



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
Närings-, trafik- och miljöcentralen
Centre for Economic Development, Transport and the Environment



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Yritysryhmä- ja yhteistyöhankkeet

Keski-Suomen ELY-keskus



Yhteistyötoimenpiteen tukitasot/hanketyypit

Yritysryhmän kehittämishanke

- 3–10 mikroyritystä
- tuki jyvitetään de minimis-tueksi
- vapaasti yksityiskohtaista kehittämistä

Tuotteiden, palveluiden tai prosessien kehittämishanke

- tukitaso 60 % > yrityksiä mukana

Tiedonhankintahanke

- tietoa pienille yrityksille uusien tuotteiden,
prosessien tai palveluiden kehittämiseksi
- tukitaso 80 % > yrityksiä mukana

Koordinointi- tai aktivointihanke

- kokoavat yritysryhmähankkeita ja muita kehittämishankkeita
- tukitaso 100 % > yrityksiä ei mukana
- etsitään kehittämistarpeita

Kokoaminen



Yritysryhmän kehittämishanke, tuki 75 %

- Yritysryhmän kehittämishankkeessa 3–10 yritystä kehittää yhdessä toimintaansa ja samalla voidaan kehittää jokaista yritystä myös yrityskohtaisilla toimenpiteillä.
- Kaikki hankkeeseen myönnettävä tuki jyvitetään osallistujayrityksille de minimis -tueksi (valtiontukisäännöt eivät rajoita hankkeessa ja yrityksissä toteutettavia kehittämistoimenpiteitä (matkailu- ja maatil. hyvinvointipalvelut)
- Yritysryhmän kehittämishankkeessa voi olla mukana maatilän muuta yritystoimintaa harjoittava yritys
- Ei alkutuotantoon kohdentuvaa kehittämistä.
- Yritysryhmään voi osallistua yritys, jolle ei toimialasta johtuen myönnettäisi investointitukea, mutta mikäli ryhmässä kehitetään uutta palvelua tai tuotetta joka palvelee toimialaa, osallistuminen on mahdollista



Koulutushanke yritysryhmälle, tuki 75 %

- Yritysryhmän koulutushankkeessa voidaan muista koulutushankkeista poiketen tarjota neuvontaa myös yksittäisille yrityksille.
- Yritysryhmän koulutushanke soveltuu esimerkiksi laatuvalmennukseen, koska yhteisen koulutuksen lisäksi se voi sisältää yrityskohtaista neuvontaa yritysten omien laatujärjestelmien laadintaan.
- Ryhmässä tulee olla vähintään 3 osallistujayritystä, enimmäismäärää ei ole rajattu





Mikroyritysten yhteistyö 16.3

Yhteistyö pienten toimijoiden välillä, yhteisten työprosessien järjestämisessä sekä tilojen ja resurssien jakamisessa sekä maaseutumatkailuun liittyvien matkailupalvelujen kehittämiseen ja/tai saattamiseen markkinoille.

Hankkeesta hyötyvinä tahoina voivat olla vain mikroyritykset.
Menekinedistämistoimet on rajattu matkailualan mikroyrityksiin sekä lyhyisiin jakeluketjuihin (myynnin ja markkinoinnin kehittäminen).





De minimis- tuki

- **De minimis -tuella** tarkoitetaan vähämerkityksistä julkista tukea, jonka määrä on maksimissaan 200 000 euroa per yritys nykyisen ja kahden edellisen verovuoden ajanjaksolla. Näin pienten tukien ei katsota vääristävän kilpailua tai vaikuttavan jäsenmaiden väliseen kauppaan, minkä takia ”de minimiksenä” myönnettävät tuet on vapautettu komissiolle tehtävän ennakoilmoitusvelvollisuuden piiristä.
- De minimis -asetusta sovelletaan kaikilla toimialoilla lukuun ottamatta maatalouden alkutuotantoa sekä kalastus- ja vesiviljelyä, joita koskevat omat de minimis -sääntönsä. Lisäksi maataloustuotteiden jalostuksen ja kaupan pitämisen alalla toimiviin yrityksiin asetusta sovelletaan rajoitetusti.





