

Miten myyn
tuotteeni
ammattikeittiöön
ja tukkuun?



[aitojamakuja.fi/
foodservice](http://aitojamakuja.fi/foodservice)

Eväitä lähituottajan, ammattikeittiön ja tukkutoimijan yhteistyöhön

Päivi Töyli, projektipäällikkö
Turun yliopiston Brahea-keskus
040 189 1929, paivi.toyli@utu.fi

*aitojamakuja.fi/foodservice
on tuotettu yhteistyökumppaneiden kanssa
osana valtakunnallista Paikallisruoan
arvoketjua kehittämässä-hanketta, 2015-2017*



Turun yliopisto
University of Turku

Päivittäistavarakauppa ry



aitojamakuja.fi

Tapa 1

Kun yritys haluaa aloittaa toimittamaan tuotteita tukun kautta, niin varmintä on etsiä ensin ostava asiakas. Ota yhteyttä ammattikeittiöön!



Lähituottaja

Elintarvikeyritystä ottaa yhteyttä ammattikeittiöön. Aluksi kannattaa keskustella tuotteen soveltuvuudesta, käyttöominaisuuksista, toimitusmääristä, pakkauksista yms.



Ammattikeittiö

Ammattikeittiö (hotelli, kahvila, ravintola, julkinen ruokapalvelu) ehdottaa tuotetta tukun valikoimaan.



Tukkukauppa

Ehdotus voi johtaa neuvotteluihin lähituottajan ja tukun välillä. Neuvotteluissa käydään läpi yksityiskohdat kuten volyymit, aikataulut ja toimitustavat

Tapa 2

Tukut etsivät itse aktiivisesti tuotteita, jotka sopisivat ja täydentäisivät heidän valikoimaansa ja asiakkaiden tarpeita.
Ota yhteyttä tukkutoimijaan!



Paikallinen vs valtakunnallinen jakelu

Näkyvä vain rajatulle joukolle

- Maantieteellinen raja
- Asiakasryhmäraja

3.



Tukkukauppa

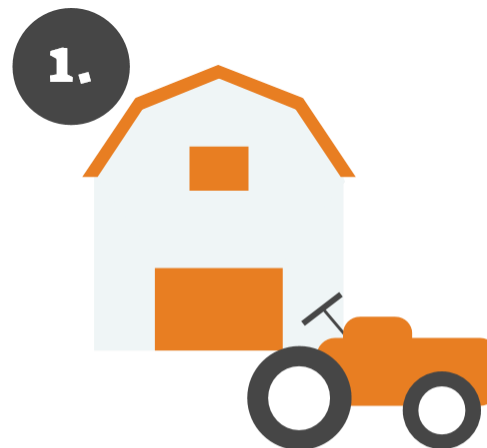
Valikoima elää koko ajan,
ei valikoimajaksoja

Pienten toimittajien osalta
riittää alkuun sähköposti-
yhteys ja laskutus voidaan
hoitaa monella tapaa >
sähköiset järjestelmät!

Kirkasta oman tuotteesi myyntivaltit

- tuotekortin [www.aitojamakuja.fi/
tuotekortti.php](http://www.aitojamakuja.fi/tuotekortti.php) avulla
- Kerro tuotteesi/yrityksesi tarina!

Ole aktiivinen ja
ota yhteyttä
ammattikeittäihin ja
tukkuihin.



Mieti, mitä
asiakas tarvitsee:
millainen käyttö,
kuka käyttää

Lähituottaja

Jos hinta on vähän
korkeampi, niin
argumentit selväksi
asiakkaalle,
miksi näin on.

Tuotekortti

= Yksinkertainen työkalu ja apuväline, kun yrittäjä valmistautuu myyntineuvotteluun ostajan kanssa

