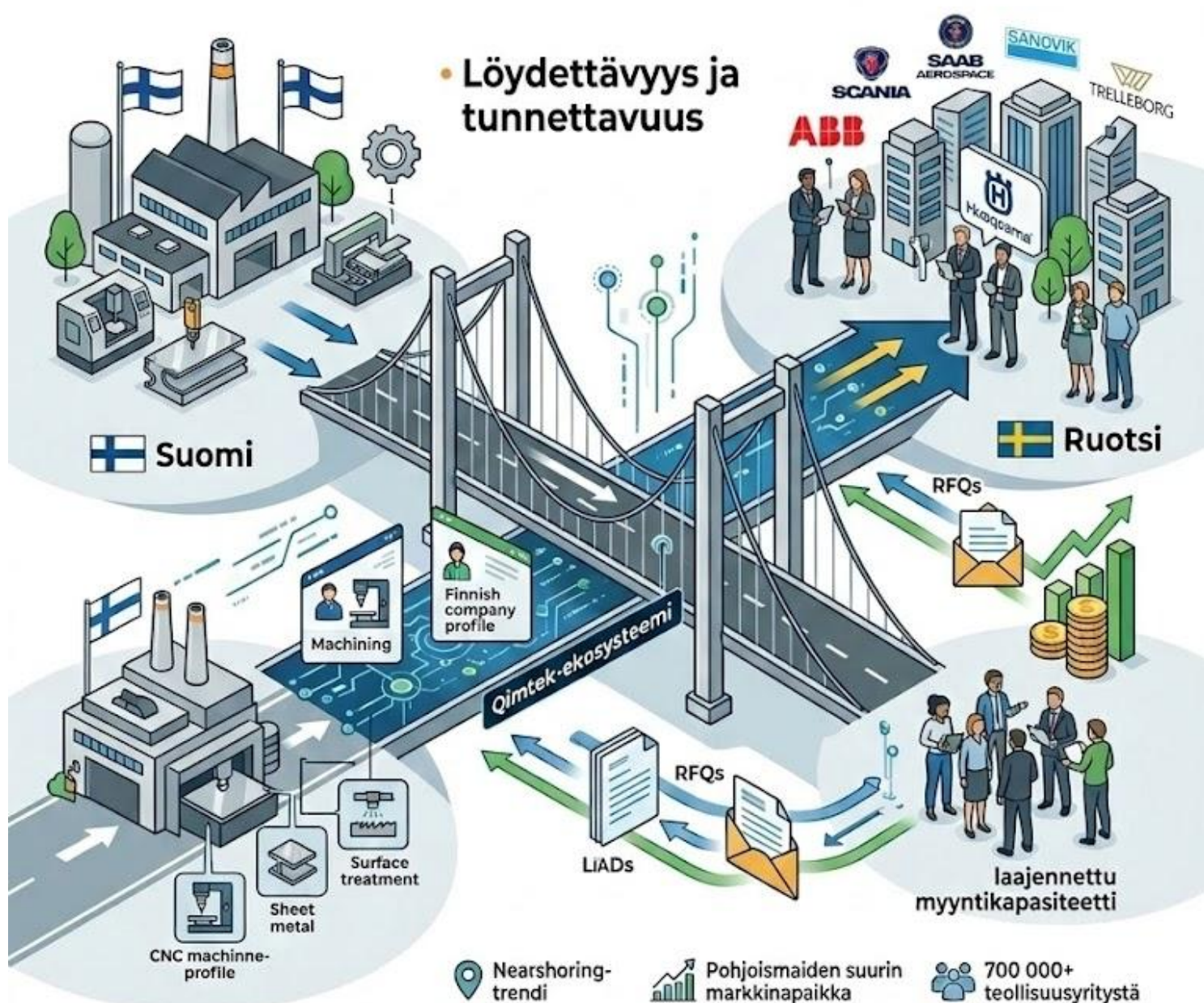




WHITE PAPER

Asiakashankinta Ruotsin markkinoilta

Opas valmistavan teollisuuden johdolle (lv. 3–20 milj. €)



Asiakashankinta Ruotsin markkinoilta

Qimtek-näkökulma

Opas valmistavan teollisuuden johdolle (lv. 3–20 milj. €)

Qimtek Finland • 2026

Ruotsin markkinoilla on yli 700 000 teollisuusyritystä. Kilpailua on — mutta myös kysyntää. Oikea kysymys ei ole ”sopiiko meille Ruotsi?“, vaan ”miten pääsemme oikeiden ostajien näkökenttään ja pysymme siellä?“

1. Miksi ja kenelle tämä infopaketti on kirjoitettu?

Tämä infopaketti on kirjoitettu teille — suomalaisen valmistavan teollisuusyrityksen toimitusjohtajille, hallitustyöskentelijöille ja myyntijohdolle — jotka harkitsette tai jo aktiivisesti etsitte asiakkaita Ruotsista.