Tuen hakija/hallinnoija sekä hankkeiden rooli

- Kehittämisen organisaatio, kehittämissyhtiö, neuvontajärjestö, yrittäjäjyhdystys tai muu vastaava julkisoikeudellinen tai yksityisoikeudellinen yhteisö.
- Elinkeinojen kehittämishankkeisiin osallistuvia kasvua ja/tai kehittämistä hakevia yrityksiä voidaan aktivoida, kannustaa ja ohjata jatkotoimenpiteitä varten seuraavalle ”portaalle” > arvioidaan onko tarvetta koordinaatiohankkeelle tai siirtykö case esim. Leader- ryhmän, kehittämissyhtiön tai kehittämiss-organisaation tms. jatkovalmisteluun. Eli voidaan tehdä ns. ”pohjatyötä” yritysryhmähankkeiden kokoamiseen kohdentuen kehittämistarpeen arviontiin enintään yksi neuvontapäivä/yritys
- Käytettävissä myös kehpa- asiantuntijat sekä innovaatioaseteli yksittäisen yrityksen kehittämiseen
- ”Luovuus mukana myös hanketoiminnassa”





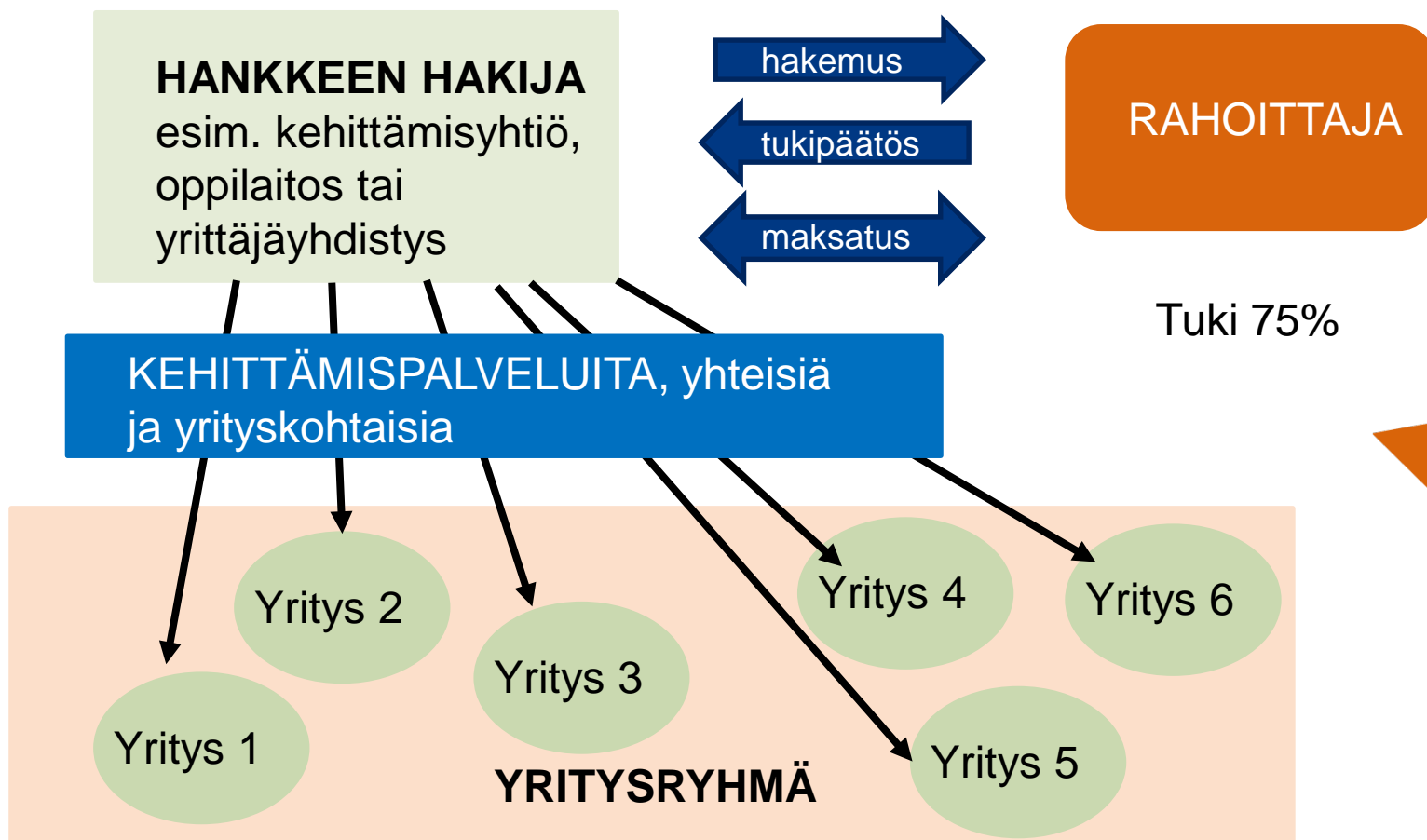
Hankkeen hallinnoijan rooli

- Hallinnoija kokoaa sopivan joukon maaseudulla toimivia mikro- ja pienyrityksiä ryhmäksi ja suunnittelee yhdessä osallistujayritysten kanssa kaikille yrityksille yhteisen kehittämisosion ja jokaiselle osallistujayrityksen yrityskohtaisen kehittämisspaketin sekä laatii näille kustannusarvion. Yritysten ei tarvitse olla hankkeessa mukana tasaosuuksin.
- Yhteisen osion kustannuksiin lasketaan mukaan myös hankkeen hallinnoinnista ja kokoamistyöstä syntyvät kustannukset.
