

LEIPURIN®

THINK  
DELICIOUSLY

# 10 LEIPURIN OYJ:N VINKKIÄ, MITEN SELVIYTYÄ JA NOUSTA KORONATILANTEESTA ENTISTÄ VAHVEMPANA

Toukokuu 2020

# HYVÄ ASIAKAS,

- Tässä ideapakettissa on muutama vinkki, **miten koronatilanteen haasteista voi selviytyä** mahdollisimman **toimintakykyisenä ja vahvana**.
- Olemme **koostaneet** Leipurin-tiimin omia ajatuksia yhteen asiakkailta saatujen ja julkisten vinkkien kanssa. Ideat on tarkoitettu leipomo-, konditoria-, foodservice- ja elintarvikealan yrityksille.
- Jos olet jo toteuttamassa muita aktiviteetteja, tai sinulla on uusia toimivia ideoita, mielellään kuulemme niistä jatkuvan oppimisen ja kehittämisen nimissä. Näin voimme jatkossakin varmistaa **parhaan mahdollisen asiakaspalvelun, tuen ja tietoa Leipurin asiakkaille**.

# SISÄLTÖ

1. Sopeuta valikoimaa
2. Korosta paikallisuutta ja aitoutta
3. Tehosta hygieniää
4. Toteuta uudet jakelumallit
5. Avaa oma verkkokauppa
6. Pidä yhteyttä asiakkaisiin
7. Tarjoa kanta-asiakasetuja
8. Harkitse osallistumista yhteiseen hyvään
9. Hyödynnä taloudelliset tuet
10. Valmistaudu koronatilanteen jälkeiseen aikaan

# 1. SOPEUTA VALIKOIMAA

- Suosittelemme seuraamaan **kuluttajien ostokäyttäytymistä** ja **muutoksia tuotevalintojen** suhteen.
- Pakatut tuotteet, terveellisyys, hygieniä, mukaan-otettavat tuotteet, herkuttelu ja helppous nostanevat edelleen suosiotaan
- Arvioi tarve **keskittyä** muutamaa hittituotteeseen, ja varmista niille riittävä volyymi esim. vähittäiskauppajakelun kautta
- Mieti uusia rohkeita ideoita, millä voit houkutella asiakkaita uudessa tilanteessa ja saada aikaan paikallista pöhinää
- *Esimerkkinä artesaanileipomo Rönttösrouvan uudet tuotteet “wc-paperileivokset”, jotka ovat saavuttaneet kuluttajien ja mediankin suosiota Suomessa ja ulkomailla. Markkinoilla on muitakin mainioita esimerkkejä...*



## 2. KOROSTA PAIKALLISUUTTA JA AITOUTTA

- **Paikallisilla ja aidoilla tuotteilla** kysyntä kasvaa uudessa tilanteessa
- Kysyntä kasvaa myös tuotteilla, joita mielletään ainutlaatuisina, muita laadukkaampina ja vastuullisempina, ja joilla tuetaan paikallisia ja pienempiä yrittäjiä
- Suositus on korostaa näitä asioita kuluttajaviestinnässä

**PROVENANCE & AUTHENTICITY**

People want 'somewhere' more than they want 'anywhere'.

Rising demand for products that are made by local and smaller producers, sustainable, safe, genuine and authentic.

Provenance brands justify premium prices

THE NATION'S LOCAL FOODMAKERS

TASTE PURE NATURE NZ NEW ZEALAND 100% PURE

KEZARU GOLD 全心全意 用心制作

*Source: New Nutrition business*

# 3. TEHOSTA HYGIENIAA

- Tuoteturvallisuus
- Pakkaukset
- Hygienian toteuttaminen myyntipisteissäsi



## Cleanliness now beats taste

In regular times, “great taste” is universally the thing consumers care most about when selecting a restaurant. But these aren’t normal times, and perhaps somewhat predictably, *cleanliness today sits alone at the top of the list.*

Consider the marketing implications. Rather than the beautiful food visuals that restaurants have long relied upon to promote themselves, it may be more effective to *lead with a message around sanitation and safety.*

### considerations when selecting a restaurant

Clean & sanitary	45%
Great taste	36%
Nearby	36%
Value	34%
Speed	23%
Healthy	22%
Variety	19%
Supporting restaurants that need help	18%
Good service / staff	14%
Locally / independently-owned	13%

