

BUSINESS
TAMPERE

Kasvua maailmalta

Business Tampereen kansainvälistymispalvelut Nokian yrityksille

8.10.2026



Ohjelma

- 8.00 Aamukahvi ja verkostoitumista
- 8.20 Tervetuloa
- 8.25 Business Tampereen kansainvälistymispalvelut,
Pirkko Eteläho, asiakkuusvastaava, Business
Tampere
- 8.50 Yrityscase: Mexlinkin matka kansainvälisille
markkinoille **Pasi Julkunen**, CEO, Mexlink Oy
- 9.15 Kysymyksiä ja verkostoitumista
- 10.00 Tilaisuus päättyy

BUSINESS
TAMPERE

Kasvua maailmalta

Vientipalvelut yrityksille

Pirkko Eteläaho, asiakkuusvastaava, Business Tampere



Business Tampere – seudun yhteinen elinkeinoyhtiö

Tampereen kaupunkiseudun kunnat edistävät yhdessä alueen taloudellista kehitystä. Kahdeksan kunnan* yhteinen elinkeino- ja kehitysyhtiö tekee pitkäjänteistä ja ennakoivaa työtä alueen elinvoiman ja kasvun edistämiseksi.

- Palvelumme yrityksille ovat maksuttomia
- Olemme neutraali toimija – emme edusta yksittäistä konsulttia, toimitilantarjoajaa, tutkimuslaitosta, rahoittajaa tai rekrytoijaa, vaan avaamme koko seudun tarjoaman asiakkaan tarpeen mukaan
- Toimintamme ohjaa elinkeinostrategia, joka pohjaa seudun vahvuuksiin ja mahdollisuuksiin
- Joka vuosi Business Tampereen yli 50 asiantuntijaa tukee noin 1 500 yrityksen toimintaa.

* Kangasala, Lempäälä, Nokia, Orivesi, Pirkkala, Tampere, Vesilahti,, Ylöjärvi

**BUSINESS
TAMPERE**

Business Tampereen palvelut

KEHITTÄMIS- JA INNOVAATIO YHTEISTYÖ

Innovaatioekosysteemi- ja kumppaniverkostopalveut

Teknologiaekosysteemit ja kiihdyttämötoiminta, kehityshankkeet ja nopeat kokeilut

Koulutukset ja uudet teknologia-alustat yhteistyössä muiden yrityskumppanien kanssa



KASVUN JA KANSAIN- VÄLISTYMISEN TUKEMINEN

Kasvu ja vientiohjelmat seudun yrityksille

Verkostoitumismahdollisuudet, tuki uusien kumppanuuksien luomisessa ja T&K yhteistyö

Rahoitusmahdollisuuksia tukevat palvelut, kasvu- ja kansainvälistymispalvelut



INVESTOINTIEN JA SJOITTUMISTEN EDISTÄMINEN

Investointien houkuttelu & maksuttomat palvelut seudulle sijoittuville yrityksille

Markkinoille tulo & soft-landing -tuki

Toimitila- ja tonttivaihtoehtojen kartoitus

Tuki paikallisten kumppaneiden löytämisessä



TIETOPALVELUT JA PALVELUTARPEEN SELVITYS

Tietoa liiketoiminta- ja innovaatioympäristöstä

Tietoa tapahtumista ja yhteistyömahdollisuuksista

Tilastotietoa alueen yritystoiminnasta



Lue lisää Business Tampereen palveluista: https://businesstampere.com/media/bt-palvelukortit_2026.pdf

**BUSINESS
TAMPERE**



Varaa aika asiantuntijalle

Business Tampereen palvelut ovat varattavissa
osoitteessa: www.business tampere.com/kalenterit



Kohti kansainvälisiä markkinoita

Business Tampere tukee yritystäsi matkalla maailmalle

Yritykset lähtevät kansainvälistymään eri tilanteista, mutta etenemisen perusvaiheet ovat samat toimialasta ja kohdemarkkinan vaativuudesta riippumatta.



Business Tampere kokoaa yrityksen ympärille tilanteeseen sopivat:

- asiantuntijat
- hankkeet ja
- kansainväliset verkostot.

Osaamista, asiakkaita ja verkostoja kansainväliseen kasvuun

1. Kyvykkyyksien rakentaminen

- Markkinatuntemuksen syventäminen
- Myyntiosaamisen kehittäminen
- Markkinoille menon tukeminen
- Mentorointi ja vertaistuki
- Vinkit sääntelyihin liittyen

2. Asiakashankinta

- Yhteisosastot messuilla
- Delegaatiovierailut
- Suora matchmaking kohdemaan yrityksiin
- Matchmaking paikallisesti kansainvälisten asiakkaiden kanssa

3. Tukevat toimet

- Yhteismarkkinointi
- Klusterimarkkinointi ja näkyvyyden lisääminen
- Paikalliset kumppanuudet kohdemarkkinoilla
- Työkalut matchmakingin tehostamiseen





Vaativampi markkina, enemmän tarvetta tuelle

1. Pohjoismaat ja Baltia, lähimarkkina

- Vientiä aloittavat yritykset
- Matalampi tuen vaativuus

2. Euroopan unionin sisämarkkina, EU

- Yrityksellä jo käsitys vientifokuksesta
- Kohtalainen vaativuus

3. Euroopan Unionin ulkopuoliset ja kaukaiset markkinat, Non-EU

- Yrityksellä selkeä tarjooma, rahoitusvalmius ja uskottavat referenssit
- Korkea vaativuus