- Hankkeen hallinnoija sopii jokaisen yrityksen kanssa miten yksittäistä yritystä hankkeessa kehitetään. Näistä laaditaan yrityskohtainen suunnitelma ja kustannusarvio.
- Hankkeen hallinnoijan ja yrityksen välillä ei yksityisen rahoituksen maksamisen lisäksi tapahdu muuta rahaliikennettä.





Yritysryhmän kehittämishanke

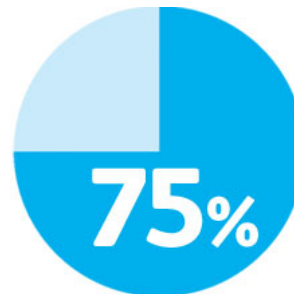




Matkailupalvelujen yritysryhmähankkeiden esimerkkejä.

Esimerkki 1

- Hankkeessa rakennetaan toimivien matkailu- ja ohjelmopalvelualan mikroyritysten välille uudenlaista yhteistyötä kehittämällä uusia ja nykyisiä matkailupalvelutuotteita sekä näiden palvelujen markkinointia ja myyntiä. Tavoitteena on yritysten liiketoiminnan kannattavuuden parantaminen, yritysten tarjoamien palveluiden kehittäminen ja uusien liiketoimintamahdollisuuksien hakeminen. Lisäksi hankkeessa kartoitetaan uusia kansainvälisiä kohderyhmiä.
- Yritysryhmähankkeen yhteisessä osuudessa tehdään yhteisen tarjonnan ideointia, tuotteistusta, kohderyhmätarkastelua sekä markkinointikeinojen tarkastelua. Yrityskohtaisessa osuudessa ideointi ja tuotteistus viedään konkreettisesti kunkin yrityksen liiketoimintaan. Lopputuloksena on n. 10 hinnoiteltua, myyntikelpoista ja useimmiten majoituksen sisältävää uutta tuotetta, joiden ”keskusvaraamona” toimii matkailukeskus.
- Kustannusmalli; toteutuneiden todellisten kustannusten mukaan (kirjanpitoon perustuva)
- Mukana 4 yritystä
- Myönnetty tuki 21 750€ (29 000€)



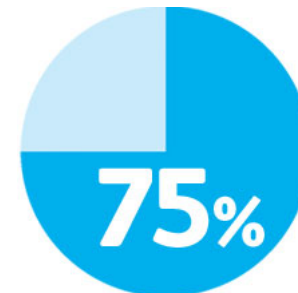


Esimerkki 2.

