



MUSEX

MUSIC EXPORT FINLAND



Music Export Finlandin strategia ja toiminta

Historia

- 2002-2004: vientirengas 1.0
- 2004-2009: yhdistyksen ensimmäiset 5 v 2.0
- 2010→ : uudistunut strategia 3.0



Kirkas idea

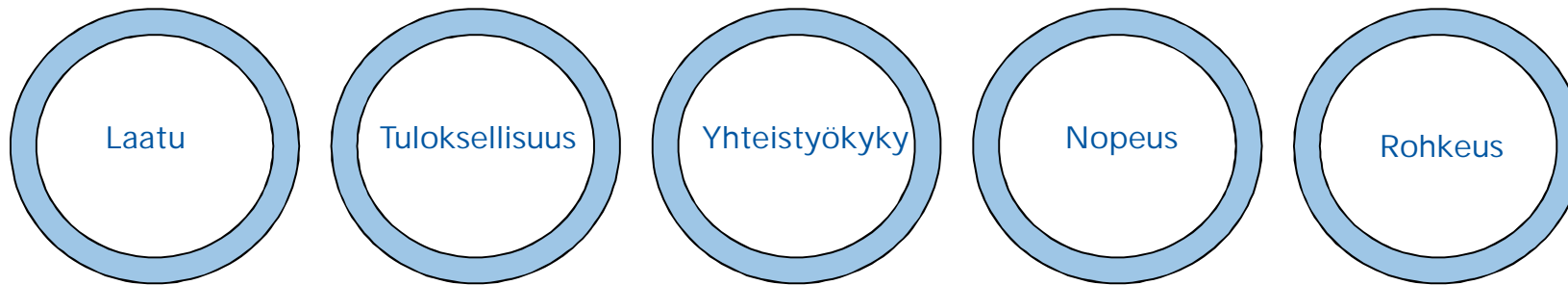
Music Export Finland on yhdistys,
jonka tehtävä on auttaa suomalaista musiikkialaa
kasvattamaan vientitulojaan.

Jotta viennin markkina-arvo voi kasvaa, on tavoitteina myös

- monipuolistaa musiikkiviennin toimijakenttää
- tukea uusien rahavirtojen syntymistä uusista lähteistä
- kasvattaa viennin kannalta relevanttia bisnesosaamista



Arvot



Työskentelyprinsiippi on markkinaehtoisuus:

- Music Export Finland työskentelee kaikissa hankkeissa ja palveluissa tiiviissä yhteistyössä kansainvälisten ja kotimaisten ammattilaisten kanssa ja vastaa markkinoiden kysyntään.