Ruotsi on Suomen luonnollisin vientimarkkina, naapurimaa, EU-jäsen, pitkälti sama teollisuuskulttuuri, ja globaaleista brändikäyttäjistä koostuva ostajapohja. Silti moni suomalaisyritys epäröi — tai on kokeillut ja pettynyt.

Tässä paperissa käymme läpi:

- Tyypilliset epäluulot ja kysymykset, joita johto kohtaa
- Miksi B2B-teollisuusmyynti Ruotsiin on hitaampaa kuin arvataan, ja miten siihen varaudutaan
- Qimtek-ekosysteemin ydinajatus: oikea kapasiteetti oikealle asiakkaalle
- Realistiset vaihtoehdot asiakashankinnalle
- Miten Qimtek-ekosysteemi toimii — metaforalla ja käytännön numeroin
- Miksi yhdistelmä Qimtek.se + Svensk Verkstad + Qimtek Finland on monelle Pk-yritykselle toimivin tapa aloittaa

2. Viisi yleisintä epäluuloa, ja rehelliset vastaukset

Kun tapaamme suomalaisia teollisuusyrittäjiä, samat kysymykset ja huolet toistuvat. Alla ne rehellisine vastauksineen.

Epäluulo 1: ”Ruotsin markkinoille pääsy vaatii oman myyjän tai kontakteja “

”Ostajat eivät osta ulkomaiselta, jota he eivät tunne. Ilman paikallista myyjää tai lämpimistä kontakteista ei pääse edes keskustelemaan. “

Tämä on osittain totta, mutta ei este.

Ruotsalainen hankintapäällikkö tekee päätöksen toimittajasta tyypillisesti 3–18 kuukauden ostoprosessin päätteeksi. Ensimmäinen askel ei ole kauppa, se on löydettävyyys. Qimtek.se:n kautta yli 15 000 rekisteröitynyttä ostajaa — joukossa ABB, Scania, Saab Aerospace, Sandvik, Trelleborg — etsivät aktiivisesti uusia toimittajia. Kun yrityksesi on alustalla oikeilla kapasiteettikategorioilla, ostaja löytää sinut, ei toisinpäin. Tämä muuttaa lähtötilanteen kokonaan.

Epäluulo 2: ”Kampanja tuottaa tuloksia vasta kuukausien päästä — liian hidasta “

”Me tarvitaan tuloksia nyt. Ei kahden vuoden päästä. “

Oikein. Ja siksi keinovalikoiman valinta ratkaisee.

Passiivinen näkyvyys (profiili, artikkeli, mainos) on brändityötä — se rakentaa tunnettavuutta, mutta tuottaa harvoin nopeita liidejä. Sen sijaan aktiivinen myynninedistäminen, henkilökohtaiset kampanjakirjeet + seurantasoitot kokeneelta edustajalta, tuottaa konkreettisia kontakteja tyypillisesti 4–12 viikon kuluessa kampanjan käynnistymisestä.

Realistinen odotus kuuden kuukauden kampanjalla:

5–15 laadukasta myyntikontaktia, joista

2–6 etenee etätapaamisen tai tarjouspyynnön tasolle.

Kauppa syntyy tyypillisesti 6–18 kuukautta ensikontaktin jälkeen.

Epäluulo 3: ”Olemme liian pieni yritys “

”Ruotsin markkinat on suuryrityksille. Meillä on kapasiteettia, mutta ei resursseja kansainväliseen markkinointiin. “

Qimtek on rakennettu juuri teitä varten.

Alustan tyypillisin toimittajayritys on 5–200 hengen pk-alihankkija, jolla on erikoisosaaminen koneistuksessa, levytyössä, pintakäsittelyssä tai muussa alihankinnassa. Suuret ostajat — kuten Scania tai Husqvarna — etsivät nimenomaan luotettavia, ketteriä pk-toimittajia osaksi toimitusketjuaan. Nearshoring-trendi vahvistaa tätä entisestään, pohjoismaisella toimittajalla on yliveto-asema aasialaiseen verrattuna toimitusvarmuudessa, laadussa ja joustavuudessa.

