

Terhi Lignell Consulting

- Yritysesittely -



Terhi Lignell Consulting

... finds always a way



Terhi Lignell Consulting on erikoistunut vientikonsultointiin sekä liikeyhteyksien välittämiseen Suomen ja Saksan välillä.

Palvelukonsepti tarjoaa asiakkaille seuraavia hyötyjä

- Liikevaihdon kasvu joko alueellisen laajentumisen ja/tai liiketoiminnan kehittämisen kautta
- Asiantuntijapalveluja tarpeen mukaan, ilman vakituista työvoiman palkkausta (kustannussäästö, joustavuus)
- Riskin alentaminen järjestelmällisen suunnittelun ja kohdemaan tuntemuksen kautta
- Yksilölliset palvelupaketit yrityskohtaisten tarpeiden ja tilanteen mukaan



Kohderyhmään kuuluvat lähinnä pienet ja keskisuuret suomalaiset ja saksalaiset yritykset, jotka haluavat aloittaa liiketoiminnan tai kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaansa saksankielisessä Euroopassa tai Suomessa.

Terhi Lignell Consulting tukee kohderyhmää

- Yli kahdenkymmenen vuoden kokemuksella saksalaisesta liike-elämästä
- Saksalaisen ja suomalaisen liiketoimintakulttuurin tuntemuksella
- Saksan ja suomen kielen taidoilla
- Pitkäaikaisella kokemuksella strategisesta markkinoinnista sekä suurkonsernissa että pienissä ja keskisuurissa yrityksissä useilla toimialoilla
- Yhteyksillä ja kontaktiverkostoilla sekä Saksassa että Suomessa
- Joustavilla palvelupaketeilla yrityskohtaisten tarpeiden mukaan



Luovasti, käytännönläheisesti ja luotettavasti.

Kansainvälistymisen suunnittelu

- Markkinatutkimus
- SWOT-analyysi
- Vientistrategian määrittely, sisältäen tuote-, hinta-, alue- ja myyntikanavastrategian
- Tarvittavien toimenpiteiden määrittely strategian toteuttamiseksi

Markkinoille menon toteutus

- Sopivien liikekumppanien etsintä
- Tapaamisten ja neuvottelujen järjestäminen liikekumppanien kanssa ja niissä mukanaolo
- Messuvierailujen järjestäminen ja niissä mukanaolo
- Internet-sivujen ja markkinointimateriaalin sisällöllinen muokkaus kohdemaahan sopivaksi
- Tytäryhtiön, sivuliikkeen tai kiinteän toimipisteen perustaminen yhteistyössä erikoistuneiden asianajajien kanssa
- Yhteisyritys (joint venture) tai yritysosto yhteistyössä erikoistuneiden partnereiden kanssa

Markkinointiapu

- Tarvittaessa joko ajoittainen tai jatkuva tuki liikeyhteyksien ylläpidossa myös markkinoille menon jälkeen

Yleinen vientikonsultointi Saksaan

- Erot liike-elämässä Suomen ja Saksan välillä
- Markkinointimateriaalin kääntäminen saksaksi
- Tarvittaessa yhteydenvälitys paikallisiin rahoitus-, vero- ja lakiasiantuntijoihin sekä erikoiskielenkääntäjiin ja henkilöstövälittäjiin

Tuonti Saksasta

- Sopivien toimittajien etsintä
- Tapaamisten ja neuvottelujen järjestäminen ja niissä mukanaolo

Yhteistyö **muihin Euroopan maihin** erikoistuneiden konsulttien kanssa (mm. Ranska)

Hinnat sovitaan tapauskohtaisesti riippuen toimeksiannosta ja sen laajuudesta. Ensimmäinen keskustelu yhteistyömahdollisuuksien kartoittamiseksi on maksuton.