Vientiprojektit 2026-2027

1. Pohjoismaat

**Valmistava teollisuus
SME vientiohjelma:**
2026-27

**Puolustus ja
kaksoiskäyttö**
(Swe + Nor)

2. EU:n sisämarkkina

SIX GLOW:
Door opening for Automotive
and Vehicle Technology SME's

**Puolustus ja
kaksoiskäyttö**
(Ger + Poland)

3. EU:n ulkopuoliset ja kaukaiset markkinat

Ukraina

ICC:
Support to Singapore,
Philippines and Saudi-
Arabian big projects

Leap4Growth:
Support to China Great
Bay area and Vietnam

SMEEE:
Support to North
America for SMEs in
industrial technology

**Defence and dual
use program**
(USA, Japan, South-Korea
and Australia)

SIX GLOW:
Door opening for
Automotive and Vehicle
Technology SME's

Texas

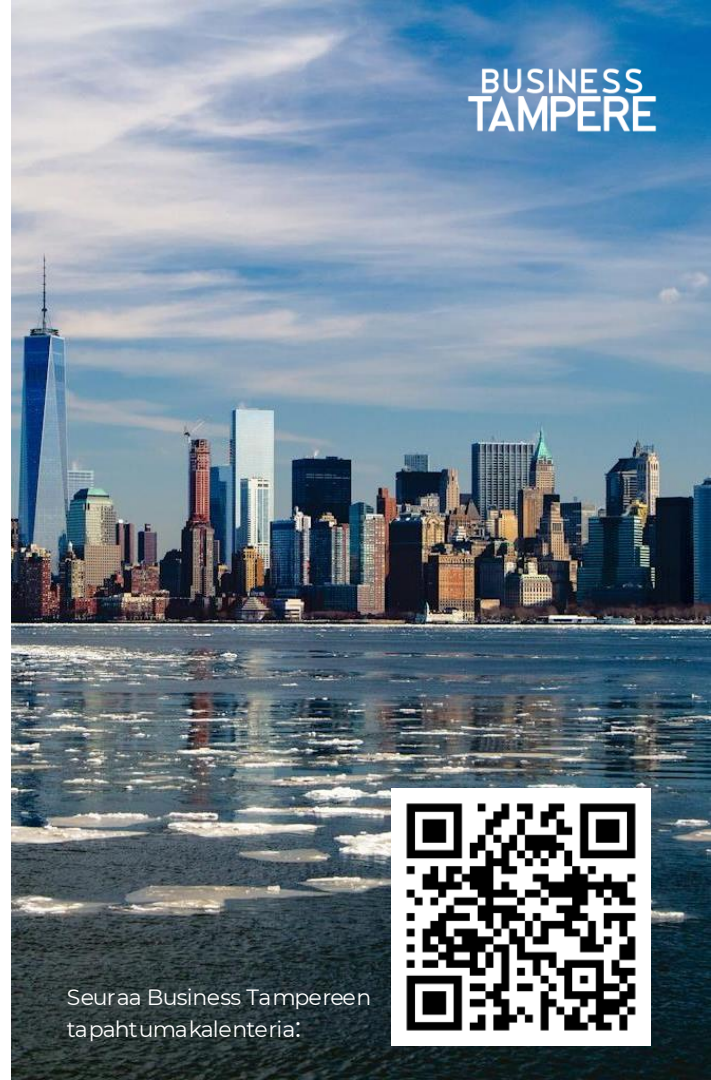


Messu- ja delegaatiomatkat

Lokakuu 2026

- **7.-8.10. Tekoäly, World Summit AI (WSAI)**, Amsterdam, Hollanti: Taets Art and Event Park, Lisätiedot: minna.kinnunen@business tampere.com
- **19.-23.10.2026 Physical AI, Texas:** Yritysdelegaatio Dallas-Fort Worthin ja Austinin alueille älykkäiden koneiden, fyysisen tekoälyn, robotiikan, autonomisten järjestelmien ja edistyneen valmistuksen yrityksille:
<https://business tampere.com/en/physical-ai-texas-2026/>
- **20.-22.10.2026 Auto- ja ajoneuvoteknologia, Iso-Britannia,** Yritysdelegaatiomatka auto- ja ajoneuvoteknologian yrityksille Iso-Britanniaan: [Join the Finnish Mobility Delegation to the United Kingdom – Business Tampere](#)
- **26.-30.10.2026 Teollisuusteknologia, Kanada:** Yritysvierailut Kanadan Ontarioon teollisuusteknologian sekä auto- ja ajoneuvoteknologian Etelä-Suomalaisille pk-yrityksille. [Explore business opportunities in Ontario, Canada – Business Tampere](#)
- **27.-29.10.2026 Suurhankkeet, Singapore:** ICC-hankkeen yritysdelegatvivierailu Singaporeen pk-yrityksille SWITCH-tapahtuman yhteydessä. <https://www.switchsg.org/>. Lisätietoja antaa: minh.lam@business tampere.com
- **28.-30.10.2016 Peliala,** India Game Developers Conference, Intian suurin ja vanhin pelialan tapahtuma: [India GDC – 18th edition – 28th to 31st October 2026](#), lisätietoja antaa: arto.kayhko@business tampere.com

BUSINESS
TAMPERE



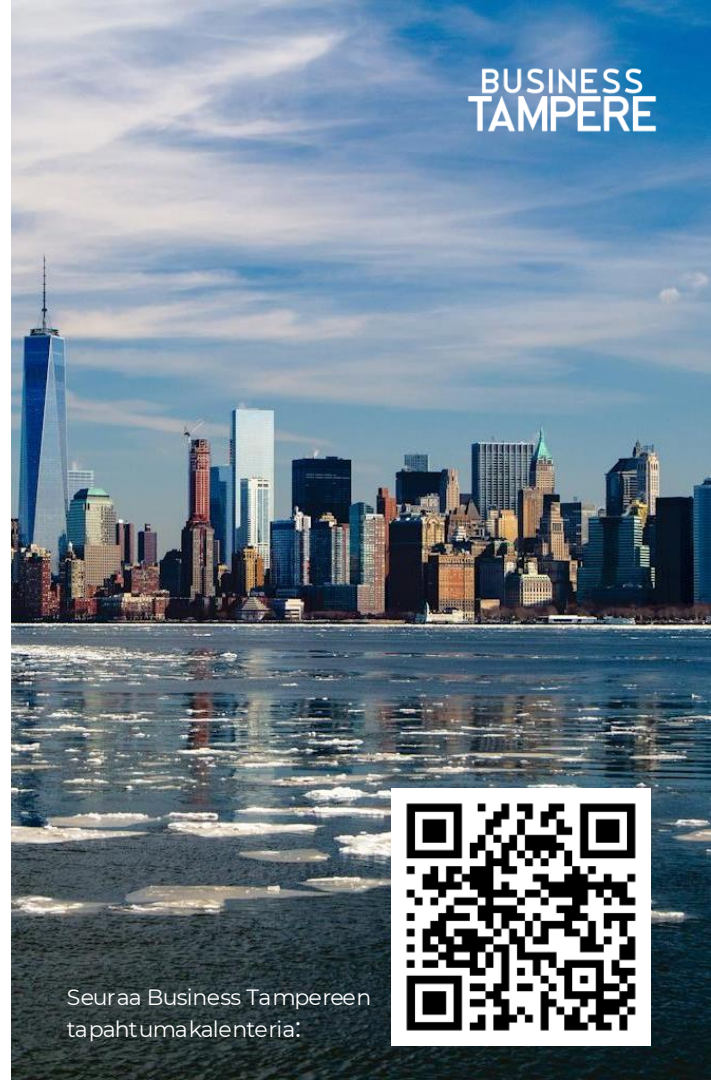
Seuraa Business Tampereen
tapahtumakalenteria:

Messu- ja delegaatiomatkat

Marraskuu 2026

- **3.-7.11.2026 Vientimatka, Vietnam:** Yritysdelegaatiomatka Vietnamiin: <https://business tampere.com/tapahtumat/leap4growth-export-mission-to-vietnam/>
- **11.-12.11.2026 Akkuteknologiat, Ruotsi:** Battery Innovation Days Tukholmassa. Mahdollisuutena yhteinen konferenssimatka. <https://stockholmsmassan.se/en/calendar/battery-innovations-days/>. Lisätietoja antaa: pirkko.etelaaho@business tampere.com
- **12.-13.11.2026, Rebuild Ukraine, Puola:** näyttely ja konferenssimatka: [ReBuild Ukraine | 12-13 November 2026](#), lisätiedot: minna.tihinen@business tampere.com
- **24.-25.11.2026 Akkuteknologiat, Saksa:** Future Battery Forum - tapahtumankonferenssimatka Berliinissä: <https://en.futurebattery.eu/>. Lisätietoja antaa: pirkko.etelaaho@business tampere.com

BUSINESS
TAMPERE



Seuraa Business Tampereen
tapahtumakalenteria:

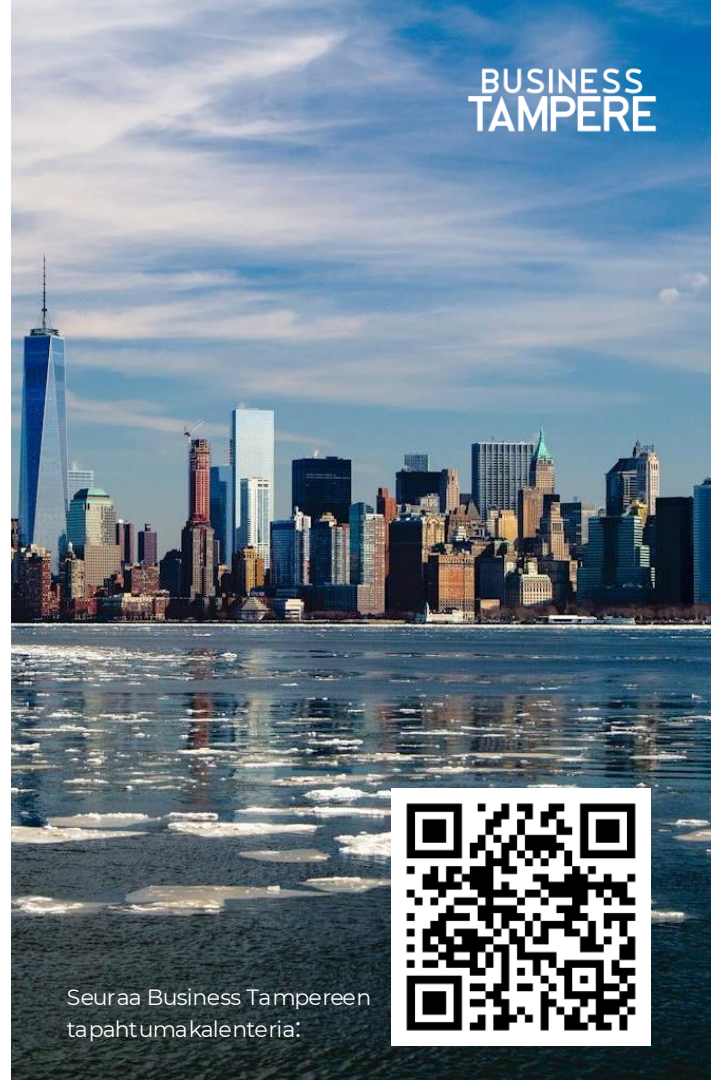


Messu- ja delegaatiomatkat

Tammi-kesäkuu 2027

- **6.-9.1.2027 Ajoneuvoteknologia, USA:** Yhteisosasto CES 2027 - tapahtumassa Vehicle Tech & Advanced Mobility -näyttelyalueella. <https://www.ces.tech/> Lisätietoja antaa: ari.lylynoja@business tampere.com
- **19.-22.1.2027 Teollisuusteknologia, USA:** Kalifornian yritysdelegaatio osana SMEEE-hanketta. Kohderyhmänä Etelä-Suomen teollisuusteknologian pk-yritykset. Lisätietoja antaa: Heini.salopelto@business tampere.com
- **Helmikuu 15-18 Suurhankkeet, Filippiinit:** ICC-hankkeen yritysdelegaatio Filippiineille pk-yrityksille. Lisätietoja antaa: minh.lam@business tampere.com
- **Huhtikuu 28.-30 Puolustusala, Japani.** DSEI Japan - messut. (<https://www.dsei-japan.com/>). Ilmoita kiinnostuksesi osallistua puolustusalan messuihin ja tapahtumiin erillisellä lomakkeella: [Kiinnostus osallistua puolustusalan messuihin 2026-27 – Täytä lomake](#)
- **Kesäkuu 9-10 Ajoneuvoteknologia,** Yhteisosasto iVT Expo 2027, Köln, Saksa: [Joint Exhibition Stand at iVT Expo 2027 – Business Tampere](#)

BUSINESS
TAMPERE



Seuraa Business Tampereen
tapahtumakalenteria:

Mentorointiohjelmalla tukea kansainvälistymiseen

Kansainvälistymisen mentorointiohjelma yhdistää yhteiset teemasessiot ja yrityskohtaisen sparrauksen. SIX GLOW -ohjelmassa yritysten kansainvälistymistä tuetaan yhteisillä tilaisuuksilla ja yrityskohtaisella mentoroinnilla



Kenelle?

Kahdeksalle ohjelmaan osallistuvalla yrityksellä, jotka kehittävät kansainvälisen kasvun fokusta, markkinoillepääsyä ja myyntiä.

Mitä ohjelma on sisältänyt?

Kick-off, kaksi teemasessiota, taustatietokysely sekä 13 yrityskohtaista tapaamista seitsemälle yritykselle.

Mitä tehdään seuraavaksi?

Teemasessio 3 järjestetään 27.10.2026. Jäljellä olevat yrityskohtaiset sparraukset toteutetaan loka-joulukuussa 2026.

Ohjelman tulokset

Selkeämpi strateginen fokus, priorisoidut kohdeasiakkaat, vahvempi asiakasarvo sekä konkreettiset seuraavat toimet, kontaktit ja kumppanuudet.

Vienti vauhtiin – valmistavan teollisuuden kansainvälistymisohjelma

Tampereen kaupungin erillistilauksessa tuetaan valmistavan teollisuuden kansainvälistymistä.



Kenelle?

Ohjelmaan valittu valmistavan teollisuuden yrityksiä, joilla valmius ja halu kehittää kansainvälistä kasvua ja myyntiä.

Mitä ohjelma sisältää?

- kohdemarkkinan ja asiakassegmentin valinta
- arvolutauksen selkeyttäminen kansainvälisille markkinoille
- kumppani- ja jakeluratkaisujen määrittely
- suunnitelma näkyvyyden lisäämiseksi ja myynnin käynnistämiseksi

Millä askelmerkeillä?