Jäsenistö ja omistajuus

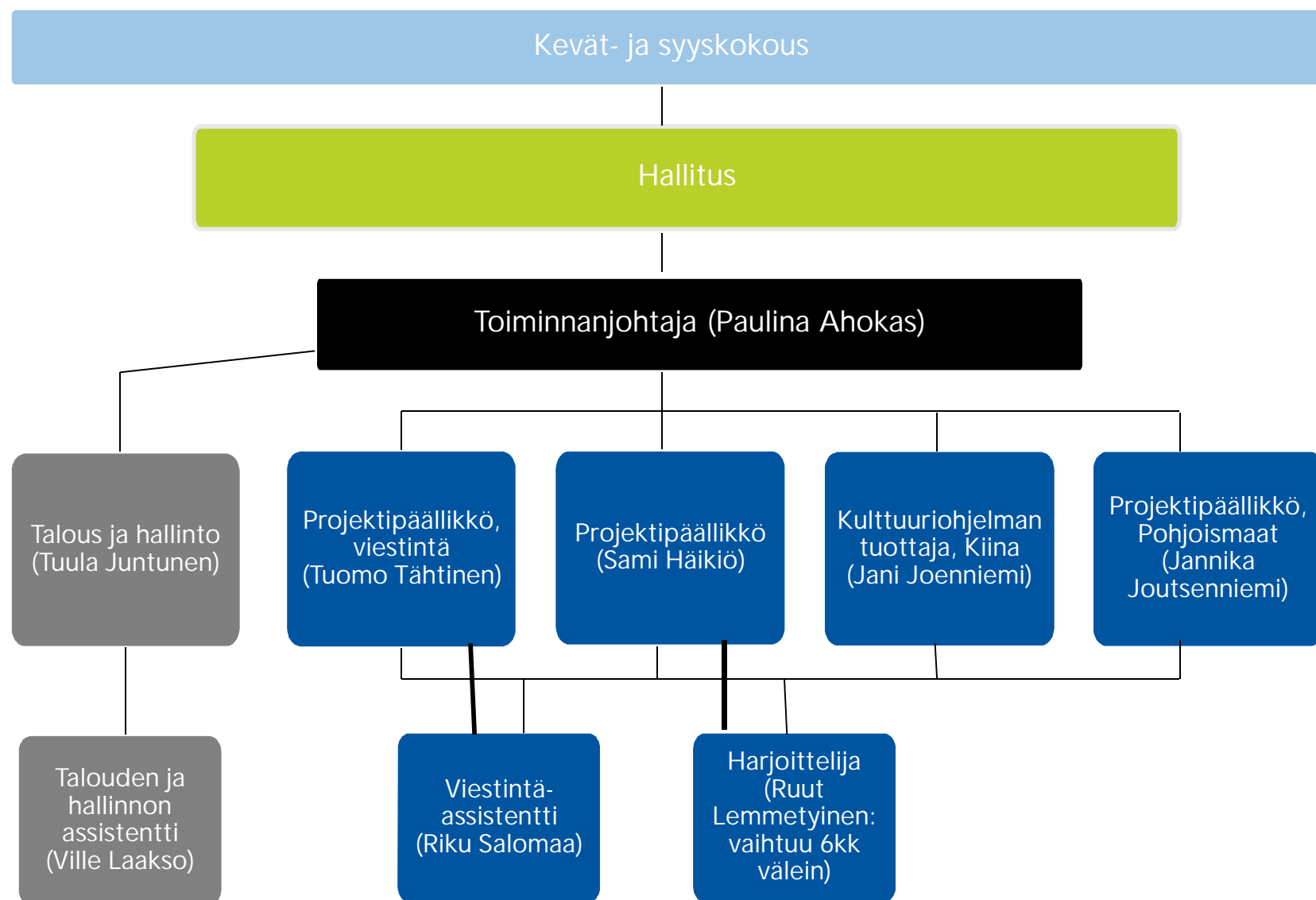
- Laajalla pohjalla suomalaisen musiikkialan keskeiset toimialajärjestöt
 - Suomen Muusikkojen liitto ry
 - Säveltäjät ja sanoittajat Elvis ry
 - Suomen säveltäjain tekijänoikeustoimisto Teosto ry
 - Gramex ry
 - Suomen Musiikkikustantajat ry
 - IndieCo ry
 - Musiikkituottajat – IFPI Finland ry



Faktat toiminnasta 2009

- Toiminnan kokonaisvolyymi 2009 oli 2,7 milj. euroa
 - Tästä yleishallinnon budjetti 410 000 euroa
 - 65% TEM:n rahoitus, 25% musiikkialan rahoitus, 10% muista lähteistä
 - Ja myyntiin perustuvaa hanketoimintaa 2,4 milj. euroa
 - Hankkeista 50% musiikkialalta, 50% investointeja julkiselta sektorilta
- Vuonna 2009 toiminnan parissa oli 325 musiikkialan yritystä





Miten Music Export Finland toimii?

- Uudistunut palveluvalikko 2010



Toimintakategoriat

I. Ulkomainen markkinointiviestintä:

- b2b kontaktit & verkostot
- tuotelanseeraukset
- viestintä



III. Rahoituksen ja investoinnin palvelut

- julkaisukiertuetuet
- Aasian kiertuetuet
- Music Export Finlandin vientihankkeiden tuet



II. Kotimainen markkinointiviestintä:

- osaamisen lisääminen: Finnish Music Express
- vientistrategia ja datan kerääminen
- jalostamotoiminta
- alan rekrytointialusta



