

SELVER
Hea mõte



Selver ja Aiandusliit

03.12.2021

Selveri ootused ja koostöö

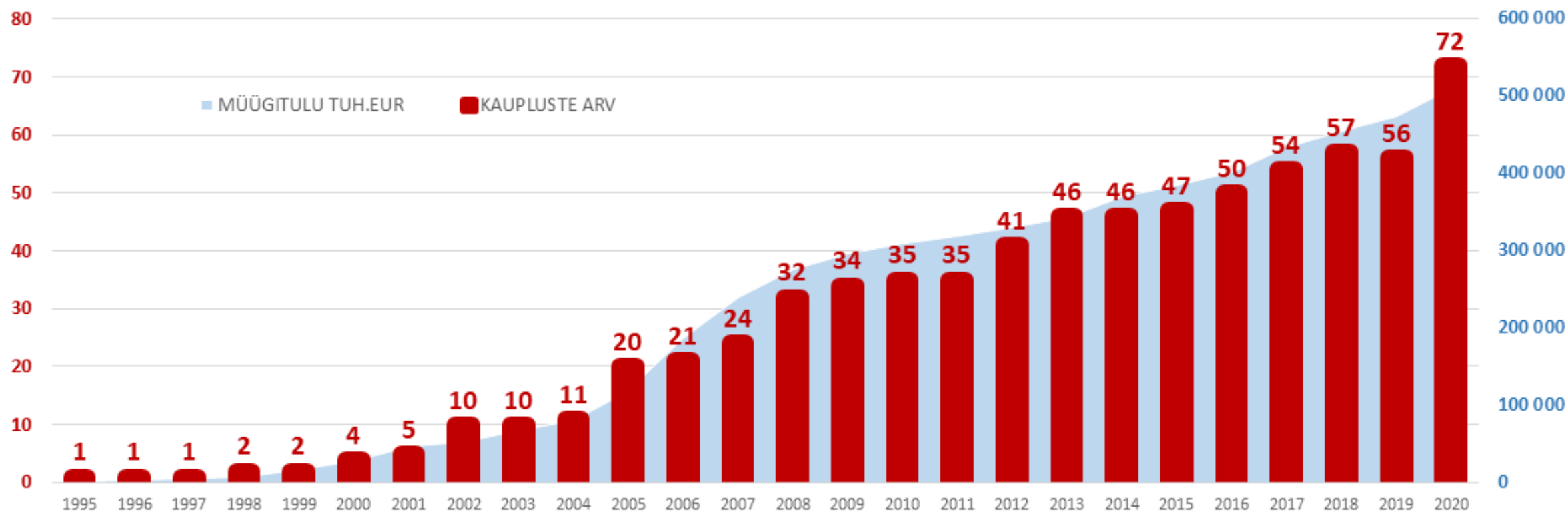
Liisi Leitsmann

03.12.2021



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse

Kauplused 2021



- **SELVERI OSTUSTRATEEGIA EESMÄRK ON** toetada ettevõtte strateegiliste eesmärkide saavutamist nt kauplustes pakutavat tootevalikut lähtudes kliendisegmendist ja piirkonnast, laia kaubavalikut, eristuvaid tooteid, stabiilset kaupade saadavust ja usaldusväärseid koostööpartnereid.

Toetavad tegurid:

- Lai kaubavalik
- Hea kodumaine kaubavalik, väiketootjad
- Toote uuendused, uued valikud
- Hea koostöö tootjatega ja tarnijatega
- Olla olulisem koostööpartner
- Eristuvad kampaaniad
- Kaupade ringluskiirus, ostetavus
- Kasumlikkuse kasvatamine
- Turuosa kasvatamine
- Kliendi rahulolu tagamine
- Maine kujundamine

Selveri ostustrateegia

Selverist:

- Aastast 1995, töötajaid üle 3000, käive € 523 miljonit
- Kauplusi 72 ja lisaks e-pood
- Tooteid kokku sortimendis:
 - Toidukaubas 12 000 erinevat toodet (lisanduvad sortimendivälised)
 - Tööstuskaubas 35 000 erinevat toodet
- Sortiment on erinev kaupluste lõikes vastavalt pinnale 163m²-7500 m²
- Kokku ligi 100 erinevat kategooriat (toit- ja tööstuskaup)
- Kampaaniate osakaal sõltuvalt kategooriast 20-80%, keskmine 34%
- Kokku umbes 52 kampaaniat aastas Hea Hind, Nädala Parim Hind, Suvekiri, Talvekiri, Laadapäevad, hooaja kampaaniad nt sõbrapäev, naistepäev jne.
- Kokku lepingulisi partnereid 970

Kategooriate ülevaade

Suure kasvuga kategooriad

- Tervisekaubad
- Alkohol
- Maailma köök (maitseained)
- **Puuvili ja juurvili**

Väga palju pakkujaid kategoorias

- Käsitöö siidrid, õlled (aegumised)
- Kasemahl
- Moosid
- Mesi
- Juust
- Käsitöö küünlad, seebid
- Batoonid, superfood tooted
- Valmistoit (salatid nt)
- Igasugused snäkid (kuivatatud, gluteenivabad, pähklid jne)

Väiksema kasvuga kategooriad

- Kosmeetika
- Meikimine
- Juuksehooldus
- Lahtiselt müüdavad tooted

Väga vähe pakkujaid kategoorias

- Mahemunad, vabakasvatus
- Lõikelilled (tulbid) ja taimed
- Maitsetaimed
- Eesti tomat, eesti kurk (aasta ringsed ja kvaliteetsed)
- Eritoitumise tooted mõistliku hinnaga
- Käsitöö kommid

Ootused tootjatele

- Uued pakkumised ja pakkujad vastavalt sortimendi ajakavale ja tähtajale
- Pakkumisi saab teha ka ajakava väliselt, kuid sel juhul peab olema kehtiv koostööleping
- Lepingu sõlmimine (proovileping, lühileping)
- Kõikidest tähtaegadest kinnipidamine, vastutus
- Etteantud toote pakku vormide täitmine nõuetekohaselt (ettevõtted kes haldavad tooteinfot: MyRetailMonitor.com, Brightspark, Telema jne.)
- Ausus, avatus, kaasamõtlemine, plaanid, eesmärkide püstitamine, prognoosimine
- Huvi tundmine: kuidas minu toodetel läheb?
- Mida mina tootjana saan teha, et minu tooteid ostetaks rohkem?
- Logistiline ahel

Kategooria	Sortimendi kehtima hakkamise aeg	Pakkumiste esitamise aeg hankijatel	Näidiste esitamise tähtaeg
VEEBRUAR			
Kalatooted (v.a teeninduslett)	01.02.2021	03.12.2021	ostujuhi nõudmisel
Rasvad	01.02.2022	07.01.2022	ostujuhi nõudmisel
Vahuveinid	01.02.2022	06.12.2021	ostujuhi nõudmisel
Importõlled	01.02.2022	03.12.2021	07.01.2022
Eesti käsitööõlled	01.02.2022	10.12.2021	07.01.2022
Kuivained	01.02.2022	03.12.2021	ostujuhi nõudmisel
MÄRTS			
Grillvorstid	14.03.2022	14.01.2022	ostujuhi nõudmisel
Põhipiim/ piimatooted	01.03.2022	14.01.2022	ostujuhi nõudmisel
Karastusjoogid (limonaadid, jookeed, energijook, kali, Maiustused (va küpsised, šokolaadid ja kommikarbid)	01.03.2022	14.01.2022	28.01.2022
Beebikaubad/Beebitoidud	01.03.2022	14.01.2022	21.01.2022
Maailmaköök	01.03.2022	14.01.2022	ostujuhi nõudmisel
APRILL			
Marinaadis lihad (grill-liha, grillribid, šašlökid ehk suvetooted)	01.04.2022	14.01.2022	ostujuhi nõudmisel
Juustud	01.04.2022	11.02.2022	ostujuhi nõudmisel
Vesi, vitamiiniveed	01.04.2022	07.02.2022	ostujuhi nõudmisel
Lemmikloomakaubad	01.04.2022	07.02.2022	28.02.2022
Kastmed	01.04.2022	07.02.2022	01.03.2022
Jäätised	01.04.2022	04.02.2022	ostujuhi nõudmisel
Šokolaadid ja kommikarbid	01.04.2022	04.02.2022	01.03.2022
MAI			
Näksid	01.05.2022	04.03.2022	18.03.2022
Lahja alkohol (va Eesti käsitööõlled ja importõlled)	01.05.2022	04.03.2022	25.03.2022
Maitseained	01.05.2022	04.03.2022	ostujuhi nõudmisel
JUUNI			
Lihatooted (v.a singid-ja rulaadid,süldid, maitsestatud liha ,värske liha)	01.06.2022	01.04.2022	ostujuhi nõudmisel
Mahl	01.06.2022	04.04.2022	ostujuhi nõudmisel
Kohv, kakao	01.06.2022	04.04.2022	29.04.2022
Küpsised	01.06.2022	04.04.2022	29.04.2022

