

# Hakuilmoitus- Visit Finland Akatemia partnerivalmentajaverkosto

## 1.1 Finpro lyhyesti

Finpro auttaa suomalaisia pk-yrityksiä kansainvälistymään, hankkii Suomeen lisää ulkomaisia investointeja ja kasvattaa ulkomaisten matkailijoiden virtaa Suomeen. Finpron muodostavat Export Finland, Visit Finland ja Invest in Finland. Finpro on julkinen toimija, jonka 240 asiantuntijaa toimii 37 toimistossa 31 maassa Suomen ulkopuolella ja 6 aluetoimistossa Suomessa. Visit Finlandin tehtävä on Suomeen suuntautuvan matkailun edistäminen. Suomen hallitus ilmoitti 28.3.2017 päätöksestä yhdistää Tekes ja Finpro yhdeksi uudeksi Business Finland toimijaksi 1.1.2018 alkaen. Business Finland toimija koostuu osakeyhtiöstä ja virastosta. Organisaatiomuutos ei vaikuta Visit Finland Akatemian toimintaan.

## 1.2 Taustaa ja tavoite

Visit Finlandin ydintehtäviin kuuluu alueilla tapahtuvan laadukkaan tuotekehityksen ja tuotteistamisen edistäminen ja sen tuloksena syntyneen tuotetarjonnan ohjaaminen edelleen oikeisiin jakelukanaviin ja kuluttajien tietoisuuteen. Matkailuyritysten tuotekehityksen ja myynnin tukemiseksi Visit Finland tuottaa yritysten käyttöön erilaisia työkaluja, tuotekehitys- ja markkinatietoa sekä foorumeita ostajien kohtaamiseen. Jotta alueilla tapahtuvan kehittämistyön tulokset päätyisivät entistä johdonmukaisemmin oikeassa muodossa oikeanlaisiin myynti- ja markkinointikanaviin ja Visit Finland yhteistyöhön, Visit Finland on luonut joulukuussa 2016 Visit Finland Akatemia –konseptin. Tavoitteena on tarjota kv-markkinoille valmiille tai niistä kiinnostuneille yrityksille tuotekehityksen, myynnin sekä markkinoinnin työkaluja. Matkailuyrityksen tuotekehityksen ja kansainvälistymisen valmennusta antavista valmentajista on koottu partnerivalmentajaverkosto, joka on tuottanut ja tarjonnut erilaisia valmennuskokonaisuuksia alueiden tilattavaksi Visit Finland Akatemia-konseptin eri tasoihin. Tällä haulla jatketaan verkoston toimintaa ja haetaan uusia valmentajia. Visit Finland ei toimi toimeksiantojen tilaajana, vaan alueet organisoivat, kilpailuttavat ja tilaavat valmennukset suoraan partnerivalmentajaverkostoon valituilta palveluntarjoajilta ja sopivat keskenään valmennuskokonaisuuden tarkemmista ehdoista tilaajan kanssa. Alueet voivat tilata valmennuksia haluamiltan valmentajilta myös verkoston ulkopuolelta. Valittu partnerivalmentajaverkosto saa Visit Finlandilta perehdytyksen Visit Finlandin palveluihin ja teemoihin.

**Nykyisen valmentajaverkoston osalta** ei tarvita uutta hakemusta, jos tiedot eivät ole muuttuneet. Sähköposti-ilmoitus halusta jatkaa sekä lista valmennusteemoista haun liitteenä olevalla Excel-pohjalla riittää. Sähköposti-ilmoitus tulee lähettää 18.12.2017 klo 16.00 mennessä osoitteeseen [terhi.hook@visitfinland.com](mailto:terhi.hook@visitfinland.com).

Kyseessä ei ole hankintalain mukainen julkinen hankinta, vaan ilmoitus Visit Finland Akatemiaverkoston hausta vuodelle 2018 ja eteenpäin ja siitä, kuinka valmentajaksi voi hakeutua. Hakiessaan valmentajaksi, palveluntarjoaja sitoutuu noudattamaan VF:n antamia ohjeita valmennusten Visit Finland toimenpiteitä/teemoja koskevista sisällöistä, joita sisällytetään alueiden ja toimittajien välillä sovittuun valmennuskokonaisuuteen.

