

KASVUN EVÄÄT - KANSAINVÄLISTYMINEN

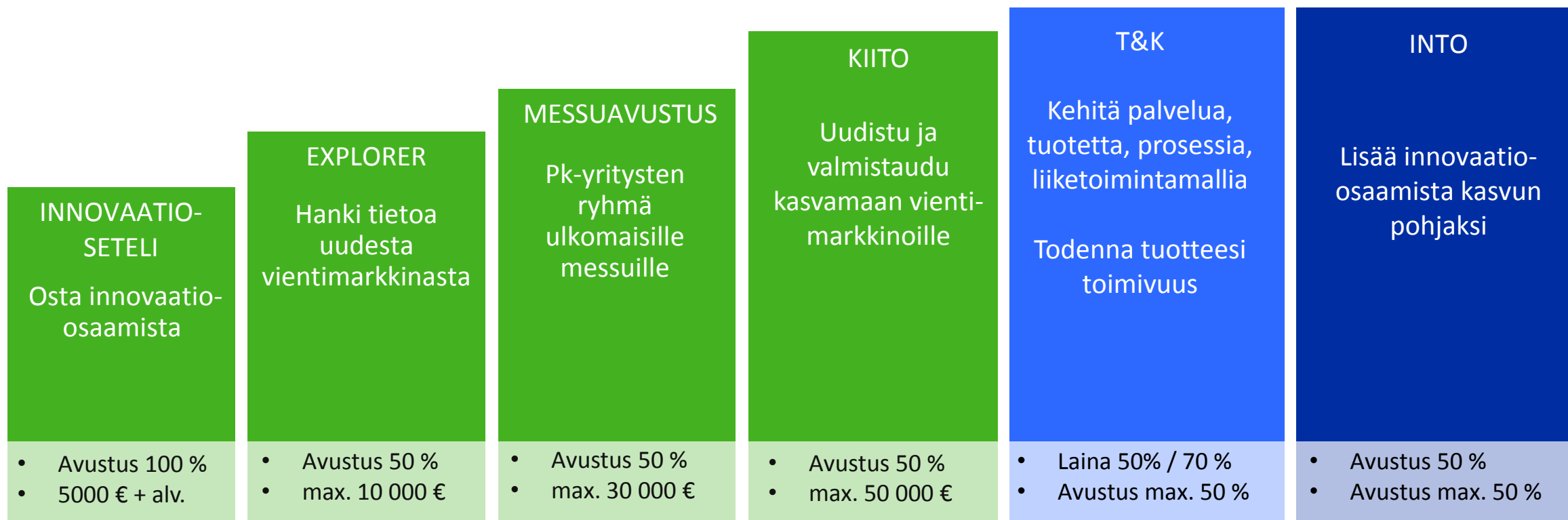
JUHA PELTOMÄKI

5.4.2018

RAHOITUSPALVELUITA PK-YRITYKSILLE

SELVITÄ, TESTAA, KANSAINVÄLISTY

TUTKI, KEHITÄ, UUDISTA, KASVA



Rahoituksen määrä riippuu yrityksen tarpeista ja resursseista

Case: Wood from Finland

Objectives

- Understanding timber trade in China and other target markets
- Finding customers and opening dialogue with them
- Building local networks
- Marketing and visibility of Finnish wood

Focus markets: Primary: China (local experts Anna Ni & Gao Ya)
Secondary: Vietnam, India, Gulf, Iran

Active members: 23 sawmills and processing companies

Outcomes

- Export to China increased from 0.4 million m3 / year to 1.7 million m3 / year
- **Increase in annual sales to China 260 million euros / year**
- Around 3000 new jobs in Finland to value chain
- Strong relationship with important associations in China: CNFA, CTWPDA, CWPIA, SZFA
- Successful use of WeChat social media channel in China

Total ca. 60 activities

- Wood from Finland seminars
- Ministerial visits
- Matchmaking B2B
- Buyer visits to Finland
- Tradeshow
- Conferences
- VIP buyer & consulate dinner
- Fact finding missions



AJATELTAVAA

**Suomi 5,5 miljoonaa asukasta – maailma ?
Kiina: Holiday resorts, Green building?
Intia?
?**

**Miten voin kehittää oman yritykseni
kansainvälistä toimintaa?**

Mitä hirsitaloteollisuus voisi tehdä yhdessä?

