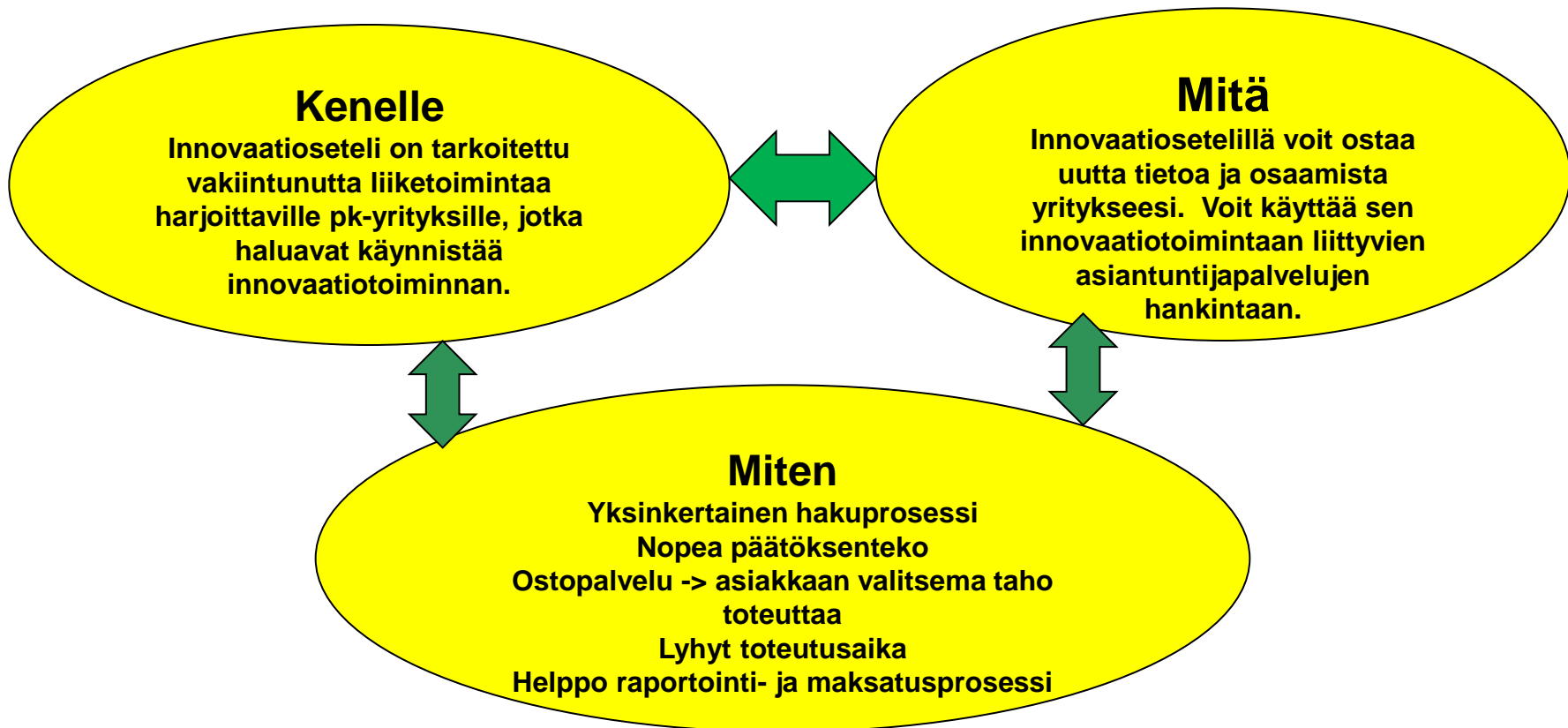


Innovaatioseteli Kokemuksia/Ajatuksia

30.8.2017

Seppo Hoffrén

Innovaatioseteli

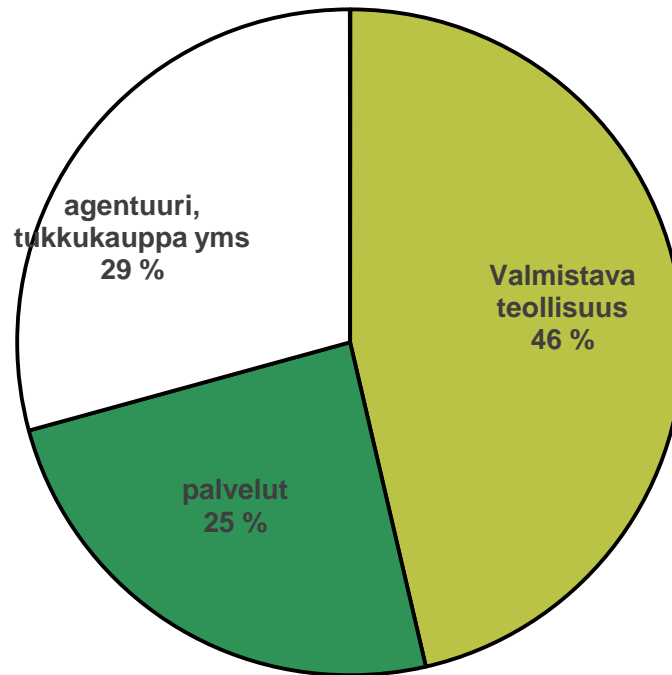


Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy/Innovaatioseteli

- Tähän mennessä loppuun saakka toteutettuja innovaatiosetelitoimeksiantoja on 41 kpl. (Kaikkiaan niitä on haettu noin 60 kpl, hylsyjä noin 10 kpl ja teon alla noin 5 kpl.)
- Jakauma
 - 11 kpl kotimaan puolelle (28 %)
 - 30 kpl kansainväliselle puolelle (72 %)
- Tekesin oman tutkimuksen mukaan saatujen palautteiden keskiarvo oli 4,5.
- Uusilla ohjeistuksilla vain muutama yritys saanut päätöksen läpi. Hylkäyksien syitä: luottoluokka, tuote ei ole riittävän innovatiivinen, ei sovellu toteutettavaksi Tekesin Innovaatiosetelin piirissä jne.

Tehdyt toimialoittain

Tehtyjen jakauma



Yritysten tavoitteet Innovaatioasetelin toteutukselle

Kansainvälistymiseen kohdentuvat

- markkinamahdollisuuksien kartoittaminen uudessa markkinassa
- kilpailevien tuotteiden selvittäminen
- markkina- ja toimija-analyysi sekä jakeluverkostojen selvittäminen
- toimintaedellytysten ja tuotteen soveltuvuuden selvittäminen uudelle markkina-alueelle
- markkinoille pääsyn esteiden selvittäminen
- kohdealueen lakien, sertifiointien ja ympäristömääräysten asettamat vaatimukset tuotteelle