Infowebinaarin jälkeen kolme työpajaa joihin on valittu 14 yritystä

- Asiakassegmentit ja arvolutaus: 22.10.26
- Kumppani ja jakelukanavat: 17.11.26
- Myynnin käynnistäminen ja näkyvyys: 2.2.27

Ohjelman tavoitellut tulokset

Yritys saa mukaansa osallistujaverkoston lisäksi myyntipuheen, ostajaskenaariot sekä konkreettisen suunnitelman ensimmäisten asiakkaiden tavoittamiseen.

Lisätiedot: jouni.myllymäki@business tampere.com

Kaukomarkkinoiden vientiohjelmät

USA & Kanada (SMEEE)

Singapore, Filippiinit & Saudi-Arabia (ICC)

Kiinan Greater Bay Area & Vietnam (Leap4Growth)

Mitä tarjoaa

- Kohdennettu markkinatieto ja -tuki
- Yritysdelegaatiot kohdemarkkinalle
- B2B matchmaking ja kumppanihakua
- Yhteydet suurhankkeisiin

Kenelle

- Yritys uusi markkinalla
- Tarvittavat resurssit vientiin
- Skaalautuva tuote tai palvelu

BUSINESS
TAMPERE





BUSINESS
TAMPERE

Kansainvälistymisklubi

Kansainvälistymisklubi kokoaa Pirkanmaan viennistä kiinnostuneet ja vientiä jo tekevät valmistavan teollisuuden pk-yritykset yhteen.

Kevyt ja käytännönläheinen toimintamalli tarjoaa yrityksille:

- Vertaisverkoston kuulla ja oppia toisten yritysten kansainvälistymisen polusta ja käytännön esimerkeistä
- Tietoa kansainvälistymisen tukimahdollisuuksista ja -palveluista
- Yritysvierailuita kotimaassa ja maailmalla

Tulevat tapaamiset 2027:

- Kolme tapaamista yrityksissä 01/27, 04/27 ja 08/27
- Vierailut Seinäjoki/Kokkola yrityksissä 08/27
- Pirkanmaan vientipäivässä 11.11. kuulet tästä lisää!

Toimintamallia jalostetaan yrityslähtöisesti yhdessä osallistuvien yritysten, Business Tampereen, Tampereen Kauppakamarin ja Pirkanmaan Yrittäjien käynnistämässä pilotissa vuosien 2027 ja 2028 aikana.

Lisätiedot: jouni.myllymäki@business tampere.com

Physical AI –delegaatio, Texas

19.–30.10.2026

Vierailukohteet

19.10.2026 Dallas	Dallas Regional Chamber · Jacobs · Caterpillar* · verkostoitumisilta, FACC North Texas
20.10.2026 Dallas–Fort Worth	Texas Instruments* · AllianceTexas Mobility Innovation Zone · vapaaehtoinen NHL-ilta
Ke 21.10. Dallas	Drooniteknologiayritys* · UT Dallas, Jindal School of Management
To 22.10. Bryan	Bush Combat Development Complex*, Texas A&M–RELLIS · bussisiirtymä Austinin alueelle
Pe 23.10. Austinin alue	Plug and Play Cedar Park · Apptronik · kolmas yritysvierailu*
26.–30.10.2026 Austin Tech Week	Tapahtumat · hautomot · työn alla*: John Deere, Tesla, SpaceX, Samsung, Saronic, Skyways, Silicon Labs

Matkavaihtoehdot

1. Koko delegaatio 19.–30.10.2026	Dallas–Fort Worth ja Austin, jatkuen Austin Tech Weekin yli.
2. Dallas–Fort Worth 19.–21.10.2026	Dallasin ohjelma, mukaan lukien maanantain verkostoitumisilta
3. BCDC + Austin 22.–23.10.2026	Alkaa Dallasista torstaiaamuna: bussi, BCDC ja perjantaina Austinin vierailut.
4. Austin Tech Week 26.–30.10.2026	Valikoituja Tech Week - tapahtumia ja yritysvierailuja Austinin alueella.

Sitova ilmoittautuminen viimeistään **10.10.2026!**

Ei osallistumismaksua, lennot ja hotellit osallistuja maksaa itse
Ilmoittaudu: business tampere.com/en/physical-ai-texas-2026

Business Tampere avasi toimiston Lviviin Ukrainaan

Edustusto tarjoaa yrityksille nopeamman reitin luotettaviin verkostoihin ja käytännön yhteistyöhön Ukrainassa.

Näiden verkostojen kautta yritykset voivat löytää kumppaneita, käynnistää uusia pilotteja ja avata uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan kasvulle.

Ajantasainen tilannekuva,
tarpeet, toimijat ja käytännön
toimintaympäristö

Oikeat **kontaktit** yrityksiin,
kaupunkeihin, sairaaloihin,
yliopistoihin, klustereihin ja
rahoittajiin

Mahdollisuudet osallistua:
tapaamisiin, delegaatioihin,
markkinavierailuihin sekä saada
paikallista käytännön tukea.

Kumppanuudet pilottien,
konsortioiden ja suomalais-
ukrainalaisten hankkeiden
edistämiseen.



Ukraina on yksi Euroopan suurimmista kasvumarkkinoista

Ukrainan jälleenrakennus ja mahdollinen EU-jäsenyys luo yrityksille **satojen miljardien eurojen markkinan.**



Keskeisimmät liiketoiminta-alueet

Puolustus ja turvallisuus

Rakentaminen ja infrastruktuuri

Energia ja vihreä siirtymä

Liikenne ja logistiikka

Teollisuus & ICT

Terveys ja hyvinvointi

Lähde mukaan ReBuild Ukraine –tapahtumaan!

Luottamuksen rakentaminen ja yhteyksien luominen vaatii konkreettista läsnäoloa ja yhteyksiä ennen sodan päättymistä.

Lähde mukaan rakentamaan verkostoa
ReBuild Ukraine -tapahtumaan

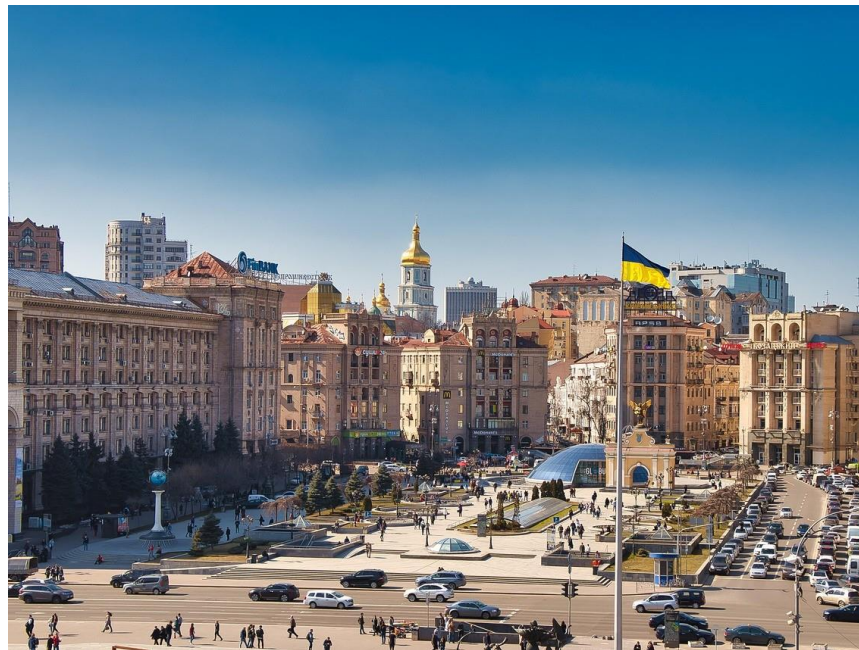
Aika 12.-13.11.2026

Paikka Varsova, Puola

Lue lisää tapahtumasta:

Business Tampereen [tapahtumakalenterista](#)

Tapahtuman [omilta verkkosivuilta](#)



Ota yhteyttä asiantuntijoihimme



Ilona Raitakari
Terveysteknologia



Jari Ikonen
Puolustus ja kaksoiskäyttö



Ari Lylynoja
Ajoneuvoteollisuus



Jouni Myllymäki
*Valmistava teollisuus,
Nordics & Baltics*



Fanny Heinonen
Film Tampere



Katso kaikki BT:n
asiantuntijat
yhteystiedot ja
henkilöstö -sivuille



Yi Tang
*Kiina, Vietnam + muu
Aasia*



Heini Salopelto
USA & Kanada



Minh Lam
*Singapore, Filippiinit, Saudi
Arabia*



Minna Tihinen
Ukraina



Tuomas Vanhanen
Vetyteollisuus



Yrityscase: Mexlinkin matka
kansainvälisille markkinoille

Pasi Julkunen, CEO, Mexlink Oy



BUSINESS NOKIA

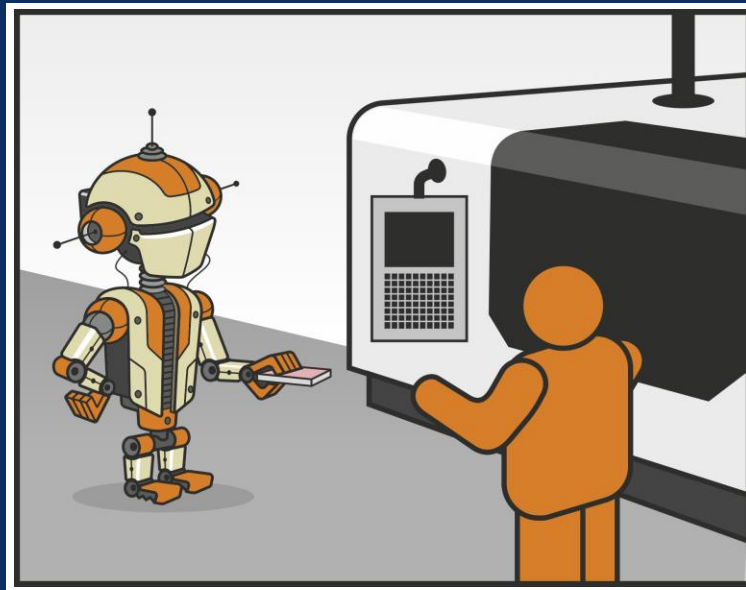
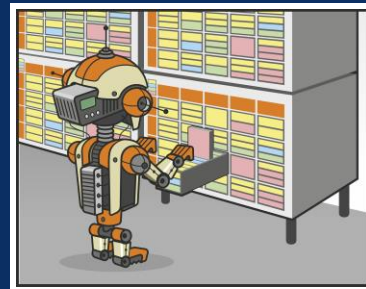
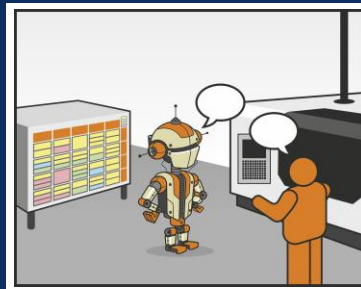
Yrityscase:

Mexlinkin matka kansainvälisille markkinoille

Pasi Julkunen

www.mexlink.fi

Pasi.julkunen@mexlink.fi



Vientipolku tapahtumina – kaksi haaraa



Vientikyvykkyys kehittyi markkinasta takaisin tuotteeseen:

Saksa rakensi tarjonnan muotoa, Ruotsi kirkasti ostamisen ehdot ja Pohjoiskalotti ankkuroi osaajapulan reunaehdot

MexLink: kaksi liiketoimintaa, yksi ydin

Konsultointi tuo osaamisemme asiakkaan arkeen. **Mexwiser** tekee siitä **skaalautuvan** tuotteen

Konsultointi

- Hiljaisen tiedon tuotteistus
- Teollisuusfokus
- Teknologiakehitys ja valmistus
- Osaamisen mittaaminen

Yhteinen liikeidea

**Hiljainen tieto → rakenne →
toistettava hyöty**

Pitkän ajan opit tehdään
muidenkin käytettäväksi.

Mexwiser®

- SaaS-tuote palvelukonseptillä
- Yhteinen alusta hiljaisen tiedon genreille
- Tavaramerkki:
EU, USA,

Sama osaaminen. Eri skaalautuvuus.

Verkostot tekevät pienestä yrityksestä kokoaan suuremman.



Teknologia- ja asiantuntijayritys, joka kasvaa orgaanisesti, myy osin palveluna ja toimii teollisuuden B2B-nichessä

työkalu
tekoälyteknologia

Mikä on vientituote Mexwiser®?



TYÖTILANNE

Kokemus vähenee.
Teknologia
monimutkaistuu

Miten ongelmat
ratkaistaan ilman
huippuosaajia?



1 Huollon pääprosessi

fokusoi AI:n keskustelun oikeaan työvaiheeseen

Setup

Diagnoosi

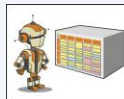
Korjaa

Sulje

OSAAMISKARTTA

Mexwiserin syvä IP

Tuo relevantin osaamisen ja taustadatan ratkaisuprosessiin.



OppiCard

ajattelumuisti

Huoltoraportti

faktamuisti

Asiakasdok.

varma tieto



KASVAVA MUISTI

Muistijäljet linkittyvät
osaamiskarttaan ja muo dostavat
assosiaatioverkoston.

Hiljainen tieto käytettävissä koko
organisaatiossa

Organisaation muisti ei ole yksi tietokanta. Se on kasvava verkosto faktoja, kokemuksia ja ratkaisujen ajattelujälkiä, jotka osaamiskartta pitää löydettävissä oikeassa asiayhteydessä.

Huolto ensin → sama alusta
skaalattavissa muihin
hiljaisen tiedon ongelmiin

Hyvät viennin ovenavaajat

Hyvä kumppani lyhentää matkaa oikeiden ihmisten luo. Yrityksen pitää silti tehdä kontaktista liiketoimintaa.