Epäluulo 4: ”Olemme jo yrittäneet — tulokset olivat heikot “

”Käytimme konsulttia ja kävimme messuilla. Ei tullut yhtään kauppaa. Miksi tämä olisi erilaista? “

Tämä on tärkein kysymys, ja se ansaitsee suoran vastauksen.

Yleisin syy epäonnistumiselle ei ole Ruotsin markkinan puute, vaan väärä keinovalikoima tai liian lyhyt sitoutuminen. Kertamessuosallistuminen rakentaa tunnettua kertaosallistumiselle, se on näkyvyyttä kerran vuodessa. Konsulttiraportti ei myy kenellekään mitään.

Se mikä toimii, on jatkuva läsnäolo oikeassa kanavassa + aktiivinen yhteydenottotyö + riittävä aika suhteen rakentamiseen. Qimtek-malli on rakennettu juuri tähän, alusta on jatkuvasti läsnä, ostajat ovat aktiivisia, ja proaktiivinen asiakashankintapalvelu tekee myyntityön teidän puolestanne.

Epäluulo 5: ”Kustannus on liian korkea suhteessa epävarmaan tuottoon “

”Emme voi sitoutua kymmeniin tuhansiin euroihin ilman takeita tuloksista. “

Tämä on aiheellinen huoli — ei este.

Qimtek tarjoaa useita tasoja: ilmaisesta Basic-jäsenyydestä (0 €) proaktiiviseen asiakashankintapalveluun. Lähes kaikkien kannattaa aloittaa Basic-jäsenyydellä — rakentaa profiiliin, testata alustan tarjouspyyntivirta — ennen lisäpanostuksia. Proaktiivinen palvelu (alk. 2 450 €/kk, 4 kk:n starttijakso) vastaa hinnaltaan murto-osaa oman ruotsinmyyjän rekrytoimisesta.

3. B2B-teollisuusmyynnin realiteetit — ostopolku ei ole pikakaista

Ennen kuin käymme läpi kanavia ja ratkaisuja, on tärkeää ymmärtää, minkä prosessin kanssa olemme tekemissä.

3.1 Ostoprosessi ruotsalaisessa teollisuusyrityksessä

Tyypillinen hankintapäätös uudesta alihankkijasta etenee seuraavasti:

Vaihe	Mitä tapahtuu
1. Tarpeen tunnistus	Ostaja tai tuotantoinsinöör tunnistaa alihankintatarpeen tai -aukon
2. Toimittajahaku (1–4 vk)	Etsitään alustalta, LinkedIn, suositukset, messut
3. Soveltuvuuden arviointi (2–6 vk)	Katsotaan profiili, referenssit, sertifikaatit, kapasiteetti
4. Ensikontakti / RFQ (1–2 vk)	Lähetetään tarjouspyyntö tai otetaan yhteyttä
5. Tarjousvaihe (2–8 vk)	Tarjouksen läpiviinti, vertailu, tekninen arviointi
6. Päätös ja pilottitilaus (2–4 vk)	Ensimmäinen pienimuotoinen tilaus testaamista varten
7. Asiakkuuden rakentuminen (6–18 kk+)	Luottamuksen rakentuminen, volyymien kasvu

Kokonaisaika tunnistuksesta kauppaan: tyypillisesti 3–18 kuukautta.
Tämä ei ole Qimtek-erityispiirre — tämä on B2B-teollisuusmyynnin normi.

3.2 Mitä tämä tarkoittaa teille?

Se tarkoittaa kahta asiaa:

- Pitää aloittaa ajoissa. Toimittaja, joka on alustalla tänään, on mukana ostajan harkintajoukossa seuraavan 12 kuukauden aikana, toimittaja, joka aloittaa ensi keväänä, ei.
- Ensimmäinen tulos ei ole kauppa. Se on kontakti, tarjouspyyntö tai etätapaaminen, ne ovat ne mitattavat välitavoitteet, joita kannattaa seurata.

Muista tämä:

Ruotsin markkinoilla ei voiteta yhdellä kampanjalla. Voitetaan jatkuvalla läsnäololla, uskottavalla profiililla ja oikeaan aikaan oikeassa paikassa olemisella. Qimtek on infrastruktuuri tähän.