- potentiaalisten asiakkaitten tarpeiden selvitys tuotekehityksen tueksi

Yritysten tavoitteet Innovaatioasetelin toteutukselle

Kotimaan innovaatioasetelit:

- innovatiivisten palvelukokonaisuuksien kehittäminen
- palveluiden tuotteistaminen
- tuotteiden soveltuvuuden arviointi uudelle asiakasryhmälle ja mahdollisuuksien analysointi
- uuden innovatiivisen palvelumuodon tarvekysely potentiaalisille asiakkaille jatkokehityksen tueksi
- kilpailija-analyysi oman kasvustrategian ja investointisuunnitelmien tueksi
- patentin tai tavaramerkin hakemiseen liittyvien edellytysten selvittäminen

Innovaatiosetelillä toteutetuista saadut palautteet

Kommentit kansainvälistymiseen liittyvistä:

- saatiin erittäin arvokasta tietoa uudesta markkinasta ja perustavaa tietoa kansainvälistymisen jatkosuunnitteluun
- saatu kontakti paikalliseen toimijaan ja saatu jo tarjouspyyntökin
- saatu tieto edesauttaa yrityksen päätöstä kansainvälistymisestä
- yrityksen tuotteille löytynyt kysyntää ja todettu tuotteen soveltuvuus ko. markkinaan
- ilmeni, että yrityksen liikevaihto olisi mahdollista kasvattaa jopa kolminkertaiseksi seuraavan viiden vuoden aikana

Innovaatiosetelillä toteutetuista projekteista saadut palautteet

Kommentit kansainvälistymiseen liittyvistä jatkuu:

- saadun tiedon ansiosta tuotteen viennin aloittaminen Tanskaan ja suomalaisten tuotteiden tunnettavuuden lisääminen
- saadun tiedon hyödyntämismahdollisuudet merkittävät
- saatu selville markkinan erityispiirteiden vaikutus tuotteen vientiä ajatellen
- tulos on niin positiivinen, että ehdottomasti jatkamme kauppaa Ruotsiin (saatu myös ensimmäinen tarjouspyyntö)
- löytyi suurempi markkina kuin osattiin ennakoida
- projekti auttoi hahmottamaan kuinka uusi tuote tulee asemoida uuteen markkinaan

Innovaatiosetelillä toteutetuista projekteista saadut palautteet

Kotimaan innovaatiosetelit:

- löysimme tuotteen pilotointiin kiinnostuneen asiakasryhmän ja löysimme muutaman muunkin uuden kiinnostuneen
- projekti täytti erinomaisesti sille asetetut tavoitteet
- yrityksen olisi ollut mahdotonta toteuttaa ko. asiakastutkimus itse
- tuloksia pystytään jatkossa hyödyntämään markkinoinnissa
- kysynnän selvittäminen antoi mahdollisuudet tuotteen kehittämisen jatkamiselle
- saatua tietoa pystytään hyödyntämään tulevissa investoinneissa
- saatu paljon tietoa patentoinnista

Innovaatiosetelillä toteutetuista projekteista saadut palautteet

Haasteeksi muodostuivat:

- todettu ettei ko. markkina sovellu ao. tuotteelle
- rahtikustannukset ongelmana
- ongelmana yrityksen taloudellinen tilanne jatkaa ponnisteluja vaikka näkymät olisivat hyvät
- tavoitteet saavutettiin, mutta ei vielä vaikutusta yrityksen liiketoimintaan
- projektin rajallisuus ei mahdollistanut riittävän pitkälle vietyä projektia (ei vielä myyntiin saakka)
- vaatii panostamista vientihenkilöstöön, mutta positiiviset näkymät.

Innovaatiosetelillä toteutetuista projekteista saadut palautteet

Haasteeksi muodostuivat:

- yrityksellä ei tällä hetkellä ole resursseja hyödyntää sinänsä positiivisia vientinäkymiä Venäjällä
- haasteena oli tavoittaa ko. asiasta vastaavat henkilöt kyselytutkimukseen
- vaikutukset tulevat näkymään vasta myöhemmin

Arviointia

Hyvää

- Ensi kertaa asiakkaille todella matalan kynnyksen tuote, jolla oli mahdollista tehdä asioita
- Tehtiin juttuja, jotka olisivat muutoin jääneet ehkä tekemättä
- Helppo prosessi madaltaa kynnystä myös muiden palveluiden hakemiselle

..vielä kehitettävää

- Innovaatio ...sanan sisältö on vieras ...monet asiakkaat eivät ymmärrä sisältöä ja pitävät sitä "hienona" ja arkailevat hakemista.
- Erinomainen liikkeellelähtö ja alkumetrit ... sitten vuodentaitteen floppi. → asiakkaiden mielestä kiinnostavimmat osat tippuivat pois.

Puhujan teesit

- Suomessa tarvitaan innovaatioita, mutta meillä on paljon kaupallisesti hyödyntämättömiä innovaatioita. Ei osata, ei uskalleta, ei rahkeet riitä .. siis Innovaatioseteleitä tarvitaan
- Suomen viennin rakenne on vinoutunut. (Se on aivan liikaa suuryritysvaltainen) ..siis tarvitaan lisää vientiyrityksiä, erityisesti pk-sektorille
- Suomessa on nyt erinomainen nousuvire, jota meidän ei tule pilata/jättää hyödyntämättä

Yhteenveto ja kommentit

- ...kerrankin hyvä tuote, joka jo matkalla ehdittiin ”sörssiä”, mutta peliä ei vielä ole menetetty, palataan lähtöpisteeseen
- Kansainvälinen puoli mukaan innovaatioaseteliin, sille erityisesti on kysyntää
- Innovaatioaseteli voi toimia ”alkupaukkuna” muiden palveluiden käyttöön
- Kerran tehtyä lanseerausta ja asiakaslupausta ei pidä mennä peukaloimaan, kuten tehtiin viime vuoden taitteessa!!