## 2 VISIT FINLAND AKATEMIAN TARKOITUS

Visit Finland Akatemia on matkailualueille ja siellä toimiville yritysryhmille suunnattu matkailutuotteiden kehityskoulutus, jonka tavoitteena on tarjota jo kansainvälisille markkinoille valmiille tai niistä kiinnostuneille matkailuyrityksille kansainvälistymisen, tuotekehityksen, myynnin sekä markkinoinnin työkaluja.

Visit Finland kerää matkailuyrityksen tuotekehityksen ja kansainvälistymisen valmennusta antavista valmentajista partnerivalmentajaverkoston, joka tuottaa erilaisia valmennuskokonaisuuksia alueiden tilattavaksi. Valmennuskokonaisuuksien organisoijana ja tilaajana toimivat Visit Finlandin yhteistyökumppanit kuten alueorganisaatiot, alueelliset hankkeet tai muut alueelliset kehittäjätahot. Valmentajat tarjoavat yhden tai useampia yksittäisiä valmennusaiheita tai -teemoja, joista tilaaja valitsee tarpeidensa mukaisen valmennuksen. Valmennukset sisältävät kunkin valmentajan tarjoaman aihealueen lisäksi tietoa Visit Finlandin toimenpiteistä ja teemoista.

Alueet ja yritysverkostot järjestävät valmennuksen omalla kustannuksellaan ja alueet organisoivat ja tilaavat valmennukset heille sopivana ajankohtana suoraan joltakin partnerivalmentajaverkoston palveluntarjoajalta omia hankintaperiaatteitansa noudattaen.

Visit Finland Akatemia konsepti käsittää kolme valmennuksen tasoa; Ready, Steady ja Go.

Partnerivalmentajaksi hakeudutaan hakemuslomakkeella, johon hakija merkitsee, mihin valmennusteemoihin ja aiheisiin se antaa valmennusta (**Liite 3**). Hakija voi ilmoittaa maksimissaan 10 eri valmennusaihetta. Valmennus voi olla jo olemassa oleva valmennuskokonaisuus tai hakija voi luoda valmennustasoa vastaavan uuden koulutuskokonaisuuden omalla kustannuksellaan. Hakija voi myös toteuttaa räätälöidyn valmennuksen. Valmennukseen tulee sisällyttää aina Visit Finlandin toimenpiteiden, strategioiden ja työkalujen esittelyä valmennustason mukaisesti. Visit Finlandin teemojen asiantuntijat ovat tarvittaessa käytettävissä valmennuksiin, joissa syvennyttään eri VF-teemoihin ja heiltä voi saada lisäperehdytystä koulutuspäivän sisällön luomiseen.

Partnerivalmentajaksi hyväksytään kaikki palveluntarjoajat, jotka täyttävät kaikki hakemusilmoituksessa määritellyt ehdot ja kriteerit. Hyväksytyt hakijat saavat yhteisen VF-perehdytyksen, jossa käydään läpi Visit Finland strategioita, toimenpiteitä ja teemoja, mitkä valmentajien tulisi sisällyttää omaan koulutukseensa kyseiseen teemaan/aiheeseen sopeutettuna. **Perehdytyspäivä on alustavasti 11.1.2018 Helsingissä.**

Visit Finland luo hyväksytyistä valmentajista sähköisen valmentajapankin, jossa valmentajien valmennuskokonaisuudet ja erityisosaaminen kuvataan. Visit Finland tiedottaa Akatemia-konseptista ja partnerivalmentajista yhteistyökumppaneilleen (kuten alueorganisaatiot, hankkeet tai muut alueelliset kehittäjätahot).