Hankkeen julkinen kuvaus: yritysryhmähankkeen tavoitteena on mukana olevien yritysten markkinoinnin ja yrittäjien sähköisten palvelujen osaamisen kehittäminen sekä uusien asiakkuuksien hankinta markkinoinnin kohderyhmää laajentamalla. Hankkeen kokonaiskustannukset n. 60 000 euroa

Yrityskohtaiset toimenpiteet:

- Yritys 1. Messu-, markkinointi- ja tutustumismatka Venäjälle 4 000 €. Yrityskohtaisen markkinointimateriaalin tuottaminen 7 000 €. Tuotekortit 1 500 €. Sähköisten markkinakanavien (erityisesti Venäjän markkinat) suunnittelu, koulutus ja toteutus 6 000 €. Yrityskohtainen osuus yhteensä 18 500 € (alv 0 %)
- Yritys 2. Ravintola x:n markkinointi, talvi ja kesä 2 500€. Ohjelmalvelujen markkinointi yritysasiakkaille 2 000€. Tapahtumien markkinointi, nettisivut ja esitteet 3 500€. Somen ja nettisivujen päivitys 2 500€. Markkinointimatkat xxxxxx -alueiden yrityksiin 1 000€. Yrityskohtainen osuus yhteensä 11 500€ (alv 0%)
- Yritys 3: Sähköisen ja printtimateriaalin tuottaminen, mm. valokuvaukset ja videokuvaukset 3500 € Nettisivujen uudistaminen 3 000 € Some- ym. sähköisten kanavien käyttöönotto 1000€. Esitteet, käyntikortit 1000€. Esiintymiskoulutus stand-up/tuotteisiin 2 000€. Markkinointimatkat kotimaassa 1500 €. Yrityskohtainen osuus 12 000€ (alv 0%)





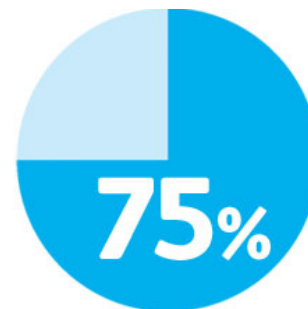
Esimerkki 2 jatkuu

Hankkeen yhteiset toimenpiteet:

- Hankkeen koordinointi, hallinnointi ja talous 6 kk 30% työaika 8 370€ sis. FR 24 %
Markkinointikonsultoinnit ja koulutukset 6 000€ YHTEINEN OSIO YHTEENSÄ 14 370€ (alv 0 %)
- Hankkeesta tiedotetaan yleisesti xxxx Oy:n tiedotuksen kautta (nettisivut, xxxx-uutiset) ja yrityskohtaisesti yritysten tiedottamisen kautta. Hankkeelle laaditaan loppuraportti, jossa esitellään hankkeen keskeiset toiminnot ja tulokset.

Hankkeen kustannusmalli

- Flat rate 24% (prosenttimääräinen korvaus)
- Hankkeessa hyväksytään välillisinä kustannuksina 24 prosenttia hankkeen hyväksyttävistä palkkakustannuksista. Välillisiin kustannuksiin sisältyvät toimistokustannukset, hankehenkilöstön matkakustannukset, hankehenkilöstön osallistumismaksut koulutuksiin ja seminaareihin, hankehenkilöstön työterveyskustannukset, hankehenkilöstön käyttöön varatuista toimitiloista ja koneista sekä laitteista aiheutuvat kustannukset ja tarjoilukustannukset sekä ohjausryhmän kustannukset. Muut hankkeen hyväksyttävät kustannukset korvataan tosiasiallisesti aiheutuneisiin ja maksettuihin tukikelpoisiin kustannuksiin perustuen.