4. Qimtekin ydinajatus: oikea kapasiteetti oikealle asiakkaalle

Valmistavan teollisuuden myynti ei ole myyntiä siinä mielessä kuin kuluttajatuotteiden tai ohjelmistojen myynti. Se on ennemminkin kapasiteetin ja tarpeen yhteensovittamista — matching, kuten alan englanninkielinen termi kuuluu.

Ruotsalainen hankintapäällikkö ei etsi ”parhaan markkinoinnin omaavaa” alihankkijaa. Hän etsii toimittajaa, jolla on:

- Oikea tekninen kapasiteetti (koneistus, levytyö, pintakäsittely, valu, oikea kategoria, oikeat toleranssit, oikea volyymi)
- Oikea sertifiointi ja laadunhallinta (ISO 9001, EN-standardit, toimialakohtaiset vaatimukset)
- Oikea toimitusvarmuus ja joustavuus (kyky vastata muuttuvaan kysyntään ja pikälähetteisiin)
- Oikea hintakilpailukyky suhteessa kokonaisarvoon (ei välttämättä halvin, mutta paras kokonaishinta-laatu-riski-yhdistelmä)

Tämä tarkoittaa sitä, että markkinointia ei kannata tehdä kaikille kaikesta.

Tehokas vientimyynti Ruotsiin perustuu tarkkaan kohdentamiseen, tunnistetaan ne toimialat ja yritykset, joiden alihankintatarpeet osuvat yhteen oman kapasiteetin kanssa, ja viedään viesti juuri näille päättäjille.

Molemminpuolinen kannattavuus — kauppa, joka toimii molempiin suuntiin

Alihankintatoimittajan ja ruotsalaisen ostajan välinen suhde toimii pitkäjänteisesti vain, jos se on molemminpuolisesti kannattavaa. Tämä on helppo sanoa, mutta vaatii käytännössä seuraavanlaisen perustan:

- Ostaja saa toimittajan, joka ymmärtää hänen tuotantonsa vaatimukset, ei vain toimittajan, vaan kumppanin
- Toimittaja saa asiakkaan, jonka tilaukset sopivat omaan kapasiteettiin, eikä joudu ali- tai ylikuormittumaan
- Molemmat osapuolet hyötyvät pitkäkestoisesta suhteesta, joissa laatu, toimitusvarmuus ja hintataso kehittyvät yhdessä

Qimtek.se:n rooli on toimia tämän matching-prosessin infrastruktuurina, se tuo yhteen oikeanlaiset ostajat ja toimittajat ilman kalliita väliportaita. Qimtek Finlandin Proaktiivinen Asiakashankintapalvelu vielä varmistaa, että suomalaisyrityksen kapasiteetti ja osaaminen sanotaan auki tavalla, joka ruotsalainen ostaja ymmärtää, ja että viesti löytää oikean vastaanottajan.

Ydinajatus lyhyesti:

Oikea kapasiteetti oikealle asiakkaalle luo pohjan molemminpuolisesti kannattavalle yhteistyölle. Ei massaviestintää, vaan täsmäkohdentamista. Ei kertaluontoisia kauppvoja, vaan kestäviä toimittajasuhteita.

5. Metafora: Qimtek on koneistamosi laajennettu kapasiteetti — myyntikapasiteetti

Teillä on koneet. Teillä on osaaminen. Teillä on kapasiteettia. Mutta ruotsalainen ostaja ei tiedä teistä.

Kuvitelkaa, että aloitatte uuden tuotantolinjan. Ette kuitenkaan voi ottaa uusia tilauksia, koska kukaan ei tiedä linjan olevan olemassa, eikä teillä ole myyntimiestä kertomassa siitä Ruotsissa.

Ostaisitteko lisää koneita ilman myyntikanavaa? Ette. Investoisitteko myyntikanavaan ilman kapasiteettia? Ette. Molemmat tarvitaan.

Teidän tuotantonne	Qimtek-ekosysteemi
Koneistamo, levytyö, pintakäsittely...	Laajennettu myyntikapasiteetti Ruotsiin
Kapasiteetti: Olemassa	☒ 15 000+ aktiivista ostajaa alustalla
Laatu: Olemassa	☒ Profiili näkyy 24/7 oikeille päättäjille
Näkyvyys Ruotsissa: ✗ Puuttuu	☒ Aktiivinen myynti teidän puolestanne

Qimtek ei ole markkinointikampanja. Se on teidän laajennettu myyntikapasiteettinne Ruotsissa — toimii silloinkin, kun ette itse ehdi kampanjoida tai pitää yhteyttä.