Hyväksytyt valmentajat sitoutuvat tuottamaan seurantatietoja Visit Finlandille (koulutuksen toimeksiantaja, alue, koulutusteema, ajankohta, osallistujaluettelo, osallistujien määrä) ja sitoutuvat keräämään asiakaspalautetta jokaisesta toteutetusta valmennuksesta sekä raportoimaan sen Visit Finlandille. Valmentaja huolehtii siitä, että valmennuspolun aikana kehitettyjä, Visit Finlandin vientikelpoisuuskriteerit ja tuotesuositukset täyttäviä tuotteita ohjataan VF kanaviin kuten VF MyStay-tuotetietokantaan ja/tai Visit Finlandin tuotemanuaaleihin. Visit Finland päättää kuitenkin viime kädessä niiden soveltuvuudesta kyseisiin kanaviin.

## 2.1 Valmennusaiheet ja teemat

Valmennusaiheet ja teemat on listattu **liitteessä 2**.

### ”Ready” –taso:

- Perustason kansainvälistymiskoulutus perustuen Visit Finlandin Matkailuyrittäjän Kansainvälistymisoppaaseen (linkki: [http://www.e-julkaisu.fi/mek/matkailuyrittajan\\_kansainvalistymisopas/](http://www.e-julkaisu.fi/mek/matkailuyrittajan_kansainvalistymisopas/)), joka antaa perustiedot kansainvälisille markkinoille suunnattujen tuotteiden tuotekehityksestä, jakeluteistä ja markkinoinnista. HUOM! Tämä opas päivitetään vuoden 2018 alkupuolella. Opas muuttaa myös muotoaan digitaalisemmaksi.
- Yrityksille, jotka ovat aloittamassa kansainvälistymistä tai suunnittelemassa uusia tuotteita ja tarvitsevat kehitystyön tueksi perustietoja sekä kohdemarkkinoista, potentiaalisista asiakkaista että markkinoiden odotusten mukaisesta tuotekehityksestä.

Ready-tason valmennus: Matkailuyrityksen kansainvälistymiskoulutus sisältäen erilliset valmennusosiot tuote, hinnoittelu, jakelutiet ja markkinointiviestintä. (Lasketaan yhtenä tarjottuna teemana riippumatta tarjottujen osioiden määrästä)

### ”Steady”-taso:

- Valmennuksia, joissa autetaan tuotteiden viimeistelyyn, hinnoitteluun ja myyntikanavavalintaan liittyvissä asioissa. Koulutuspäivä sisältää tietoa VF:in toimenpiteistä ja markkinoista aiheeseen sopeutettuna. Koulutuspäivään sisältyy osio, jossa perehdytään johonkin teemaan (Culture Finland; Outdoors Finland; Finrelax, StopOver, jonka tilaaja on halutessaan valinnut. Tällä tasolla annetaan myös valmennuksia, jotka keskittyvät yhteen yksittäiseen teemaan (Culture Finland, Outdoors Finland, Finrelax, StopOver). Valmennuspäivässä, jossa keskitytään pelkästään yhteen VF-teemaan, voi tarvittaessa olla mukana Visit Finlandin asiantuntija teeman avaamiseksi ja heiltä voi saada lisäperehdytystä ko koulutuspäivän sisällön luomiseen.
- Yrityksille ja verkostoille, jotka jo tekevät kansainvälistä markkinointia ja joilla on jo valmiita ideoita tai tuoteaihoita.
- Steady-tason koulutuksen jälkeen tuotekortti on olemassa.

Steady-tason valmennuksia: Kohderyhmäkoulutus (perustuen uuteen Visit Finlandin kohderyhmätutkimukseen), Tuotteistaminen, Hinnoittelu, Tuotekortti, Markkinointiviestintä, Kansainväliset jakelukanavat, Laatu, Kestävä kehitys, Myyntikanavat, Kulttuurimatkailu (Culture Finland-teema), Kesäaktiviteetit (Outdoors Finland-teema), Hyvinvointimatkailu (Finrelax-teema), StopOver-tuotteet, Ruokamatkailu, TripAdvisor, räätälöity valmennus asiakkaan toiveen mukaan, jokin muu valmennusaihe ja yritysکوhtainen valmennus.

