



## FURTHER EAST FROM THE EAST

## 中芬合作桥梁项目

12:30 Kahvit, ilmoittautuminen ja sisäänkirjautuminen

13:00 FEFE-hankkeen esittely, P. Franssila

13:10 FEFEn tarjoamat kehittämispalvelut + Esteettömyys- tietoisuus  
K.Stenberg, M.Xue-Pykäläinen, P.Franssila, opiskelijat

13:40 Näkökulmia kansainvälistymiseen ja verkostotoimintaan

14:10 Yrityskeskäinen työpajatyöskentely / tutustuminen

15:50 Ratkaisuja kommunikointiin - tietoisuus. Ali Giray, Youpret Oy

16:00 Miten onnistuimme? Miia Pasanen/ sopimukset, P.Franssila

16:15 Vapaamuotoinen keskustelutilaisuus klo 18:00 saakka





Get access with  
**enteq**

- Kai Stenberg; toimin yrittäjänä Enteq Ltd.-nimisessä yrityksessä.
- Enteq on tuottanut Kiinaan liittyviä vienti-, hankinta-, konsultti- ja koulutuspalveluita vuodesta 2005 alkaen. ([www.enteq.fi](http://www.enteq.fi))
- Tehtäväni tässä hankkeessa on toimia Kiina-asiantuntijana ja tuoda yritysten näkökulmaa hankkeen toimintaan.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



## Miksi tämä tilaisuus ?

- Jakaa tietoa hankkeen mahdollisuuksista ja vaiheista
- Koota kansainvälistymisestä kiinnostuneita Pohjois-Karjalaisia osapuolia tutustumaan toisiinsa
- Miettiä yhdessä, millä tavoin hanke voisi tuottaa hyötyä yksittäisille yrityksille ja toimialoille kokonaisuuksina.
- Pohtia ryhmittymisen tarvetta ja mahdollisuutta (klusterit)



## Ketä on paikalla ?

- Matkailun projektikehitys
- Apuvälinevalmistus
- Koulutus
- Matkailun ohjelmapalvelut
- Majoituspalvelut
- Ict-järjestelmäkehitys
- Sihteeripalvelut ja tilavuokraus
- Ict-ohjelmistot
- (Elintarvikkeet)
- Hoiva- ja kotipalvelut
- Ict-kommunikaatio ja tulkkaus
- Matkailu ja ravitsemus
- Matkanjärjestäjä
- Ict-mobiilisovellukset ja teollinen internet
- Hoito- ja asumispalvelut
- Hoiva- ja kuntoutus
- Terapia- ja koulutuspalvelut
- Ict-terapiatuotteet

+ Kiinassa asuneita, kulttuuria ja kieltä tuntevia henkilöitä  
+ energiaa pursuvia opiskelijoita





# Kansainvälistymiseen ja verkostotoimintaan liittyviä näkökulmia





## Kommunikaatio



Perinteinen kiinalainen arvomaailma on sosiaalinen ja ystävyyttä arvostava.

Usein se myös tarkoittaa, että vastapuolelle ei haluta sanoa ”ei”, tai osoittaa muuten suoranaista kielteistä kantaa.

Kiinalaisten kanssa toimittaessa kannattaa opetella suodattamaan vastauksia ja kysymään samaa asiaa monella eri tavalla.

Käsite-eroja; kauan, pian, myöhään, aikaisin, lähellä, kaukana...



## Tarjonta



Kiinalainen arvostaa tunnettua laatua ja kansainvälistä brändiä, sekä kulttuurinsa huomioivaa tarjontaa.

Suomalaisten asioiden tarjoaminen suomalaisittain kannattaa kyseenalaistaa.

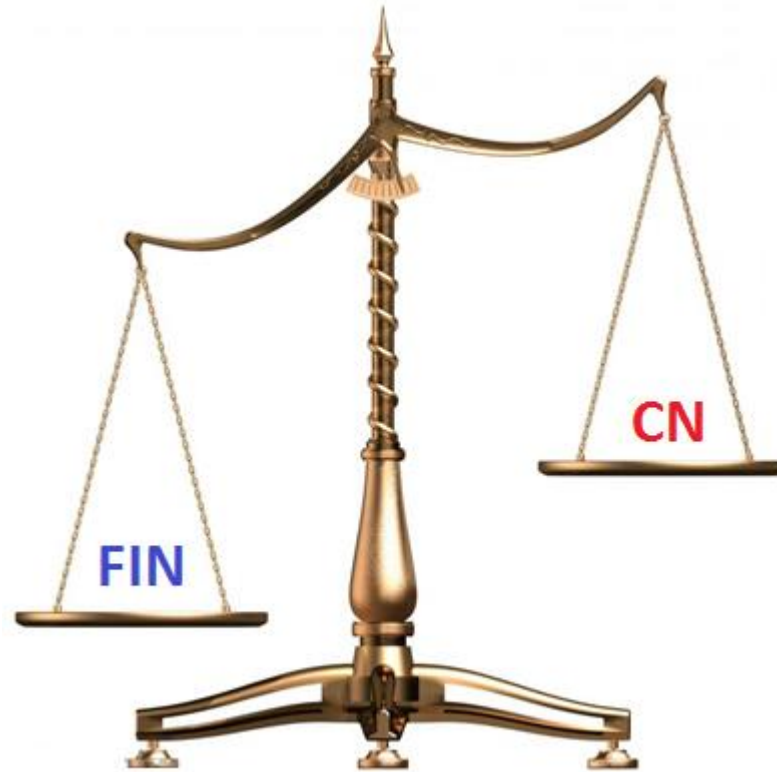
Verkostotoiminta antaa hyvät mahdollisuudet luoda paketteja ja hanke ”kiinalaistaa” niitä.