Myyntikone, joka ei seiso — eikä väsy

Ajatelkaa CNC-konettanne. Se ei kysy, onko tilaus tarpeeksi iso. Se ei pidä lomaa. Se tekee työtä niin kauan kuin sillä on ajo-ohjelma ja materiaali.

Qimtek.se-profiili toimii samalla logiikalla: se on esillä ruotsalaisille ostajille ympäri vuorokauden, joka päivä, myös silloin kun teillä on kiireinen toimitusjakso eikä myyntityölle jää aikaa.

Asiakashankinta on asetusaika + ajovaihe

Valmistavan teollisuuden yrittäjänä tiedätte, että uuden koneen tai tuotantoprosessin käyttöönotto vaatii asetusajan. Ensimmäiset kappaleet eivät tule ulos heti, kun kone käynnistyy, tarvitaan ohjelmointi, testaus, parametrien säätö ja ensimmäisten kappaleiden laadunvarmistus.

Sama logiikka pätee asiakashankintaan Ruotsissa:

- Asetusaika (kuukaudet 1–3): Profiilin rakentaminen, kohderyhmien tunnistus, kampanjaviestintä — ”koneistuksen säädöt kuntoon “
- Lämmitysvaihe (kuukaudet 3–6): Seurantasoitot, ensikontaktit, tarjouspyynnöt alkavat tulla — ”kone käynnistyy “
- Ajovaihe (kuukaudet 6–18): Suhteet kypsyvät, pilottitilaukset, asiakkuudet rakentuvat — ”sarjatuotanto alkaa “

Yrittäjä, joka keskeyttää asiakashankintakampanjansa kuuden kuukauden jälkeen koska ”tuloksia ei vielä näy “, tekee saman kuin operaattori, joka sammuttaa koneen kesken ajatun sarjan. Käytetty aika ja raha menevät hukkaan, ja seuraava kilpailija jatkaa siitä, minne sinä jäit.

Jatkuvuus on se etu, jonka kilpailija ei voi ostaa nopeasti

Ruotsalainen hankintapäällikkö ei vaihda toimittajaa kevyesti. Kun hän kerran on tutustunut toimittajaan, nähnyt profiilin, lukenut artikkelin, ehkä kuullut kollegalta. Seuraavan kerran, kun alihankintatarve herää, tuttu nimi nousee ensimmäisten joukossa harkintalistalle.

Tämä on se strateginen etu, jonka pitkäjänteinen läsnäolo rakentaa, ja jota kertaluontoinen kampanja ei pysty korvaamaan. Qimtek on infrastruktuuri tähän läsnäoloon.

6. Vaihtoehdot asiakashankinnalle Ruotsissa — realistinen vertailu

On hyvä tarkastella eri vaihtoehtoja ennen päätöstä. Alla vertailu tärkeimmistä kanavista pk-teollisuusyritykselle.

Kanava	Kustannustaso	Soveltuvuus pk-yritykselle
Qimtek Basic (ilmainen)	0 €/kk	Erinomainen aloituspiste. Testaa alusta ennen lisäpanostuksia.
Qimtek Premium	97 €/+/kk	Kustannustehokas jatkuva kanava aktiiviselle alihankkijalle.
Qimtek Proaktiivinen	alk. 2 450 €/kk (4 kk)	Avaimet käteen — ei vaadi omia myyntiresursseja.
Oma myyjä Ruotsissa	4 000–8 000 €/+/kk	Tehokas, mutta vaatii volyymia ja pitkän sitoutumisen.
Messut (Elmia ym.)	5 000–20 000 €/kerta	Näkyvyys kertaluonteisena. Ei jatkuvuutta. Sopii lanseeraukseen.
LinkedIn outbound	500–2 000 €/kk	Toimii kapean kohderyhmän kanssa — vaatii aktiivisuutta.
Business Finland	Tuettu	Hyvä markkina-analyysi vienninaloitusvaiheessa.
Toimialaportaalit (Europages ym.)	Matala	Näkyvyyttä, ei aktiivista myyntiä.

6.1 Erikoistuneet viennin edistämispalvelut

Yleisten vaihtoehtojen lisäksi suomalaisella teollisuusyrityksellä on useita erikoistuneita palveluntarjoajia, jotka voivat täydentää tai korvata osan Qimtek-ekosysteemin rooleista, riippuen yrityksen tilanteesta ja resursseista.