Source: Dataessential

\*) *Puhtaus ajaa jopa maun edelle valittaessa ravintolaa*



## 4. TOTEUTA UUDET JAKELUMALLIT

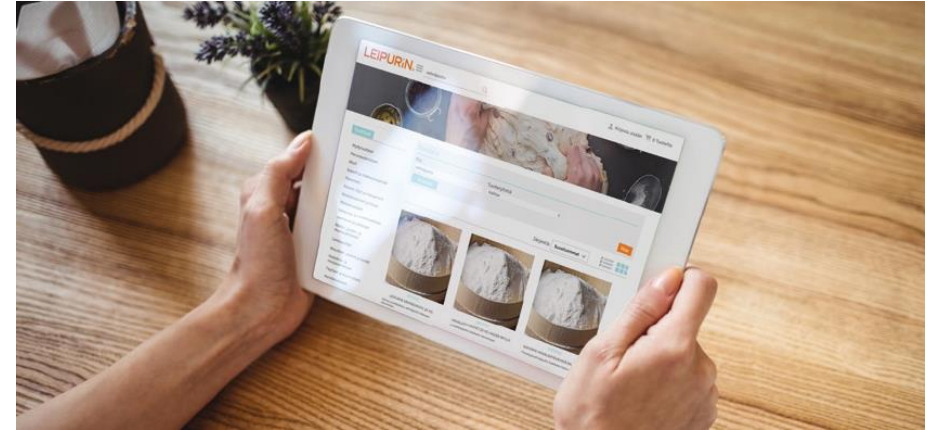
- Arvioi ja toteuta joustavat tavat toimittaa tuotteesi kuluttajille – helposti ja hygieenisesti esimerkiksi paikallisena leipomo- tai ruokalähettipalveluna
- Tarjoa asiakkaillesi mahdollisuus tilata ja noutaa tuotteet helposti tai järjestä kuljetuspalvelu





# 5. AVAA OMA VERKKOKAUPPA

- Digitalisaation hyödyntäminen nopeutuu – verkkokauppojen suosio on kasvussa
- Varmista tuotteittesi saatavuus verkossa 24/7
- Monet palveluntoimittajat tarjoavat jo nopeita ja helppoja ratkaisuja avata oma verkkokauppa kustannustehokkaasti. Esimerkiksi [www.vilkas.fi](http://www.vilkas.fi) ja [www.webeyond.fi](http://www.webeyond.fi), samoin [www.squarespace.com](http://www.squarespace.com) ja [www.shopify.com](http://www.shopify.com)



# 6. PIDÄ YHTEYTTÄ ASIAKKAISIIN

- Poikkeustilanteessa on erityisen tärkeää viestiä asiakkaille avoimesti ja säännöllisesti, jotta ansaitset ja vahvistat asiakkaiden luottamusta
- Poikkeustilanteen viestinnässä on hyvä huomioida seuraavia yksinkertaisia ohjeita:
  - Viestinnän nopeus ja täsmällisyys
  - Pidä viesti paikallisena
  - Aitous
  - Vahva luottamus tulevaan, positiivisuus
  - Ole avuksi
  - Älä spekuloi, pysy faktoissa