### ”Go”-taso

- Valmennuksia, joissa keskitytään tehostamaan myyntiä ja markkinointia ja ohjataan tuotteita VF-kanaviin. Valmennukset käsittelevät syventävästi jotakin erikoistumisaluetta, esim. markkinaa tai

jakelukanavaa. Valmennukseen voi sisältyä mahdollinen myyntikanavatestaus (toteutetaan VF-yhteistyönä).

- Yrityksille ja verkostoille, jotka toimivat jo aktiivisesti kansainvälisillä markkinoilla.

Go-tason valmennuksia: Myyntityö ja jakelukanavayhteistyö, Google, Some-markkinointi, Digimarkkinointi, Kiina kohdemarkkinana, Japani kohdemarkkinana, Saksa kohdemarkkinana, Venäjä kohdemarkkinana, Uudet markkinat (UAE, Etelä-Korea, Intia), Jokin muu maa kohdemarkkinana, Business Events, Räättälöity valmennus asiakkaan toiveen mukaa, Jokin muu valmennusaihe ja yrityskohtainen valmennus.

Valmennuksia toteutetaan alueiden tilausten mukaisesti. Alueet voivat tilata valmennuksia haluamiltan valmentajilta myös verkoston ulkopuolelta.

### 3 SOPIMUSKAUSI JA EHDOT

Ilmoitus hakijan hyväksymisestä tehdään kirjallisesti ja toimitetaan hakijalle sähköpostitse. Valmentajaverkosto otetaan arviolta käyttöön 1.1.2018. Järjestelmä on toistaiseksi voimassa oleva ja valmentaja voi itse irtisanoutua verkostosta milloin tahansa. Tämä haku aukeaa tällä ilmoituksella 27.11.2017 ja päättyy 18.12.2017 klo 16.00. Haku verkostoon aukeaa useamman kerran vuodessa ja näistä päivämääristä ilmoitetaan vf:fi nettisivulla. Valittujen hakijoiden kanssa tehdään kirjallinen sitoumus.

Valmentajan edellytetään sisällyttävän valmennukseen VF perehdytyksessä saamaansa tietoa. Finprolla on oikeus peruuttaa hyväksyminen ja poistaa valmentaja hyväksytyjen palveluntuottajien luettelosta milloin tahansa tai lakkauttaa Visit Finland Akatemiaa koskeva toimintamalli.

### 4 HINNAT JA MAKSUT

Valmennuksen lopullinen tilaaja on alueorganisaatio, alueellinen hanke tai muu organisaatio, joka on myös valmennuksen maksaja. Valmennuksen hinta ja laskutus sovitaan tilaajan ja valmentajan kesken. Visit Finland ei maksa valmentajalle mitään toimeksiantoon liittyvää eikä Visit Finland puutu tilaajan ja valmentajan välisiin sopimuksiin. Visit Finland antaa valmentajille perehdytyksen maksutta. Visit Finland ei maksa valmentajien matkakuluja perehdytykseen tai muihin verkoston kokoontumisiin tai koulutuksiin.

### 5 KELPOISUUS JA SOVELTUVUUS

#### 5.1 Taloudelliset edellytykset

Palveluntuottajan tulee olla merkitty lakisääteisten vaatimusten mukaisesti kaupparekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja muihin lakisääteisiin viranomaisrekistereihin. Palveluntuottajan tulee olla täyttänyt velvollisuutensa suorittaa lainsäädännön mukaiset verot ja sosiaaliturvamaksut sekä lakisääteiset vakuutusmaksut. Velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi hakemukseen tulee liittää **liitteen 3** mukainen vakuutus virallisen nimenkirjoittajan allekirjoittamana.

Valitun valmentajan on toimitettava Finprolle ennen hyväksymistä vähintään seuraavat todistukset: kaupparekisteriote, todistus verojen maksamisesta ja todistukset lakisääteisten vakuutusmaksujen (työeläke- ja tapaturmavakuutusmaksut) maksamisesta, sekä jos Tilaajavastuulaki (1233/2006) tulee sovellettavaksi hankinnassa, edellä mainittujen selvitysten lisäksi selvitys sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista. Todistukset eivät saa olla kahta kuukautta vanhempia.

