

”Messut aivan ehdoton myynnille”



Suomen Taidetarvikkeesta saa kaikki tarvikkeet kalligrafiaan ja kauniiseen tekstaukseen. Messuilla on yrityksen myynnissä tärkeä osuus.

Suomen Taidetarvike Oy:n yrittäjä Merja Louhivesi on tyytyväinen Käsityömessuihin: yrityksen myynti sujui hyvin kävijämäärään nähden. Yritys myy itse maahan tuomiaan tarvikkeita, joten kenelläkään muulla näytteilleasettajalla ei ole vastaavia tuotteita myynnissä.

”Kun edellisistä messuista oli pari vuotta, kaikki messutarvikkeet tosin olivat kateissa ja tuntui, kuin olisimme lähteneet messuille ensi kertaa”, hän naurahtaa.

Näille messuille yritys lähtikin uudella kattauksella ja toimintamallilla aiempaan nähden. Tavallisesti esillä on irtonaisena hyvin kattava valikoima eri tuotteita, mutta nyt niistä tehtiin useita erilaisia, valmiita pakkauksia.

Käytännössä etukäteen oli tarkkaan mietitty, mitä asiakas tiettyyn asiaan tarvitsee ja ne oli

kerätty yhteen pakkaukseen. Louhiveden mukaan asiakkaat innostuivat tästä ostaen kokonaisia paketteja, mutta samalla se myös nopeutti ja helpotti myyntiä.

”Tällä vältettiin lisäksi näin korona-aikana, ettei kaikkia erillisiä tarvikkeita kosketeltu. Kun osasto oli sivuilta vapaa, asiakkailta oli myös riittävästi tilaa tutustua tarjontaan turvavälit pitäen”, Louhivesi kiittelee.

Hänellä oli pienoinen epäily ennen Seinäjoen Käsityömessuja, mikä vaikutus koronapassin vaatimisella on ja miten asiakkaat suhtautuvat asiaan. Hänen mukaansa huoli oli turha, sillä palaute oli hyvin positiivista.

”Asiakkaat olivat messuilla ostomiehellä ja monet kiittelivät, kun osastoilla oli turvallista eikä ollut valtavia ruuhkia”, hän korostaa.

Suomen Taidetarvikkeelle Käsityömessujen kaltaiset messut on Louhiveden mukaan elintärkeä tapahtuma, verkkokaupasta huolimatta.

”Verkkokaupassa on yhtäkkiä 60 kilpailijaa, joiden joukosta voi olla vaikea erottautua ja siellä myyminen on hankalampaa kuin messuilla tai kivijalkamyymälässä. Messut on lisäksi aivan erinomainen myyntivaltti ja mainostapahtuma, jossa asiakas saa meistä aivan eri kuvan kuin verkossa.”

”Mikäli seuraavat Käsityömessut voidaan toteuttaa, olemme ehdottomasti mukana”, hän sanoo.

Louhivedellä on vakaa periaate, että hän vie messuille ja myyntiin aina kaikkein parhaimmat tuotteet. Varastonvahteja tai poistotuotteita, joista halutaan eron, siellä ei tarjota.

”Jos asiakas saa huonot tuotteet, hän muistaa sen myös huonona kokemuksena. Jos hän saa hyvän tuotteen, hän innostuu harrastuksesta ja jää asiakkaaksi. Tällaisia esimerkkejä on useita”, hän kertoo kokemuksestaan.