FINSVE — Suomalais-ruotsalainen kauppakamari

FINSVE (finsve.com) on Suomen ja Ruotsin välisen kaupan edistämiseen erikoistunut kauppakamari, jolla on vuosikymmenten kokemus molempien maiden liiketoimintakulttuurin yhdistämisestä. FINSVEN palvelut kattavat:

- Ruotsin markkinoille suunnattu neuvonta ja verkostopalvelut
- Juridinen neuvonta ruotsalaisessa liiketoimintaympäristössä
- Virtuaalitoimistopalvelu — ruotsalainen yritysosoite ilman fyysistä läsnäoloa
- Tapahtumat ja verkostotilaisuudet, joissa saa henkilökohtaisen yhteyden ruotsalaisiin päättäjiin
- Team Finland -yhteistyö kansainvälistymisen tukiverkostossa

Soveltuu parhaiten: Yrityksille, jotka tarvitsevat luotettavaa paikallista tukea Ruotsissa — erityisesti juridisissa kysymyksissä, yritysverustamisessa tai ensimmäisten ruotsalaisten kumppanuuksien rakentamisessa. Erinomainen täydentämään Qimtek-panostusta, jos yritys haluaa rakentaa pysyvämpää jalansijaa Ruotsissa.

Viexpo — Viennin ja kansainvälistymisen asiantuntija

Viexpo (viexpo.fi) on yli 50 vuoden kokemuksella toimiva viennin ja kansainvälistymisen asiantuntijaorganisaatio, joka palvelee erityisesti Pohjanmaan ja Länsi-Suomen alueen yrityksiä. Viexpon palveluvalikoima on monipuolinen:

- Maksuton vientineuvonta — matalan kynnyksen lähtökohta kansainvälistymiselle
- Markkinaselvitysmatkat kohdemarkkinoille, mm. Ruotsi
- Vientiprojektit yritysryhmille — kulujen jako useamman yrityksen kesken
- Kansainväliset messut yhteisvastauksineen
- Markkinaselvitykset ja NordicHub-klusteri-yhteistyö

Soveltuu parhaiten: Erityisesti Länsi- ja Pohjanmaan yrityksille, jotka haluavat jakaa vienninaloituksen kustannuksia muiden saman toimialan yritysten kanssa. Viexpon ryhmävienti-malli madaltaa yksittäisen yrityksen riskiä huomattavasti. Hyvä vaihtoehto Business Finlandin rinnalle vienninaloitusvaiheessa.

Nordic Export Groups Oy — Pohjoismaihin erikoistunut vientiryhmä

Nordic Export Groups Oy (nordicgroups.fi) on vuodesta 1999 toiminut, yli 500 suomalaisen teknologiateollisuusyrityksen kokemuksella varustettu kansainvälistymispalvelu. Yhtiö tarjoaa:

- Rääätälöidyt yrityskohtaiset kansainvälistymispalvelut — ei valmispaketteja
- Vientiryhmät Ruotsiin / Pohjoismaihin, Saksaan ja Kiinaan
- Asiantuntija- ja konsultointipalvelut kansainvälistymishankkeisiin
- Toimialaosaaminen: konepajat, energia- ja prosessiteollisuus, meriteollisuus, ICT

Soveltuu parhaiten: Teknologiateollisuuden pk-yrityksille, jotka haluavat mukaan olemassa oleviin vientiryhmiin ja hyötyä jaetusta verkostosta ja kokemuksesta. Erityisesti yrityksille, joilla ei ole omia kansainvälistymisresursseja mutta joilla on erikoisosaaminen, jonka yhdistäminen muiden osallistujien kompetensseihin luo kilpailuetua.

6.2 Muita vienninedistämisakanavia

Yksityisten palveluntarjoajien lisäksi suomalaisyrityksellä on käytössään julkisrahoitteisia ja alueellisia tukiorganisaatioita:

Kauppakamarit: Suomen alueelliset kauppakamarit (mm. Helsingin seudun kauppakamari, Tampereen kauppakamari) tarjoavat vienninedistämispalveluita, kontakteja ja tapahtumia. Monella kauppakamarilla on myös suorat yhteydet ruotsalaisiin vastinorganisaatioihin. Hyvä matalan kynnyksen verkostoitumiskanava.

Alueelliset kehittämissyhtiöt: Business Tampere, BusinessOulu, BusinessTurku, NewCo Helsinki ja vastaavat alueelliset kehittämissyhtiöt tarjoavat yrityksille kansainvälistymistä tukevaa neuvontaa, rahoitusohjausta (mm. Finnvera, Business Finland) sekä paikallisia verkostoja. Monella on myös erityisohjelmia vientiyrityksille.