Valitun valmentajan tulee olla luottokelpoinen. Pyydettyä valmentaja toimittaa Finprolle luottotietoraportin Asiakastieto Oy:n tai muun vastaavan palveluntarjoajan toimittaman luottotietoanalyysin.

Tilajaat voivat esittää valitulle valmentajalle omia valmentajan taloudellisia edellytyksiä koskevia vaatimuksia.

## 5.2 Vaatimukset valmentajalle

Hakijalla tulee olla riittävä kokemus ja matkailuosaamisen taito. Hakijan pitää nimetä henkilö toteuttamaan palvelua. Hakijan pitää täyttää seuraavat kriteerit:

- Kolmen (3) vuoden kokemus yritysten valmennuksesta tai konsultoinnista (**Liite 1**).
- Kolmen (3) vuoden kokemus työsuhteisena tai yrittäjänä matkailualalta kansainvälisestä liiketoiminnasta (**Liite 1**).
- Valmennukseen nimetyllä henkilöllä tulee olla kolme (3) referenssiä vastaavasta todennettavasti hyvin onnistuneesta toimeksiannosta, joista vanhin voi olla vuodelta 2010. Tarjouksessa lueteltava referenssiyritykset ja asiakaspalautteen keskiarvo (jos kerätty). Referenssikuvauksesta on käytävä ilmi referenssien yhteyshenkilöt ja näiden ajantasaiset yhteystiedot, joihin Finpro voi olla yhteydessä (**Liite 4**)
- Lueteltava viimeiset 10 toteutettua matkailun toimeksiantoa/tilaisuutta, joissa valmennukseen nimetty henkilö on toteuttanut tarjottua matkailun valmennuskokonaisuutta tai vastaavaa valmennusta, joista vanhin voi olla vuodelta 2010: Tilaja, tilaajan kontaktihenkilö, toimeksiannon nimi, kesto, aihealueet, kuvaus (**Liite 5**)
- Suomen tai englannin kielen taito.

## 5.3 Muut ehdot

Toimittajalla on oikeus käyttää Finpron Visit Finland aineistoa koulutuksissa Visit Finlandin määrittämän laajuisena ja VF määrittämien ehtojen mukaisesti.

Toimittaja ei voi käyttää Finproa julkisena referenssinään ennen kuin on saanut siihen Finpron kirjallisen luvan. Finpro ei vastaa toimittajalle mistään vahingoista.

## 6 HAKEMUKSEN JÄTTÄMINEN

Hakemus ja sen liitteet tulee toimittaa Finprolle sähköpostitse. Sähköisesti lähetettyjen liitteiden tiedostomuotoina on käytettävä tai pdf-muotoa. Suurin mahdollinen tiedostokoko on 25 Mb.

Tallennetuissa tiedostoissa tulee selkeästi näkyä tiedoston sisältö, toimittajan nimi, tallennuspäivämäärä ja tiedostomuoto. Tarjoukset toimitetaan osoitteeseen: [terhi.hook@finpro.fi](mailto:terhi.hook@finpro.fi)

Sähköpostin otsikkoon merkintä: ”**Hakemus – Visit Finland Akatemia**”.

**Hakemusten tulee olla perillä 18.12.2017 klo 16.00 mennessä.**

Hakemuksessa tulee ilmoittaa yhteystietoineen (osoite, puhelin, sähköposti) tarjoavan yrityksen yhteyshenkilöt.

Hakemuksen tekemisestä tai muusta menettelyyn osallistumisesta tai siihen liittyneistä toimenpiteistä ei makseta korvausta.

Lisäkysymyksiä voi lähettää sähköpostilla osoitteeseen [terhi.hook@finpro.fi](mailto:terhi.hook@finpro.fi).

## 7 LIITTEET (Excel-lomake kohdat 1-5)

- Liite 1: Nimetyn henkilön CV
- Liite 2: Valitut valmennusaiheet
- Liite 3: Vakuutus velvoitteiden täyttämistä
- Liite 4: Referenssit
- Liite 5: Koulutusaiheiden todentaminen
- Liite 6: Akatemia-konseptin yhteenveto