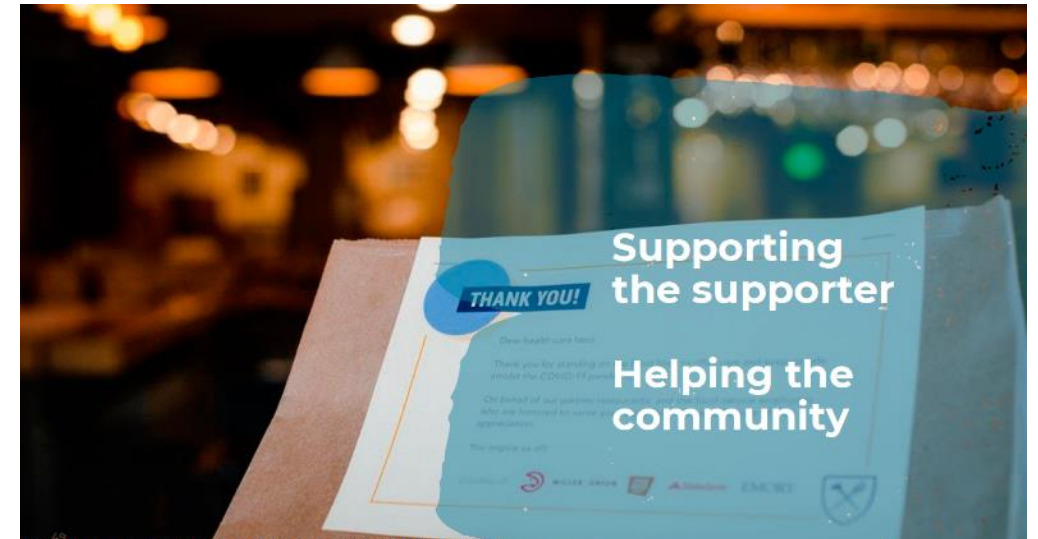
# 7. TARJOA KANTA-ASIAKASETUJA

- **Lahjakortit ja kanta-asiakasedut** – nyt on mainio aika edistää ja tarjota näitä asiakkaille, jopa ylimääräisellä kanta-asiakasporkkanalla
- Kuluttajat tukevat varmasti mielellään **paikallista toimintaasi** ja tuotteitasi ja ovat valmiita suosittelemaan niitä muille – mutta he ovat valmiita tekemän näin vain, **jos se sopii heidän tämänhetkiseen ostotilanteeseensa** esim. helpon tilaamisen ja noudon yhteydessä



## 8. HARKITSE OSALLISTUMISTA YHTEISEEN HYVÄÄN

- Aito auttaminen vahvistaa asiakkaittesi arvostusta liiketoimintaasi kohtaan ja kantaa pitkälle myös kriisivaiheen jälkeen
- Liitä hyväntekeväisyys tai vastuullisuusteot liiketoimintasi palveluun, brändiin ja asiakaslupaukseen



Jokaisen ForzaStoricois -lounasruoka-paketin mukana tulee kirje, missä on kiitokset terveyshuollon työntekijöille, jotka vastaanottavat nämä lounaspaketit. Credit: Dustin Chambers for [The New York Times](#)  
*Lähde: Barry Callebaut*

# 9. HYÖDYNNÄ AVUSTUKSET JA HAE TALOUDELLISTA TUKEA TARPEEN JA MAHDOLLISUUKSIEN MUKAAN

- Kunkin maan hallitukset ja eri organisaatiot tarjoavat keinoja hakea taloudellista tukea ahdinkoon. Suomessa erityisesti ELY-keskusten ja Business Finlandin kautta
- Lisätietoja: [Työ- ja Elinkeinoministeriö](#), ja [Business Finland](#)
- Lue myös [Leipurin blogitiedote](#) aiheesta (löytyy 17.4.2020 tiedotteen kohdalta)





# 10. VALMISTAUDU KORONATILANTEEN JÄLKEISEEN AIKAAN

- Suunnittele skenaarioita, miten asiakkaasi tulevat toimimaan uudessa tilanteessa
- Hyödynnä haastavaa aikaa myös kehittämällä uusia ja tehokkaita toimintatapoja
- Kriisistä on mahdollisuuksia selviytyä entistä vahvempana





Pyrimme omalta osin turvaamaan asiakkaiden liiketoiminnan koronasta huolimatta ja tukemaan asiakkaita eri keinoin. Muun muassa varmistamalla raaka-aineiden ja laitteiden mahdollisimman sujuvat toimitukset myös poikkeusolosuhteissa ja tarjoamalla ajankohtaisia etuja esimerkiksi nyt take-away-tuotteiden ja pakkausmateriaalien osalta. Pyrimme jakamaan aktiivisesti sekä säännöllisesti tietoa ja vinkkejä pandemiatilanteessa ja ylläpitämään toimintakykyistä ja asiakkaita tukevaa palvelua. Toivomme, että jostain näistä toimenpiteistä olisi myös teille hyötyä.

**Liittyipä tarpeesi sopiviin tuotteisiin, toimituksiin, sujuvaan tilaamiseen verkosta, markkinatietoon, tuotekehitys- tai asiakaspalveluun – [Ota rohkeasti yhteyttä.](#)**