Business Finland: Ruotsin-toimisto Tukholmassa tarjoaa markkina-analyysiä, kontaktikartoitusta ja matchmaking-palveluja. Erittymisen hyödyllinen vienninaloituvaiheessa, kun tarvitaan luotettavaa markkina- ja partneritietoa pienellä riskillä. Osittain subventoitu.

ELY-keskukset: Alueelliset elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset voivat rahoittaa kansainvälistymishankkeita ja tarjota neuvontaa. Erittymisesti pk-yritykset voivat saada tätä kautta tukea kansainvälistymiseen liittyviin selvityksiin ja pilottiprojekteihin.

Suositteltu lähestymistapa lähes kaikille:

- Aloita Qimtek Basic -profiililla (maksuton) — tee se kunnolla
- Seuraa 4–8 viikkoa: tuleeko tarjouspyyntöjä tai profiilikatseluja?
- Jos signaali on positiivinen tai haluat kiihdyttää, siirry Premium tai Proaktiivinen-tasolle
- Yhdistä tarvittaessa Svensk Verkstad -näkyvyys brändinrakennukseen
- Hyödynnä FINSVE, Viexpo tai Nordic Export Groups täydentämään, jos tarvitset paikallista tukea tai vientiryhmää

7. Miksi Qimtek.se + Svensk Verkstad + Qimtek Finland on ylivoimainen yhdistelmä

Yksikään kanava yksin ei riitä. Tehokas asiakashankinta Ruotsissa vaatii kolmea tasoa samanaikaisesti: löydettävyydettä, tunnettavuutta ja aktiivista myyntiä.

7.1 Qimtek.se — Pohjoismaiden suurin teollisuuden markkinapaikka

Qimtek.se on perustettu 2007 ja se on Pohjoismaiden johtava digitaalinen markkinapaikka valmistavan teollisuuden hankinnassa. Alustan vahvuudet suomalaiselle toimittajalle:

- Ostajat ovat jo valmiiksi alustalla ja ostovalmiudessa — he etsivät toimittajia aktiivisesti
- Suurimmat ruotsalaiset teollisuusostajat: ABB, Scania, Saab Aerospace, Sandvik, Trelleborg, Husqvarna, Autoliv
- Premium-profiili näkyy SEO-optimoituna — nousee hakutulosten kärkeen omissa kategorioissa
- Suora yhteys hankintapäätöksiin — tarjouspyynnöt tulevat suoraan alustalta ilman välikäsiä
- Kustannustehokkuus: kiinteä kuukausimaksu, ei provisiota, ei transaktiokuluja

Avaintieto:

Toimittaja, jolla on laadukas profiili oikeissa kapasiteettikategorioissa, tulee löydettyksi ilman aktiivista myyntityötä Ruotsissa. Ostaja etsii, toimittajan tehtävä on olla löydettävissä.

7.2 Svensk Verkstad — Ruotsin suurin konepalajulkaisu

Svensk Verkstad on Ruotsin konepalateollisuuden johtava mediabrändi, tarkastettu levikki 22 000. Se tavoittaa hankintapäälliköt, tuotantoinsinöörit ja toimitusjohtajat — juuri ne henkilöt, jotka tekevät toimittajapäätökset.

Miksi Svensk Verkstad täydentää Qimtekiä?

- Qimtek tavoittaa ostajan silloin kun hän etsii — Svensk Verkstad rakentaa tunnettavuutta ennen ostotarpeen heräämistä
- Asiantuntija-artikkelit Svensk Verkstadissa paikantavat yrityksen alan osaajana
- B2B-tutkimusten mukaan ostaja tarvitsee 7–13 kosketuspistettä ennen kuin muistijälki syntyy
- Artikkelit jäävät elämään digitaalisesti ja tuottavat hakukonenäkyvyyttä kampanjan päätyttyäkin

7.3 Qimtek Finland Proaktiivinen Asiakashankintapalvelu — myynti teidän puolestanne

Proaktiivinen Asiakashankintapalvelu on Qimtek Finlandin avaimet käteen -ratkaisu yrityksille, joilla ei ole omia myyntiresursseja Ruotsiin — tai jotka haluavat kiihdyttää markkinoillepääsyä ilman uuden myyjän rekrytointia.

