

***M-Files***<sup>®</sup>

**Kansainvälisyys ja  
johtaminen –  
Sudenkuopista kukkuloille.  
Case M-Files**

**Antti Arvio, Director, EMEA Channel Sales**

# Sisältö

- ▶ M-Files Oy:n yleisesittely
- ▶ M-Filesin kansainvälistyminen
- ▶ Go-To-Market-vaihtoehdot
- ▶ Kansainvälistymisessä huomioitavaa ja opittua

**Visionne**

# **Changing the Way the World Manages Information**



***M-Files***<sup>®</sup>

# FAKTAT



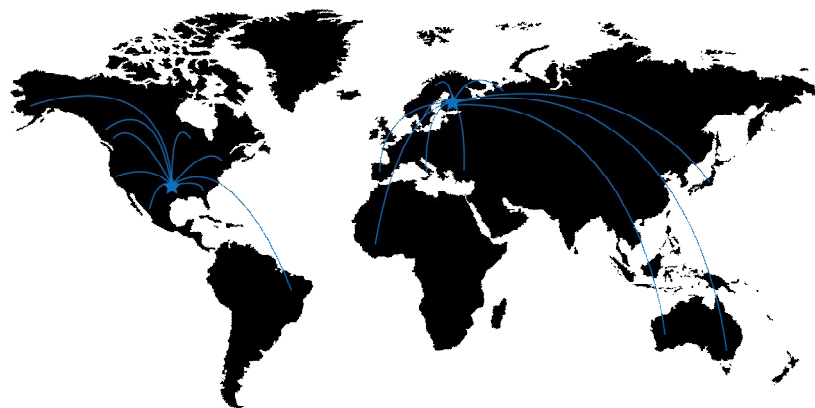
AINUTLAATUINEN  
OHJELMISTO  
SAATAVILLA  
**32 KIELELLÄ**



LIIKEVAIHDON  
KASVU 6 VUODESSA  
**+1 000 %**



M-FILES-TEKNOLOGIAN  
KEHITYS ALOITETTU **2002**



ASIAKKAITA  
MAAILMANLAAJUISESTI  
**7 000+**



**TOIMIPISTEET:**  
SUOMI, USA, UK,  
SAKSA, AUSTRALIA  
JA RANSKA

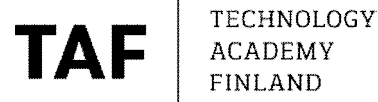
TYÖNTEKIJÖITÄ  
**380+**



KUMPPANEITA  
**500+**



# TUNNUSTUKSET



AWARDING THE MILLENNIUM TECHNOLOGY PRIZE

TEKNIIKAN AKATEMIAN  
MILLENNIUM-KUNNIANOSOITUS 2015



VUODEN TEKNOLOGIAKASVAJA 2015  
VUODEN TIETOTEKNIKKATUOTE 2015



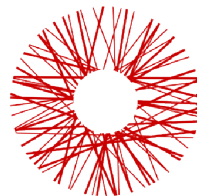
VUODEN TEKNOLOGIAJOHTAJA 2016  
VUODEN OHJELMISTOYRITTÄJÄ 2015  
VUODEN NUORI JOHTAJA 2016  
TAMPEREEN PALKINTO 2016  
VUODEN YRITYSJOHTAJA 2015



MAGIC QUADRANT FOR ENTERPRISE  
CONTENT MANAGEMENT  
2012, 2013, 2014, 2015 & 2016 (Visionary)



FORRESTER RESEARCH ECM WAVE  
2013, 2014 & 2015 (Leader)



NUCLEUS  
RESEARCH

NUCLEUS RESEARCH TECHNOLOGY  
VALUE MATRIX ECM 2014, 2015 & 2016 (Leader)



DELOITTE TECHNOLOGY FAST 500 EMEA  
DELOITTE TECHNOLOGY FAST 50 FINLAND  
FINALIST 2010 - 2016



MICROSOFT 2015 ISV PARTNER IN FINLAND



FINAVIA



OpusCapita

SSAB

Gasum

**M-Files<sup>®</sup>**  
**SUOMESSA**

Caverion

ETOLA  
YHTIÖT

1 200 asiakasta  
100 000 käyttäjää

*reima*

TECHNOPOLIS

Patria



Liikennevirasto



TALENOM  
Toisenlainen tilitoimisto



@iLOQ

# Kv. myyntiverkoston rakentaminen (1)

## Suomesta maailmalle (2005-2011)

- ▶ Huipputuote hyvä, mutta pieni tiimi, ei tunnettuutta, rajalliset mahdollisuudet panostaa
- ▶ Myynnissä vielä kotimarkkinafokus
- ▶ Tavoiteltiin näkyvyyttä ulkomailla
- ▶ USA:n tytäryhtiön perustaminen
- ▶ Kumppaniverkosto kasvoi ja alkoi vaatia enemmän ja enemmän huomiota
- ▶ Se myyntitaktiikka, joka toimi Suomessa ei välttämättä toiminut muualla