I. Ulkomainen markkinointiviestintä

- Markkinoille menovaiheeseen keskittyvät vienninedistämispalvelut



I.1. Omat vientihanketuotannot

- Keskeisille vientimarkkinoille ja/tai strategisesti tärkeille toimialasektoreille, yhdistelmä seuraavia toimintoja:
 - osaamisen lisääminen: seminaarit ja konsultoinnit
 - kontaktit ja verkostot: b2b tapaamisfoorumit
 - artisti/tekijä/tuottaja eli tuotelanseeraukset
 - viestintä: kohdennettuja kampanjoita
- 1. Kärkihanke 2010-11: Pohjoismaat
 - Pohjoismainen kumppanuusohjelma (13.9.2010 alkaen):
 - Tukholmassa sijaitsevan työntekijän palvelut
 - Tuottajan hallinnoimat kumppanuusohjelman rahoitusohjelmat
 - NOMEX-ohjelma ja yhteispohjoismaiset pilotit (mm. Iso-Britannia: kuukausittaiset, yhteispohjoismaiset showcaset (www.jajajamusic.com))
- 2. Japani: Finland Fest; vuosittain toukokuun lopulla
- 3. Kiina & muu Aasia: Snowball Event in Shanghai/Peking
- 4. Kustannussektorin ja teosmyynnin edistäminen: "Biisilinna" / "Song Castle"; 1-2 x v
- 5. Myynti- ja verkostoitumisfoorumi Suomessa: Musiikki & Media



I.2. Messut ja muut b2b-tapahtumat

- Yhteismarkkinointi- ja showcasetuotantoja ammattilaistapahtumissa:
 - 6-15/vuodessa;
 - min. 4 yritystä osallistuu: kevään suunnitelma joulukuun alussa; syksyn suunnitelma toukokuun alussa (vahvennetut todennäköisesti tuetussa ohjelmassa)

- | | |
|--|---|
| 1. Eurosonic (Groeningen, NL) | 10. Spot (Århus, DK) |
| 2. Midem (Cannes, FR) | 11. Sonar (Barcelona, ES) |
| 3. by:Larm (Oslo, NO) | 12. Reberbahn (Hampuri, DE) |
| 4. International Live Music Conference ILMC (London, UK) | 13. Popkomm / Nordic in Berlin (DE) |
| 5. Canadian Music Week (Toronto, CA) | 14. News from Helsinki – Music Seminar and Export Days (Moscow, RU) |
| 6. South by Southwest SXSW (Austin, US) | 15. In The City (Manchester, UK) |
| 7. Jazzahead (Bremen, DE) | 16. Amsterdam Dance Event (NL) |
| 8. MusExpo (Los Angeles, US) | 17. Womex (Copenhagen, DK) |
| 9. Great Escape (Brighton, UK) | 18. CMJ (New York, US) |
| | 19. Transmissions (Victoria, CA) |



I.3. Viestintä

- kontaktit ja markkinatutkimus
 - 3 800 kv-kontaktin nettitietokanta www.musex.fi (rekisteröityminen)
 - salasanoilla yhteystiedot: kontaktien haku 1) maittain, 2) funktioittain ja 3) genreittäin; kaikki kontakteilla joku kytty Suomeen
- suoramarkkinointi ja tiedotus
 - FI News: kuukausittainen newsletter 7 000 tietokannan ammattilaiselle (kv-kontaktit plus suomalaiset sidosryhmät)
 - mahdollisuus kondentaa viestejä eri kohderyhmille ja markkinoille
- Mainonta ja kampanjointi b2b kanavissa (projektikohtaisesti)
- Myyntipromootiomateriaalit: vuosittaisen kokoelman tuotanto ja jakelu



II. Kotimainen markkinointiviestintä

- Osaamisen kasvattamisen ja vientistrategisen työskentelyn palvelut



II.1. Osaamisen kasvattaminen

- viestintä:
 - joka toinen keskiviikko MUSIIKKIVIEN TI-infokirje suomalaisille ammattilaisille viennin mahdollisuuksista
- Finnish Music Express: Euroopan sosiaalirahaston (ESR) rahoittama
 - Musexin vetovastuulla: 2 x myyntikoulutus vuodessa
 - Musexin ja Sibelius-Akatemian yhteisellä vetovastuulla: 2 x artistikoulutus vuodessa, 1-2 x tuottajaworkshop vuodessa
 - Siban vetovastuulla mm. managerikoulutus, 'Hittitehdas'
- musiikkialan Jalostamo-neuvontapalvelut: (TEM:n rahoittama ohjelma)
 - yrityskohtaista neuvontaa (mm. rahoitus, verkostot, liiketoiminta)
- rekrytointialusta: kahden harjoittelijan ohjaaminen vuodessa:
 - 6kk harjoittelu; tähän mennessä 13 harjoittelijaa sijoittunut alan yrityksiin Music Export Finlandin harjoittelun kautta