Palvelu sisältää:

- Yrityksenne kilpailuedun ja osaamisen sanoittaminen ruotsalaiselle ostajalle ymmärrettäväksi
- Laadukkaan yritysprofiilin rakentaminen Qimtek.se-alustalle
- Kohdennetun kohderyhmän tunnistaminen ja rakentaminen (toimiala, koko, rooli, sijainti)
- Henkilökohtaisten kampanjakirjeiden suunnittelu ja lähetys kohderyhmälle
- Aktiiviset seurantasoiot kokeneen ruotsinkielisen edustajan toimesta
- Asiantuntija-artikkelien kirjoittaminen ja jakelu
- Projektinhallinta ja raportointi

Vaihtoehto	Kustannus (esimerkki)
Oma ruotsinkielinen myyjä (rekrytointi)	Rekrytointipalkkio 15–20 % vuosipalkasta + palkka 4 500–7 000 €/kk + kulut
Myyntiagentti Ruotsissa (provision pohjainen)	Provisio 5–15 % kaupan arvosta + kiinteä retainer
Qimtek Proaktiivinen Asiakashankinta	alk. 2 450 €/kk (4 kk starttijakso) = 9 800 € koko starttijakso

Qimtek Proaktiivinen ei ole paras ratkaisu jokaiselle — mutta se on useimmiten edullisin tapa testata, onko Ruotsissa kysyntää teidän kapasiteetillenne.

Ruotsin markkinoille suuntaavalle valmistavan teollisuuden Pk-yritykselle on saatavilla kattavaa ohjausta ja neuvontaa.

Qimtek erottuu tarjoamalla konkreettista tukea asiakasrajapinnassa.

8. Realistiset odotukset — mitä 4–6 kuukaudessa voi saavuttaa

Suora vastaus: ei vielä asiakkaita, mutta kaikki edellytykset asiakkuuksien synnylle.

Tulos	Selitys
Laadukas yritysprofiili	Pohjoismaiden suurimmalla teollisuusalustalla, 24/7 näkyvissä ostajille
Tunnistettu kohderyhmälista	Jatkokäytettävä, segmentoitu lista oikeista päättäjistä
5–15 laadukasta myyntikontaktia	Seurantasoittojen ja kampanjakirjeiden tuloksena syntyviä kontakteja
2–6 etätapaamista tai tarjouspyyntöä	Konkreettisia ostoprosessiin tähtääviä kohtaamisia
1–3 asiantuntija-artikkelia	Käytettävissä myös omilla kanavilla, jäävät elämään digitaalisesti
Brändinäkyvyys Svensk Verkstadissa	Kohderyhmän muistijälki rakentuu ennen varsinaista ostoprosessia

Kriittinen huomio:

Kampanjasta syntyvät suhteet kypsyvät kaupaksi tyypillisesti 6–18 kuukautta kampanjan päättymisen jälkeen. Pilotin arvo ei ole vain sen aikaiset kontaktit — vaan rakenteet, joita jatketaan sen jälkeen.

9. Seuraava askel — yhdellä keskustelulla selvitämme teidän tilanteenne

Jokainen yritys on eri tilanteessa: eri kapasiteetti, eri resurssit, eri tavoitteet. Siksi emme tarjoa yhtä pakettia kaikille.

Tarjoamme yhden maksuttoman keskustelun, jossa käymme läpi:

- Onko teidän kapasiteettinne kysyttyä Ruotsin markkinoilla tällä hetkellä?
- Millä Qimtek-tasolla on järkevää aloittaa?
- Mikä on realistinen odotus teidän resursseillanne ja tavoitteillanne?
- Mitä Basic-profiili maksaa teille tänään? (Vastaus: 0 €)

Yksi keskustelu voi tuoda selvyuden Ruotsin markkinan potentiaaliin ja siihen, onko se oikea askel juuri nyt. Jos ei, sanomme sen suoraan.

Ota yhteyttä — yhdellä keskustelulla selvittään potentiaali

Tommy Helenius | Maavastaava | Qimtek Finland

Puh. 0400-404202

[Qimtek Finland](#)

qimtek.fi | qimtek.se

Ruotsin markkinat eivät avaudu yhdessä yössä. Mutta ne avautuvat, oikealla strategialla, oikeilla kanavilla ja riittävällä kärsivällisyydellä. Qimtek-ekosysteemi on infrastruktuuri, jolla suomalainen pk-teollisuusyritys pääsee sisään ilman omaa myyntitoimistoa Tukholmassa.