

Dynaset Oy: Matka kansainvälistymiseen

Kokemuksia ja käytännön vinkkejä – Ylöjärveltä maailmalle

Anni Karppinen I Toimitusjohtaja, DYNASET Oy

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

DYNASET lyhyesti

DYNASET valmistaa kompakteja lisälaitteita, jotka lisäävät työkoneesi tuottavuutta ja monipuolisuutta.
Laaja valikoima integroitavia ratkaisuja helpottaa työtä eri toimialoilla.



- Perustettu 1986 Ylöjärvellä
- Suoramyyntiä yli 80 maahan
- Jälleenmyyjiä kaikilla mantereilla
- Tytäryhtiö Saksassa
- Liikevaihto 27 M€ (2025)
- ISO 9001:2015 , ISO 14001:2015 & ISO 45001:2018

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Autotallista maailmalle: 40 vuotta kansainvälistymistä

1986 — **DYNASET perustetaan**

1991 — **Oma vienti alkaa**

1994 — **Demonstroi ja kontaktoi**

1998– — **Lähemmäksi markkinaa**

2024 — **Paikalliset markkinanrakentajat**

2026 — **Pysyvä läsnäolo**















Malli muuttuu. Aktiivinen markkinan rakentaminen ei.

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Viennin aloitus ei vaadi suurta investointia

”Ajattele isosti – aloita nuukasti”

Reijo Karppinen, Dynasetin perustaja

1

Lentoliput riittävät usein alkuun

Markkinatutkimus tai iso hanke ei ole edellytys. Tärkeintä on lähteä liikkeelle.

2

Rohkeus, innostus ja aika

Suurin investointi on halu käyttää aikaa ja kontaktoida asiakkaita itse. Aloita tutustumalla alan messuihin, kontaktoi alan toimijoita.

3

Verkostoidu

Verkostoidu ja sparraa paikallisten kansainvälistä liiketoimintaa tekevien yrityksien kanssa. Selvitä julkiset vientipalvelut mm. Business Tampere, Business Finland)

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Ratkaisevaa on, mitä tapahtuu messujen / kontaktointimatkojen jälkeen

1

Kontaktit kirjattu?

Jokainen messukontakti talteen: kuka hän on ja mikä on hänen tarpeensa.

2

Seuraava tapaaminen sovittu?

Miten potentiaaliset asiakkaat saadaan etenemään kohti kauppaa?

3

Kuka vastaa seurannasta?

Sama koskee kaikkia myyntikanavia: vastuu ja jatkotoimet pitää nimetä.

JATKOTOIMET RATKAISEVAT

kontakti kehittyy asiakassuhteeksi

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Hyvä tuote avaa oven – mutta ei vielä tee kauppaa

”Asiakas ostaa hyödyn, ei tuotetta”

Dynasetin oppi kansainvälisestä myynnistä

1

Hyvä tuote ei myy itse itseään

Jos asiakas ei tunne yritystä, ymmärrä hyötyä tai luota toimituskykyyn, kauppaa ei synny.

2

Asiakas ostaa tuloksen

Tehokkaamman työkoneen, vähemmän seisokkeja, yksinkertaisemman rakenteen tai mahdollisuuden tehdä työtä, johon ei aiemmin pystynyt.

3

Tunne asiakkaan liiketoiminta

Puhu hyödystä teknisten ominaisuuksien sijaan – ja tunne asiakkaan liiketoiminta vähintään yhtä hyvin kuin oma teknologiasi.

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Jälleenmyyjäverkosto – mahdollistaja ja haaste

“Verkoston laajuus on tärkeää, aktiivisuus vielä tärkeämpää."

Dynasetin oppi kansainvälisestä myynnistä

1 Löydä jälleenmyyjä

Millainen jälleenmyyjä sopii edustamaan yritystäsi kohdemarkkinassa?

2 Vakuuta jälleenmyyjä

Miksi juuri Dynasetia kannattaa myydä kymmenien muiden merkkien joukosta?

3 Auta vakuuttamaan loppuasiakas

Minkä ongelman tuote ratkaisee ja kenelle?

Yksi myyntitiimi, kaksi sijaintimallia

14

Ylöjärvellä

aluemyyntipäälliköt ja markkinanrakentajat

6

kohdemaassa

Australia, Intia, Saksa, Ranska ja Panama

Sama tiimi, sama vastuu

Paikallinen henkilö on Dynasetin oma työntekijä. Ero on sijainnissa, ei omistajuudessa: kaikilla on sama tavoite olla lähempänä asiakasta.

Jälleenmyyjäverkosto

Ei oman henkilöstön vaihtoehto, vaan skaalaamisen väline.

Oma ihminen tekee kumppanista vahvemman, avaa uusia ovia ja tuo markkinan äänen nopeammin Ylöjärvelle.

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Paikallisen rooli on olla kokonaisuuden rakentaja

AVAA	Tunnistaa segmentit, asiakkaat, sovellukset ja OEM mahdollisuudet
AKTIVOI	Löytää ja kehittää kumppaneita, rakentaa yhteisen tekemisen rytmin.
YHDISTÄÄ	Tuo asiakkaan ja Ylöjärven osaajat yhteen
OPPII	Viestii markkinan signaalit Ylöjärvelle

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

10 käytännön oppia globaaliin markkinanrakentamiseen

Ennen kuin lähdet	Kun rakennat markkinaa	Kun skaalaat
1. Aloita nuukasti – lentoliput riittävät alkuun	5. Sovi jatkotoimet – kontakti ei ole vielä asiakassuhde	8. Ole lähellä – paikallinen oma ihminen rakentaa markkinaa
2. Mene messuille, verkostoidu ja demonstroi jos mahdollista	6. Älä sido itseäsi yksinmyyntiin – rakenna monijälleenmyyjäverkosto	9. Rakenna rooli ennen rekrytointia ja tehkää caset yhdessä
3. Myy hyötyä, älä tuotetta	7. Vakuuta kumppani ja auta myymään – sitoutuminen ja talous ratkaisevat	10. Uskalla uudistaa – kumppanuudet eivät aina kehity odotetusti
4. Kontaktoi rohkeasti – avaa ovia		

Jos teet vain yhden asian: kontaktoi aktiivisesti – enemmän avattuja ovia, enemmän mahdollisuuksia.

DYNASET
PARTNER OF YOUR MACHINE

Kansainvälistyminen ei ole maantiedettä.

Se on kykyä rakentaa luottamusta siellä, missä asiakas tekee päätöksensä.

Avaa seuraava ovi.
Kuuntele. Opi. Palaa.



Kiitos!



Anni Karppinen

Toimitusjohtaja, DYNASET Oy

+358 40 041 6037

anni.karppinen@dynaset.com

www.dynaset.com

Muista seurata meitä:

LinkedIn

DYNASET

PARTNER OF YOUR MACHINE