1 Ovenavaaja ei korvaa myyntiä

Se tuo oikeaan ympäristöön, mutta ei päättää asiakkaan puolesta.

2 Paikallinen luottamus nopeuttaa oppimista

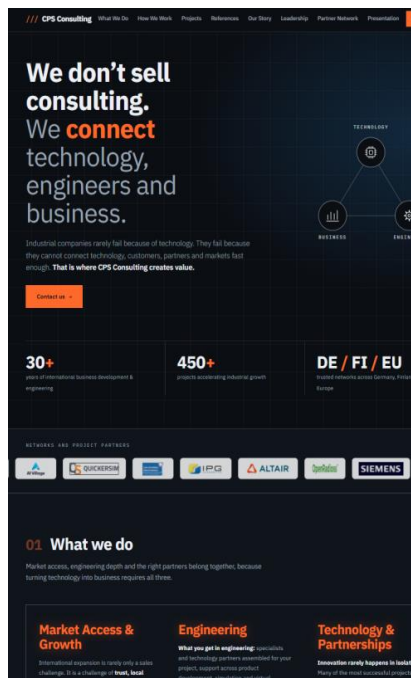
Verkostot, kulttuuri ja päätöksenteko tulevat näkyviksi aikaisemmin.

3 Arvo syntyy jatkotyöstä

Kontakti pitää jalostaa keskusteluksi, pilotiksi ja kaupaksi.

4 Vievät fokuoituun asiakasympäristöön

Kontakti pitää jalostaa keskusteluksi, pilotiksi ja kaupaksi.



VUOSIEN KASVATTAM

Business Tampere avaa ekosysteemin → Ovenavaaja avaa markkinan → Yritys tekee varsinaisen myyntityön.



CPS Consulting — verkostojen kautta sisään

Saksan markkinassa teknologia, insinöörit ja liiketoiminta pitää saada samaan keskusteluun.

<https://cps-consulting.de>

Miksi tämä oli MexLinkille tärkeä?

Paikallinen markkinatuntemus

Saksan päätöksenteko, kieli ja ostamisen tapa eivät avaudu etänä.

Yhteydet tutkimukseen ja yrityksiin

Pekka Stuckertin verkostot veivät keskustelun TU Berliiniin, Tepconiin ja uusiin avauksiin.

Win-win-logiikka

Pekan verkosto sai uutta teollista AI-sisältöä. MexLink sai oikeat ovet auki.

The screenshot displays the CPS Consulting website. The top navigation bar includes links for 'What We Do', 'How We Work', 'Projects', 'References', 'Our Story', 'Leadership', 'Partner Network', 'Presentation', and 'Contact us'. The main content area features a large headline: 'We don't sell consulting. We connect technology, engineers and business.' Below this, a sub-headline reads: 'Industrial companies rarely fail because of technology. They fail because they cannot connect technology, customers, partners and markets fast enough. That is where CPS Consulting creates value.' A 'Contact us' button is visible. The page also highlights key statistics: '30+ years of international business development & engineering', '450+ projects accelerating industrial growth', and 'DE / F Partner networks in Europe'. A section titled '04 Our story: why CPS Consulting was founded' explains the company's origin, stating that the reason was 'rely on the technology' and that the company was founded to help companies expand into international markets. The '05 Leadership' section features three portraits of the founders: Pekka Stuckert, Dr. Axel Hünsche, and Yrjö Kempi, each with a brief bio. The bottom of the page lists three core services: 'Market Access & Growth', 'Engineering', and 'Techno Partner'.

Oppi: verkosto ei ole käyntikorttilista. Se on kyky päästä oikeaan keskusteluun oikealla hetkellä oikeiden henkilöiden kanssa.



Export Maker — systemaattinen markkina-avaus

Ruotsin polku muutti markkinakokeilun jäsennellyksi myynti- ja kumppanihakuprosessiksi.

<https://exportmaker.fi>

Mitä oven avaaminen tarkoitti käytännössä?

Opiskele ja suunnittele

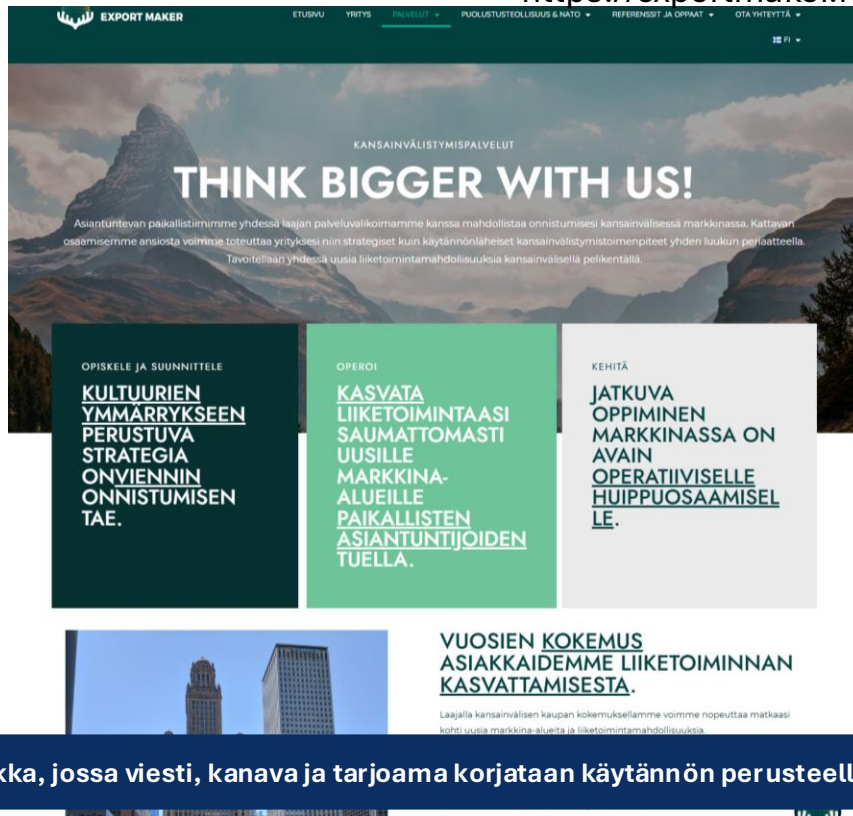
Markkina- ja kulttuuriymmärrys ennen myyntiä. Koulutustapahtuma ja harjoitustyöt, myyntistrategian muodostaminen

Operoi

Elmia, BF rahoitus, asiakas- ja kumppanuushaku, valmistus- ja huoltoliiketoimien tunnistus/ laaja tietohaku

Kehitä

Jakelijamallin, verkkoviestin ja myyntikonseptin tarkennus, kohdeasiakkaat / jakelukanavien valinta



Oppi: markkinaan meneminen ei ole yksi matka. Se on oppimissilmukka, jossa viesti, kanava ja tarjoama korjataan käytännön perusteella.