## Kv. myyntiverkoston rakentaminen (2)

### Kansainväliseksi toimijaksi (2012-16)

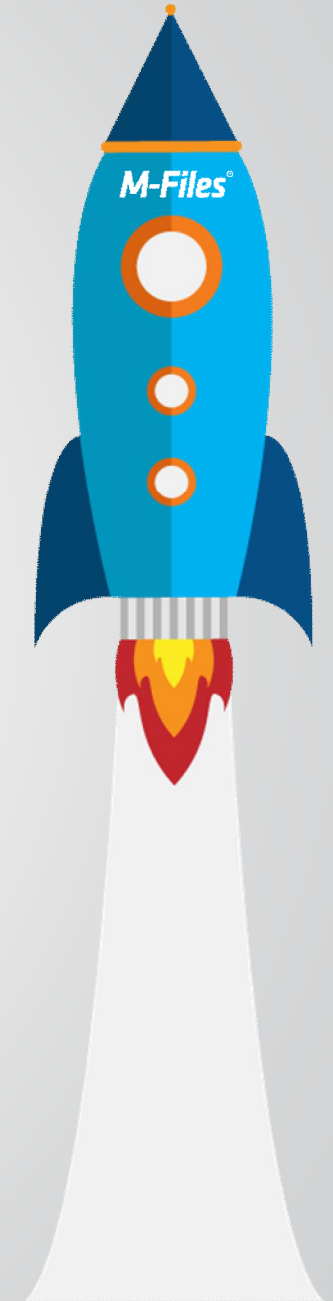
- ▶ Dedikoitu kanavatiimi
- ▶ Systemaattinen kumppaneiden haku
- ▶ Kumppaniohjelman jatkuva kehittäminen
- ▶ Skaalautuvuus
- ▶ Keskittyminen avainmarkkinoille
- ▶ Suomalaisten yritysten kautta ulkomaille
- ▶ Suorat kaupat kansainvälisten yritysten kanssa
- ▶ Paikalliset toimistot päämarkkinoilla



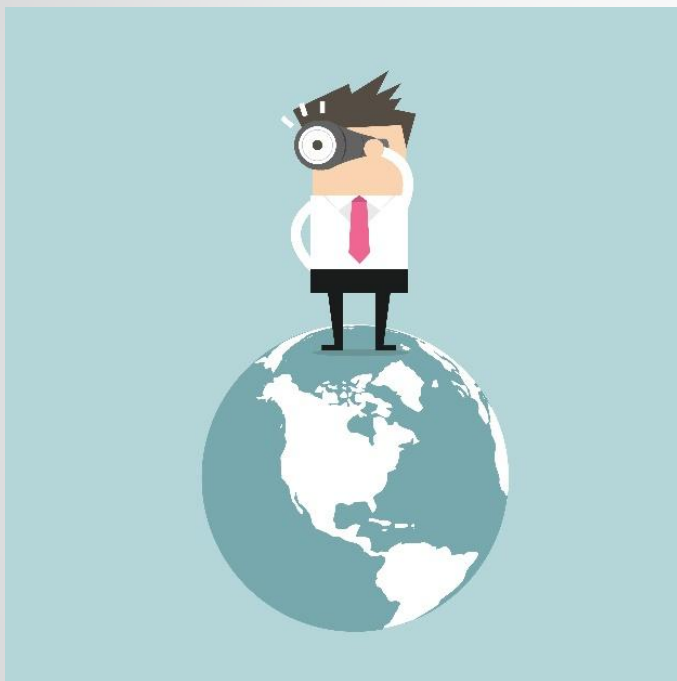


# Kansainvälistymisessä huomioitavaa

- ▶ Tuotteen tai palvelun on oltava sekä hyvä ja että kohdemarkkinoille sopiva
- ▶ Kansainvälistyminen on investointi
- ▶ Fokus! Valitse tarkkaan "taistelut ja sodat", joissa olet mukana
  - › asiakkaat
  - › toimialat
  - › maat ja maanosat
- ▶ Tiimin koko ja roolit
- ▶ Uskottavuus myös kohdemaassa
- ▶ Riskit ovat suuremmat kuin kotimaan liiketoiminnassa



# Go-To-Market-mallin valinta on tärkeää



## **Suoramyynti**

- + syvälinen tuoteosaaminen
- + parhaat käytännöt
- + resurssit
- + referenssit

## **Kumppaniverkosto**

- + valmiit asiakkuudet ja kontaktit
- + toimialaosaaminen
- + paikallisuus
- + kielitaito

## **Yhdistelmä molempia**

- + roolitus tärkeää!
- + mihin on aikaa ja/tai rahaa?

# Opittua...



- ▶ Menestys kotimaassa ei ole taee menestyksestä ulkomailla
- ▶ Älä aliarvioi paikallisten toimintatapojen, yrityskulttuurin, jne. ymmärtämisen tärkeyttä
- ▶ Ole paikalla päämarkkinoilla
- ▶ Rekrytointi ulkomailla voi olla haastavaa
- ▶ Älä aliarvioi kilpailua, erityisesti paikallista kilpailua
- ▶ Suunnittele, tee kotitehtävät
- ▶ Toimintaa käynnistettäessä käytännön asiat vie enemmän aikaa kuin luulet
- ▶ Kansainvälisty - se kannattaa!

**M-Files<sup>®</sup>**

**Kiitos!**

Lisätietoja ottamalla yhteyttä:

[m-files@m-files.fi](mailto:m-files@m-files.fi)

[m-files.com](http://m-files.com)