Terhi Lignell - Curriculum Vitae (1)

Terhi Lignell Consulting

... finds always a way

Syntynyt 1961 Kiuruvedellä, asuinpaikka München, Saksa (1989 -)

TYÖKOKEMUS:

Elokuu 2009 –

Vienti- ja strategiakonsultti

Terhi Lignell Consulting, Poing / München
projektien toimiala esimerkkejä: Cleantech (eri toimialat), ICT, matkailu,
sopimusvalmistus

2008 – 2009

Projektijohtaja (yrityksen nimen vaihto maailmanlaajuisesti)

Gigaset Communications GmbH, München
toimiala: telekommunikaatio, globaalit markkinat

Siemens konserni, München, toimiala: telekommunikaatio, globaalit markkinat

2005 – 2008

Strategiapäällikkö

toimiala: IKT, globaalit markkinat

2003 – 2005

Projektijohtaja myynninkehitys

langattomat puhelimet / modeemit / digiboksit, globaalit markkinat

2001 – 2003

Myynninkehittäjä

langattomat puhelimet, markkina-alue Eurooppa

1998 – 2001

Markkinatutkija

langattomat puhelimet, markkina-alue Eurooppa

1995 – 1998

Myyntiassistentti

yritysten kiinteään verkon telekommunikaatio, markkina-alue Saksa

TYÖKOKEMUS:

- 1994 **Myyntiassistentti / sihteeri**
AAZ Dr. Stern & Co. GmbH (asiakas Siemens AG), München
toimialapalvelu, markkina-alue Saksa
- 1992 – 1993 **Johdon markkinointiassistentti**
Betec Beleuchtungstechnik GmbH, München
toimiala: design valaisimet, markkina-alue Eurooppa
- 1992 **Toimipisteen johtaja**
Kaiser's Kaffee Geschäft AG, München
toimiala: elintarvikealan vähittäiskauppa, markkina-alue München
- 1990 – 1991 **Tuotemarkkinointiassistentti**
Metrologie GmbH, München
toimiala: ATK-tarvikkeiden jakelija, markkina-alue Saksa
- 1989 – 1990 **Kieliharjoittelija**
Munich Sheraton Hotel & Towers, München
toimiala: hotelli- ja majoituspalvelut, markkina-alue Saksa
- 1981 – 1989 **Useita työnantajia Suomessa ja Ruotsissa**
toimialat: matkailu (hotellit, matkatoimisto), pankki,
toimialapalvelu opintojen ohella

KOULUTUS:

- 1984 – 1989 Kansainvälisen markkinoinnin ekonomi, Vaasan korkeakoulu
1980 – 1981 Matkailualan erikoisluokka, Pietarsaaren kauppaoppilaitos
1968 – 1980 Peruskoulu ja ylioppilastutkinto Kiuruvedellä

JATKOKOULUTUS:

- Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja kehittäminen
Investointien suunnittelu ja toteuttaminen
English for international meetings and negotiations
Liiketoimintaprosessien suunnittelu ja hallinta
Moderaatio tekniikat
Projektien suunnittelu, läpivienti ja johto

KIELITAITO:

- äidinkieli suomi, sujuva saksa ja englanti, aktivoitavissa oleva ruotsi, perustiedot italian ja ranskan kielestä

HARRASTUKSET:

- lenkkeily, pyöräily, vaeltaminen vuorilla ja luonnossa

Kontaktitiedot

Terhi Lignell Consulting

... finds always a way

Terhi Lignell Consulting
Margeritenstraße 7
D-85586 Poing by Munich
Germany

tel. +49 (0)8121 97 11 03
mobile +49 (0)151 1151 4112
fax +49 (0)3222 241 14 50

email: tl@terhilignell.com
www.terhilignell.com

skype: Terhi Lignell

<http://www.dfhk.fi/fi/jaesenyys/jaesenlista/jaesenet-saksassa.html>
<http://www.yrittajat.fi/yrittystoiminnanabc/kv/verkosto/eurooppa>
<http://www.kuopiochamber.fi/markkina- ja maatietoja>
http://www.xing.com/profile/Terhi_Lignell
<http://de.linkedin.com/pub/terhi-lignell/2/164/274>



Terhi Lignell Consulting

... finds always a way