# Toimialojen kohtaavuus

Suomi on monelta osin kehityksen kärkimaita maailmassa.

Suomi on niin pieni, että toimialan kehitysaste on yleensä maankattava.



Kiina on laaja ja alueelliset kehityserot ovat usein todella suuria.

Kiinassa esitetään mielellään se kehittynein versio, joten tilanteet kannattaa arvioida tapauskohtaisesti.

Esitetyt asiat voivat poiketa merkittävästi siitä todellisuudesta, johon me kaupankäyntiämme perustamme.

Maiden välisessä vertailussa toimialojen kehitysasteella voi olla poissulkevia eroja.



# Markkinapotentiaali

>200 € mrd: Kiinalaisturistien 2015 ulkomailla käyttämä rahamäärä  
 131: Kiinalaisten saapumiset 2015 Pohjois-Karjalaan

	Yöpymiset, lkm			Saapuneet, lkm			Viipymisaika, vrk		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Kiina									
KOKO MAA	128 685	181 862	179 057	85 388	121 208	126 110	1,5	1,5	1,4
AL Pohjois-Karjala	426	480	497	111	131	188	3,8	3,7	2,6

Saapuneet x vrk x €/vrk: 131 x 3,7 x 200€ = 96 940 € (11 hlö /kk)

1310 x 3,7 x 200€ = 969 400 € (109 hlö /kk)

13100 x 3,7 x 200€ = 9 694 000 € (1091 hlö /kk)



## Asioiden esittäminen

Ryhmätyötehtävä, jonka tavoite on kehittää valmiuttamme esittää Kiinaan liittyviä bisnesajatuksiamme eri osapuolille.





## Kansainvälistymisesi kiinnostaa monia ja siihen liittyy paljon

Viranomaistahot,  
ympäristö-, turvallisuus-...

Kansalliset kv-verkostot:  
Finpro, Finnpartnership,  
Visitfinland, Tekes...

Asiantuntijatahot,  
juridiikka...

Paikallinen yritysverkosto,  
yhteistyökumppanit, kehittä-  
miskeskukset, kauppakamari...

Oma yritys, rahoittajat,  
asiakkaat, naapurusto...

Edustajat ja yhteistyö-  
kumppanit kohdemaassa

Hankkeet (FEFE, Digisote),  
oppilaitokset, vaikuttajat...



Yrityksesi harkitsee Kiinaan liittyvän liiketoiminnan aloittamista.

Olet jo mietitty suunnitelmaa varsin kattavasti ja alustavat laskelmat näyttävät todella hyvältä. Haluat mielipiteitä asiasta ja esittelet suunnitelmaa eri osapuolille.

Minkälaisia reaktioita, kysymyksiä ja mielipiteitä kohtaat?

Perhe ja naapurusto?

Rahoittajat ?

Kiinan kauppaan  
suuntaava yrityksesi

Oma henkilökunta, työntekijät?

Oma paikallinen verkostosi?

Aiemmat asiakkaat?

Kilpailijat ?

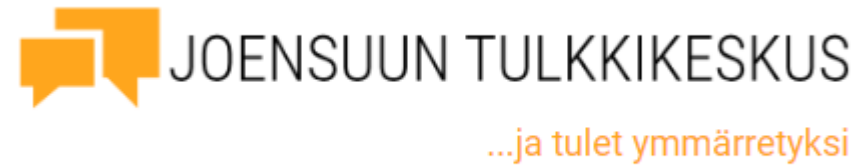


Mitä esille tulleista asioista pidetään merkityksellisinä?

Kun puhutaan Kiinasta, onko tarvetta valmistautua esittämään asiansa eri tavoilla eri osapuolille ?

Tuliko esiin uusia asioita, näkökantoja tms. joita yritys voi hyödyntää tavalla tai toisella ?

Tutustuitteko ? Löytyykö synergiaa?



# Ratkaisuja kommunikointiin

## Ali Giray, YouPret Oy





Kiitoksia osallistumisestasi !

Vapaan keskustelun aika alkaa klo. 16:00,  
tila on varattu klo. 18:00 asti.