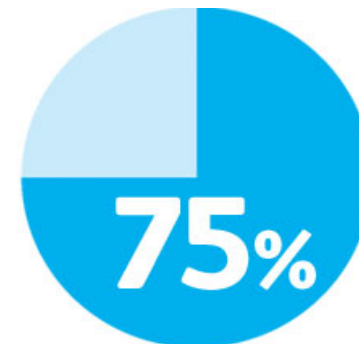


Esimerkki 3.

Hankkeen julkinen kuvaus: Yritysryhmähankkeen tavoitteena on saada lisää erityisesti kv-matkailijoita ympärivuotisesti. Hankkeen toimenpiteisiin kuuluvat mm. kohdennetut markkinointimatkat ulkomaille, yritysten matka-ilumarkkinoinnin digitalisointi ja koulutus digimarkkinointiin, tuotemerkkien rekisteröinti sekä uusien kärkituotteiden kehittäminen. Hankkeen kokonaiskustannukset n. 75 000 euroa.

Tuotekehitys

- Olemassa olevien xxxxxmatkailutuotteiden kärkituotteiksi nostetaan kaksi uutta, selkeästi profiilia nostavaa xxxxxmatkatuotetta. Kumpikin kuvastaa xxxxx, alkuperäistä kulttuuria ja luonnosta nauttimista, omintakeisuutta. Molemmilla on myös hyvä julkisuusarvo.
- Tuotteita täytyy kuitenkin kehittää (suunnittelu, testaus, tarvittavien investointien teko, markkinointi) ennen kuin tuotteet tulevat tunnetuiksi potentiaalisille asiakkaille.





Esimerkki 3. jatkuu

Toimenpiteet:

- Kohdennetut markkinointimatkat ulkomaille, valittuihin messutapahtumiin ja matkajärjestäjiin/matkatoimistoihin
- Selvitetään ensin xxxx hankkeessa luotujen sivustojen käyttö(kelpoisuus), samoin vaellus.infon tietoineksen ja sivuston kävijävirtojen hyödyntäminen markkinoinnissa (erityisesti kävijät Keski-Euroopasta). Tehdään yhtenäiset digitaaliset/fyysiset tuotekorttipohjat ja tuotekortit erikseen jälleenmyyjille sekä indiksille
- Toteutetaan markkinointisivusto uusin digitaalisin keinoin sekä haetaan erottuvuutta sen hyvällä sisällöllä Toteutetaan yhteinen materiaalipankki (tuotekortit, kuvat, videot, logot), sillä tarvitaan erikseen materiaalipankki, josta voi ammentaa lisää markkinointiin tarvittavaa aineistoa: matkatoimistoille kattavasti tuotekortit, valokuvat, videot, videolinkit. Kuvat näyttökuvina ja painolaatuisina.
- Materiaalipankin käyttö suunnitellaan ja toteutetaan siten, että siitä voidaan myöntää oikeuksia esim. matkatoimistoille ym. yhteistyökumppaneille. Ideana ja tavoitteena on mahdollisimman joustava materiaalin saanti kaikille yritysryhmän yrityksille markkinointi- ja myyntitoimintaan. Yhteisten uutiskirjeiden ja asiakasrekisterin luonti yritysryhmälle
- Yritysten omat digitalisoituun markkinointiin optimoidut nettisivut ja muiden digitaalisten tietotekniikkaratkaisujen & sosiaalisten kanavien käyttöönotto yrityksissä. Jokainen yritys toteuttaa nämä omana toimenpiteenään, mutta koulutus näiden käyttöön on yhteinen toimenpide
- Toteutetaan mielikuvamarkkinointia: kootaan mediamateriaali ja/tai tuotetaan tarvittava. Selvitetään halukkuus/kustannukset bloggareiden/mediavieraiden vastaanottoon. Aloitetaan yhteydenotot mediaan/bloggareihin sekä heille aktiivisesti materiaalia
- Hyödynnetään VisitFinlandin selvityksiä maakohtaisista markkinointi- ja tiedonvälityskanavista. Erityisesti markkinoinnissa selvitetään ja koulutaudutaan sähköiseen markkinoinnin apuvälineisiin erillisellä koulutusosiolla