II.2. Strategia, datan kerääminen ja synergiaverkostot

- suomalaisen musiikkiviennin strategiatyöskentely
- datan keräys ja selvitykset
 - vuosittainen suomalaisen musiikkiviennin markkina-arvon tutkimus
 - vuosittainen suomalaisen musiikin ja Music Export Finlandin toiminnan goodwill-tutkimus (uusi!)
- toimiminen synergia- ja yhteistyöverkostoissa:
 - NOMEX eli Nordic Music Export Programme: pohjoismaiset export-toimistot
 - hankkeiden toteuttaminen taloudellisesti ja tuloksellisesti tehokkaana
 - pohjoismaisen yhteistyön tiivistäminen (organisaatiot+ toimijat)
 - sekä pohjoismaisen sisämarkkinan tiivistäminen että pohjoismaiden ulkopuolinen musiikkivienti (Nordic branding)
 - pohjoismaisen rahoitusrakenteen kehittäminen
 - Creative Export Finland –verkosto: peliala (Neogames), elokuva ja tv (Favex), muotoilu (Design Forum)
 - KV-foorumi: 22 suomalaista TEM:n tukemaa vienninedistämisorganisaatiota
- musiikkiviennin luottamustehtävät:
 - mm. maabrändityöryhmä, Luovimo, Shanghai Expo, Turku 2011, TEM:n tulevaisuustyöryhmä, UM:n Pohjois-Amerikan työ jne.



III. Rahoituksen ja investoinnin palvelut

- julkaisukiertuetuet
- Aasian kiertuetuet (Kiina ja lähialueet)
- Music Export Finlandin yhteisvientihankkeiden tuet



III.1. Julkaisukiertuetuet

- tavoitteet ja perusteet:
 - maksimoida saatujen sopimusten synnyttämä liiketoiminta kohdemarkkinoilla
 - markkinoillemenovaiheen jälkeisen vientivaiheen investointi
 - kärkihankkeille
- Opetusministeriön (OPM) investointi; Music Export Finland hakee, koordinoi ja raportoi
 - 2007: 100 000 €
 - 2008: 110 000 €
 - 2009: 150 000 €
 - 2010: 200 000 €
- kiertueet liittyvät merkittävään julkaisuun kohdemarkkinoilla
- max. 50% kokonaiskustannuksista, ennakkoperintärekisterissä oleva yritys
- julkisen haun kautta: seuraava hakuperiodi huhti-toukokuussa 2010 (OPM:n päätöksestä riippuen)



III.2. Aasian kiertuetuet

- tavoitteet:
 - avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia uudella markkinalla
 - synergia muiden Shanghaiin Expoon osallistuvien sektoreiden ja yritysten kanssa; viestintäyhteistyö
- Opetusministeriön (OPM), työ- ja elinkeinoministeriön (TEM) ja/tai ulkoasianministeriön (UM) investointeja; Music Export Finland hakee, koordinoi ja raportoi
- suomalaisten artistien kiertueita Aasiassa Shanghai World Expoa ennen ja sen aikana (1.11.2009.-30.11.2010)
 - ehtona tuelle esiintyminen Kiinan markkinoilla (Expon ajan, 31.10.2010 asti Expo-näyttelyssä)
- julkinen haku:
 - 4 kiertuetukikierrosta jo toteutettu
 - Avoin haku päällä koko ajan 2010-2011 kevääseen www.musex.fi



III.3. Music Export Finlandin vientihankkeiden tuki

- tavoitteet: samat kuin koko Music Export Finlandin toiminnalla
- eri ministeriöiden investointeja, erityisesti työ- ja elinkeinoministeriö (TEM) ja opetusministeriö (OPM), Music Export Finlandin hakemia, koordinoimia ja raportoimia
- tukea saavan yrityksen oltava ennakkoperintärekisterissä
- pk-yrityksille julkisen tuen osuus max. 50%, suurille 25%; kärkihankkeissa max. 75% julkinen tuki
- yhteismarkkinoinnin tuki, kohdennettuna
 - yhteismarkkinointi (seminaarit, konsultoinnit, viestintä, b2b-työskentely, tuotelanseeraukset ja kampanjat)
 - vientimatkojen tuki suomalaisille viennintekijöille sekä heidän tuotteilleen (yhtyeet, artistit, tekijät)





Kiitos!
Lisätiedot www.musex.fi