien tuotannossa. Kun samaan tapahtumaan osallistuu useampi toimija, kaikki hyötyvät.

Tavoitteet saavutetaan yhdessä. Menestyksesi on meille prioriteetti.

Vikki Leroux

VTM, Helsingin yliopisto

Strateginen konsultointi, myynti ja markkinointiviestintä, projektinhallinta



Kansainvälisen liiketoiminnan kehittämisen, tapahtumatuotannon ja suhdetoiminnan kokenut ammattilainen. Vikki on toiminut myynnin, markkinoinnin ja viestinnän eri tehtävissä sekä Suomessa että Ranskassa jo yli kahdenkymmenen vuoden ajan – niistä viimeiset 10 vuotta yrittäjänä Pariisissa ja Helsingissä.

Vikillä on runsaasti erityisosaamista ja kokemusta sekä luovista aloista, että valmistavan teollisuuden ja teknologiayritysten viennistä ja sen rahoituksesta. Monialaisuus ja kumppanuuksien rakentaminen on Vikille tuttua.

Vikki on laatinut julkiselle sektorille (OKM, TEM) useita selvityksiä luovan alan kasvupotentiaaliin liittyen, ja 2019-2021 Vikki oli konsulttina mukana kehittämässä pirkanmaalaisen kunnan elinvoimastrategiaa. Vikki kuuluu Business Finlandin ja VisitFinland-Akatemian auktorisoituihin konsultteihin.

Sari Myöhänen

Master of Arts, tekstiilisuunnittelija
Danmarks Designskole, Kööpenhamina

*Senior stylisti ja suunnittelija
- värit, materiaalit, kuosit,
sisustus, arkkitehtuuri, muotoilu trendit*



Sari on työskennellyt pitkään arvostetussa pariisilaisessa trenditoimistossa, joten hänellä on laajat verkostot lifestyle-, design ja sisustusosalta sekä vankka kokemus kansainvälisistä projekteista.

Peclersillä Sarin asiakkaisiin kuului mm. vähittäiskaupan globaaleja toimijoita, premium design-brändejä, sekä kansainvälisiä materiaalinvalmistajia. Sari vastasi Peclersin materiaalikirjastosta, ja hänellä on ollut tärkeä rooli Environment & Design -trendikirjan kokoamisessa.

Sari tuo nyt osaamistaan asiakkaidemme kansainvälisen kasvun vauhdittamiseen. Hän puhuu 'samaa kieltä' luovan alan toimijoiden kanssa, ja tuntee ranskalaisen maun, eri segmenttejä myöten.