Vientitarina yhdellä ajatuksella

Perinteinen insinöörimyynti

Ensin valmis tuote
→ Tekniikka perusteltuna
→ Tuote myy
→ Vähän ostamisen psykologiaa
→ Hinnoittelu heikkous / myöhään



Iteratiivinen eteneminen/MexLink case

Markkina avattiin jo keskeneräisellä tuotteella. Jokainen keskustelu korjasi tuotetta, viestiä ja kaupallista mallia. Softlandia partnerina kehitti AI-teknologia-alustaa oppimisen tahdissa.

Siemen

Business Tampere
avaa ympäristön

Juuret

CPS Consulting,
Softlandia, ExportMaker,
oma tulo-rahoitus

Runko

Tuote ja argumentti
kehittyvät

Oksat

Saksa, Ruotsi,
Pohjoiskalotti

Hedelmät

Tarjonta,
edustajamalli,
myyntivalmius

Business Tampere kylvi siemeniä useassa kohdassa. Varsinainen kasvattaminen jäi MexLinkille.



Saksan pohja rakennettiin verkostoja hyödyntäen

Pekka toi markkinan, kontaktit ja saksalaisen ostamisen logiikan. MexLink toi teollisen sisällön ja Mexwiserin.

2022

Benchmark avasi markkinan

- Business Tampere toi MexLinkin Saksan teollisuusympäristöön
- Pekan verkostot veivät keskustelun pintaa syvemmälle
- Tuloksena markkinaymmärrys, ei vielä myyntikanava

2023–2024 Yhteys jäi elämään

- Saksan päätöksenteko, hinta ja uskottavuus nousivat keskusteluun
- TU Berlin / Rainer Stark vahvisti tutkimuspolun mahdollisuutta
- Ensimmäisiä materiaaleja hiottiin Saksan logiikkaa vasten

2025

Sisältöä testattiin käytännössä

- Wilhelm Klatt käytti VoiceAssistant-protota yritysjohtajien AI-koulutuksessa
- Hannover auttoi kääntämään viestin asiakkaan ongelmaksi
- Tepcon laajensi ajatusta täydentävästä partnerista

2026 Edustajakonseptin perusteet syntyivät

- FranconAI ei vielä ollut valmis jakelijaksi
- Keskustelu rajasi edustajan roolin, ansainnan ja lupaukset
- Mexwiser kehittyi demoesittelystä liiketoimintamalliksi

Ydin: verkosto ei yksin riitä. Se alkaa tuottaa arvoa vasta, kun siihen viedään riittävän vahva sisältö ja selkeä kaupallinen malli.



Ruotsin polku – loppuvuodesta 2025

Ruotsi ei ollut vain uusi maa. Se oli myyntiviestin ja asiakaskivun testi.

Business Tampere

Pohjoismaat/Baltia-polku, työpajat ja Elmia-matka toivat MexLinkin ruotsalaisen markkinan eteen oikeaan aikaan.

Export Maker

Market Explorer -työ ja käytännön myyntivalmistelu muuttivat messukäynnin systemaattiseksi markkinatestiksi.

Elmia

Messuilla testattiin demoa, asiakasreaktiota, ruotsin kielen merkitystä, kohderyhmää ja Export Maker -yhteistyötä.

Ruotsin markkina oppia:

- Tuotteemme juuret: “Hiljainen tieto” ei yksin riitä ostoperusteeksi.
- Kipu pitää muuttaa asiakkaan rahaksi, kapasiteetiksi tai riskiksi.
- Kieli ja paikallinen luottamus vaikuttavat heti.
- Oikea päätöksentekijä ei aina ole messuosastolla.

Ruotsi opetti paikallisen päätöksenteon ja jakelun logiikkaa

Tekninen vakuuttaminen ei yksin riitä, jos ostoryhmää, kieltä ja paikallista luottamusta ei hallita.

Päätöksenteko pitkä, osallistava, useampi henkilöstöryhmä mukaan

Kieli englannilla pärjää keskustelussa, mutta ruotsi madaltaa kynnystä

Jakelumalli diileri tai paikallinen edustaja voi olla parempi alku kuin suoramyynti Suomesta

Myyntiviesti yleinen AI- tai tacit knowledge -puhe ei riitä; asiakkaan kipu pitää nimetä

Avoimuus voi peittää kulttuurierot. Paikallinen opas auttaa ymmärtämään ruotsalaista ostamista.

Tutkimusretki Pohjoiskalotille 2026

Tornio–Haaparanta-retki muutti Pohjois-Ruotsin mahdollisuudet ihmisiksi, yrityksiksi ja käytännöiksi.

Business Tampere / Jouni M

Jouni kokosi pienen tiimin ja Nordic Boost avasi alueen käytännön verkoston: ei yleisesitystä, vaan kenttäkäyntejä ja keskusteluja.

Paikalliset toimijat ja heidän Ruotsi strategiansa

Haaparannan yritykset, Business Tornio ja Tornion yritykset tekivät alueen tarpeet näkyviksi.

Jatkotoimet

Business Tornio tarjosi apua esim. Ruotsin AB:n, veronumeron ja paikallisten käytäntöjen avaamiseen.

Oppi markkinasta:

Teolliset investoinnit kasvattavat kysyntää. Asentajista on jo pulaa, ja kasvu lisää tarvetta uusien tekijöiden perehdyttämiseen, ammattioppilaitosten laatu huonoo ja ulkomainen työvoima kasvussa. Varmisti Ruotsi-strategian oikean kohteen pohjoiseen.

Vientikyky vaatii myynnin, verkkoviestin ja konseptit - 2026

Kun lähdetään tosissaan myymään, tuotteen lisäksi pitää olla ostettava malli.

SWC / myyntisparaus

Herätti siihen, että suomalainen tekninen myynti ei riitä. Ostokäyttäytyminen, päätöksentekijät ja ihmisen käsittely pitää ymmärtää.

Verkkosivut / Export Maker

Asiakas käy sivuilla ennen tai jälkeen tapaamisen. Epäselvä ja geneerinen viesti voi katkaista etenemisen.

Tarjontakonsepti

Tuotteet: Rescue Sprint, Knowledge Factory vaiheet, hinnat, päätöspisteet ja vastuut. Asiakkaan pitää tietää, mitä ostetaan ja miten tuotetta tuetaan.

Edustajakonsepti

Paikallinen myynti, provisio, deal registration, asiakkuuden suoja, ensitason tuki ja rajat sille, mitä voi luvata.

Tarjonta (Mexwiser®) vientiä varten

Yläpuolella myytävä kokonaisuus – alapuolella dokumenttipohja, jolla asiakas, edustaja ja tekninen kumppani tietävät mitä ollaan tekemässä.