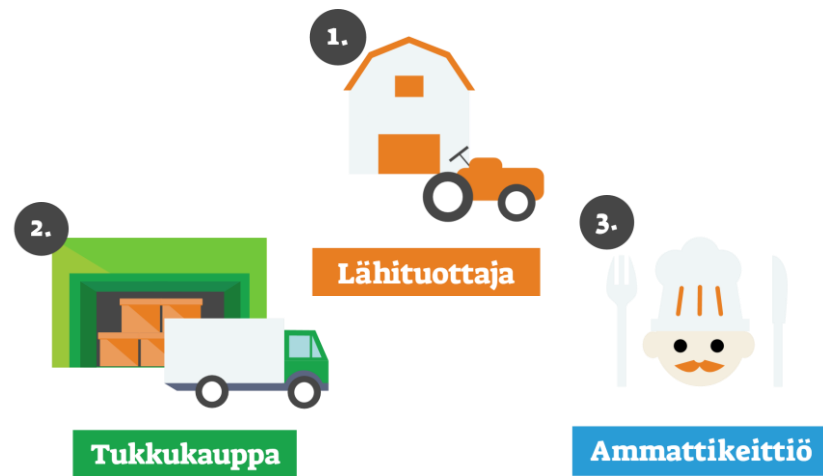
- Ostajana voi olla vähittäiskauppa, Foodservice-tukku tai ammattikeittiö.
- Tuotekortti auttaa tiivistämään ja miettimään oman tuotteen vahvuuksia ja niiden esittelemistä.
- Ladattavissa www.aitojamakuja.fi > Yrittäjät > Tuotekortti

TUOTEKORTTI

Tuotekortin täyttöpäivä	
YRITYSTIEDOT	
Yrityksen nimi	
Y-tunnus	
Katuosoite	
Postitoimipaikka	
Puhelinnumero	
Sähköposti	
Nettisivut	
Pankkitiedot	
Yhteyshenkilö	
Myyntin/logistiikan yhteyshenkilö	
Lyhyt kuvaus yrityksestä	
Omavalvontasuunnitelma	
TUOTETIEDOT	
Kaupallinen tuotenimi	
Virallinen/kuvaava nimi	
Tuotekoodi	
Tuotteen kuvaus ja merkitys kuluttajalle/ammattikeittiölle Tarkentava kuvaus tuotteesta, kuten kohderyhmä, uutuusarvo, paikallisuus, ALV-% ja valmisteverotieto, onko tuote sesonkiluonteinen jne. (ks. myös "tarkentavat asiakkaalle annettavat tiedot" liite)	
Tuotteen ja myyntierän/erien pakkaustiedot Pakkauksen materiaali ja ympäristöystävällisyys	
Toimituskyky Tuotantokapasiteetti, tavoiteltu jakelun laajuus	
Tilaus / toimitustiedot Tilaustapa, toimituserä, tilaus-toimitusrytmi jne.	



Paikallisille tuotteille
on kysyntää!
pidetty 17 infotilaisuutta,
745 osallistujaa



Kotimaista ja lähellä tuotettua - myös
tukusta

21.09.2016 | Kuukauden kasvo

Eerikkilän Urheilupuisto tarjoaa liikkuville asiakkailleen maukasta ja terveellistä hämäläistä lähiruokaa. Ruokailukonseptin uudistuksessa kohtaavat fine diningin ja suurtaloustuotannon parhaat ideat keittiömestari Pekka Terävän johdolla.

”Suomalainen jalkapalloilu ei kehity, ellei Suomessa ole sille omaa valmennuskeskusta.” Tästä suomalaisen urheiluvaikuttaja Erik von Frenckellin ajatuksesta lähti liikkeelle Tammelassa sijaitsevan Eerikkilän Urheilupuiston perustaminen. Perustamisasiakirjojen allekirjoituksesta on tänä vuonna kulut 70 vuotta.



<https://www.meiranova.fi/uutishuone/article/kotimaista-ja-laehellae-tuotettua-myo-es-tukusta>

PIENTUOTTAJAT



Lähiruoka, paikallisuus ja pientuottajien tuotteet ovat olleet jo jonkin aikaa suuria trendejä kuluttajien keskuudessa. Kespro tuo nyt suomalaisten pientuottajien tarinat ja tuotteet myös HoReCa-alalle, ravintoloiden listoille. Nyt voit kertoa omille asiakkaillesi pientuottajan ja raaka-aineen tarinan osana palvelukokemusta ravintolassa.

Kotimaisten pientuottajien tuotteita otetaan Kespron valikoimiin joustavan Pientuottaja -konseptin myötä. Keltainen Pientuottaja-logo Kespron tukun hyllyn reunassa kertoo, että nämä tuotteet tulevat lähituottajilta - jopa samalta paikkakunnalta.

<http://www.kespro.com/tuotteet>

aitojamakuja.fi/ foodservice



Paikallisille lähituotteille
on kysyntää!