

Väiketootja sisenemine jaekaubandusse

Sirkka Pintmann
Ehtne Talutoit MTÜ
projektijuht



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse

Jaekaubandusse sisenemise tehnilised eeldused

- Loodud on jaekaubandusse sisenemiseks pakendid
- Täidetud on VTA nõuded tunnustatud tootjana
- Olemas on EAN koodid toodetele
- Tarnevalmisolek

Tootja ootused

- Tooted saavad laiemat tuntust tarbijate hulgas
- Paraneb toodete kättesaadavus
- Tõuseb läbimüük ?

Edu jaekaubanduses

- Mõtle läbi turundustegevused (sa võistled teiste telereklaamiga!)
- Facebook ja Instagram (kuidas need saavad aidata?)
- Ole tootjagrupi liige
- Selgita välja, mille poolest eristud ja kommunikeeri seda oma kanalites.

Toeta oma toodet ise Instagramis ja Facebookis

Peamised reeglid:

Sotsiaalse meedias loeb järjepidevus

Anna oma klientidele pidevalt
teada, kust sinu tooteid leiab. (call
to action)

Kasuta emotsioone.

Tootepostitused vaheldugu
lugudega sinu tootmisest või
talust.



Sotsiaalmeedias parem:

- Jutusta luguselle asemel, et teha agressiivset reklaami
- Loo kogukonda, selle asemel, et teha pakkumisi
- Arvesta sotsiaalmeedia muutuvaid reegleid, uuri, mis toob rohkem tähelepanu.
- Otsi gruppe kellega saad teha ristturundust selle asemel, et lihtsalt teiste seinal postitada.



Ära unusta:

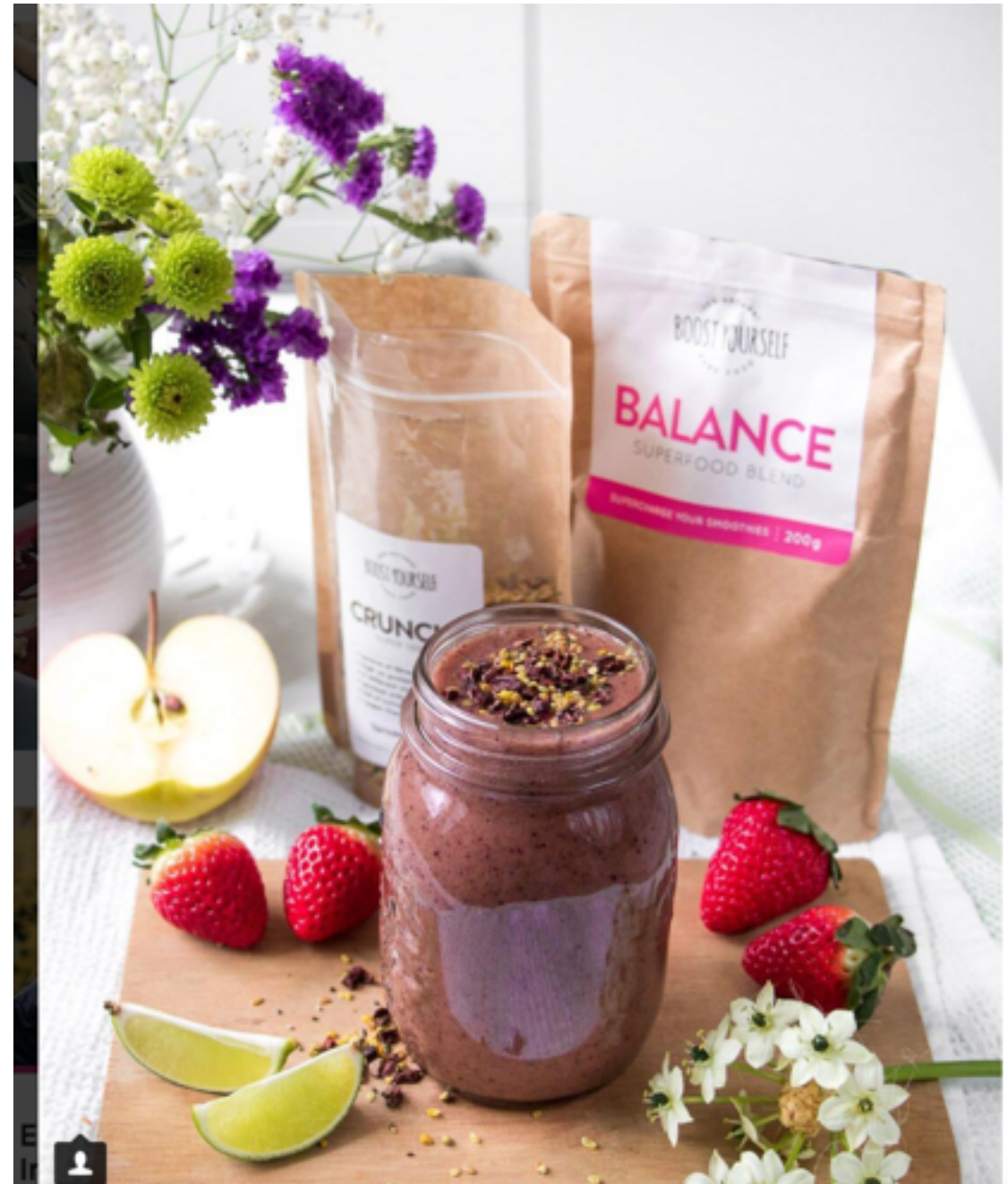
...mille poolest eristud
Nalja teha

Anda varjatud sõnumeid,
mis on sinu kliendile olulised
Kutsuda tegutsema
(call to action- link
kodulehele, link poe lehele)



Jaga retsepte, kasutusviise

- Boostyourself- Eesti kõige tugevam interneti turundaja



Kutsu kasutajaid üles postitama sinu sotsiaalmeedias

Postita pilt oma retseptist ja me
loosime, valime, saadame....

Postita kuidas kasutad meie
toodet ja me loosime....

Osta Coopist meie toode,
saada pilt tootega ja me
loosime....

Tähelepanu! FB-s ei ole enam
pane like ja jaga!!!!



Facebook: 30+

Instagram: 14+

FB-s räägi pikalt, Instagramis lühidalt. Instagramis jälgi hashtag'e

Ei jõua kõike?

Kasuta lapstööjõudu!

Peaaegu kõik lapsed Eestis
on osavad sotsiaalmeedias,
las teenivad oma taskuraha
välja!



Ohud

- Leping jaekauplejaga
- Tarnekindlus
- Toidu kvaliteet- kuidas täidada nõudeid toidu teekonnale
- Nähtavus jaekaupluses
- Kampaniad- kas neid on võimalik ise läbi viia?

Teekond jaepoodi

- Ise -otse
- Läbi tootjagrupi
- Koostöös teiste tootjatega

Koostöö jaekauplustega

- Tee kampaaniateks ettepanekuid
- Riiulirääkijad, tooteinfo
- Esitlused poes

Küsimused:

- Etapid, mida läbida, et jõuda toodetega jaekaubandusse
- Mis tagaks edu jaekaubanduses
- Mida teha, et tooted püsiksid atraktiivsed tarbijale

Tänaa tähelepanu eest!

Sirkka Pintmann

31.01.2018