Rescue Sprint

Nopea validointi ennen isoa sitoutumista

Rajattu asiakastesti. Todennetaan ongelma, hyöty ja järkevä seuraava askel.

Knowledge Factory

Vaiheistettu käyttöönotto

Phase 1 rajaa. Phase 2 rakentaa ympäristön. Phase 3 vie käyttöön. Phase 4 ylläpitää.

Connected Organizational Memory

Seuraava teknologinen ja tutkimuksellinen hyppy

Knowledge Graph (DAG) yhdistää tiedon suhteiksi ja parantaa hakua, kontekstia ja päättelyä.

Dokumentit ja sopimusohjat

Aloitutus ja riski alas

06 Rescue Sprint -sopimus

05 Juridiset riskiehdot

03 Hinnoitteluliite: Rescue Sprint

Myyntiviesti:

Pieni ensimmäinen ostopäätös, jolla vältetään liian iso tekninen ja kaupallinen hyppy.

Kaupallinen tuotepolku ja toimitus

01 Knowledge Factory -asiakaskatsaus

Phase 1 - konseptisuunnittelu / Deployment Blueprint

Phase 2 - asiakkaan Azure-ympäristön käyttöönotto

Phase 3 - operatiivinen käyttöönotto ja omistajuus

Phase 4 - ylläpito, tuki ja laajennus

02 Asiakassopimus + 03 Hinnoittelu + 04 Azure + 05 Legal

07 Edustajasopimus / paikallinen myynti ja tuki

Valmisteltavat tutkimus- ja kasvuvivut

Knowledge graph -tutkimusaihio

TU Berlin / tutkimusyhteistyön suunnitelma / rahoitus

Uudet tietolähteet: huolto → koneistus → hankinta → ?

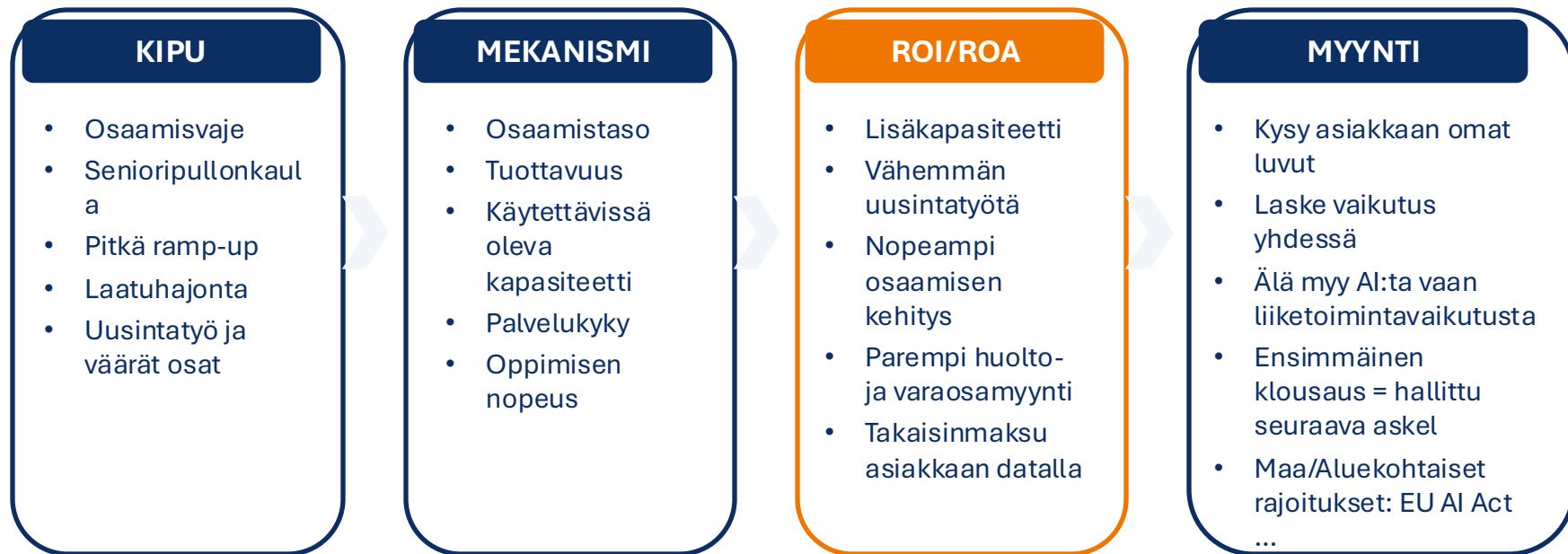
Partneri- ja ekosysteemi malli

Asiakas caseista syntyvä näyttö ja julkaisut

Huomio: pidetään erillään myytävästä vakiotarjonnasta, kunnes näyttö ja toimitusmalli ovat valmiit.

Kipu pitää pystyä muuttamaan euroiksi

Mexwiser ROA-simulointimalli yhdistettynä SWC:n myyntilogiikkaan



Osaamisen taloudellinen arvo syntyy sen vaikutuksesta todelliseen suorituskyykyyn. Asiakkaan kipu on kaivettava myynnin keinoin myytäväksi ratkaisuksi.

Mitä vientitarina voi opettaa muille yrityksille?

Kansainvälistyminen ei ole yksittäinen hanke. Se on oppimisprosessi, jossa jokainen avaus testaa yrityksen valmiutta.

1. Julkinen toimija voi avata oven

Business Tampere voi tuoda oikeaan ympäristöön, tapahtumiin, verkostoihin ja markkinaa. Se ei kuitenkaan myy yrityksen puolesta.

2. Yrityksen pitää mennä ovesta sisään

Kontaktit pitää jalostaa keskusteluiksi, piloteiksi, tarjonnaksi, kumppanuuksiksi ja hinnoiksi. Muuten verkosto jää käyntikortiksi.

3. Kasvu syntyy rinnakkain

Tuote, markkina, myynti, verkkoviesti ja edustajamalli eivät valmistu lineaarisesti. Ne kasvavat toisiaan korjaten.

Loppuviesti: Business Tampere kylvi siemenet useaan kertaan. MexLinkin tehtävä oli kasvattaa niistä vientikelpoinen puu kumppaneita hakien. Kehitysehdotuksena yrityksiä auttaisi Benchmark matkojen systematisointi saattona pitemmälle

Seuraava vaihe: asiakasmyynti tai rahoitusboosteri henkilöstön ja kansainvälisen myynnin kasvattamiseen.
Kumppanit kuitenkin haettava ulkomailta, koska Suomessa rahoitus on polarisoitunut suuryrityksille ja deeptech yrityksille



BUSINESS
TAMPERE

Kysymyksiä?





BUSINESS
TAMPERE

Kiitos osallistumisesta!

Materiaalit julkaistaan Business Tampereen verkkosivuilla.

Saat pian linkin sähköpostiisi.

Palautteesi on meille tärkeää. Kerrothan mielipiteesi!