Mis on esimene samm, et teha algust...

- Tutvu kõigepealt praeguse valikuga kategoorias kuhu siseneda soovid nii turul kui kaupluses. Millisesse kategooriasse oma toodet pakud?
- Milline on sinu toote erinevus/eelis võrreldes teistega turul olevatega?
- Kas sellest saab aru ka klient, kes toodet riiuli juures proovida ei saa?
- Kuidas ta eristuks riiulil teistest analoog toodetest?

Kui eeltoodud selge, siis

- Uuri välja millal pakkumist esitada, kellele saata, kuskohast leida kontaktid?
- Millistes kauplustes sooviksid oma toodet müüa (piirkondlik võimalus)
- Millised on tarnevõimalused? Sagedus, miinimum kogus mis tasuks ära.
- Pakkumine peab olema piisavalt lühike kuid piisavalt informatiivne mis lugemisel jääb nõ silma ulatusse ekraanil
 - Väike ettevõtte tutvustus
 - Mida toodate, mida pakute, väike pilt või viide kodulehele www.ee , FB ja Instagrammi ei pruugi kõigil olla.
- Oota peale pakkumise saatmist mõni aeg enne kui teed järelpäringu oma pakkumise sisu osas kui vastust pole tulnud.

Uue lepingu tegemiseks, üldjuhul

- Uurime ka ettevõtja tausta, numbreid, ajalugu kui on

Jaekett on **Teie** toote/brändi vahendaja tarbijale, seega väga oluline lüli ja vastutus on kliendi ees just **JAEMÜÜJAL**

Tarbijate ostueelistused

- Tarbija vajab just seda mida ta parasjagu vajab ehk neid tooteid mis on eluliselt vajalikud!
- Ja neid tooteid saab peaaegu igalt poolt: piim, leib, puuvili, köögivilid, liha, kala, juust, või jne.
- Ostukohana valib ta tavaliselt kindla poe:
 - Kodu lähedal
 - Mugav parkida
 - Kõik ühest kohast
 - Odavad hinnad-sobivad hinnad
 - Sobiv keskkond
 - Keti usaldusväärsus
 - Puhtus
 - Kiire toimetamine
 - Värskus
 - Klienditeenus
 - Lai valik tooteid



Puuvilja osakond märksõnad

1. Kvaliteetsed tooted
2. Osakonna puhtus
3. Läbimõeldud väljapanek
4. Mitmekülgne valik ja korrektsus
5. Hooajatooted ja nende esile toomine
6. Eristuv sortiment, eksootika
7. Väiketootjad ja koostöö



Sortimendi kehtivusperiood ja protsess

1. Puu-ja köögivilja sortiment muutub igal nädalal
2. Sortiment kehtib iga nädal **teisipäevast esmaspäevani**
3. Pakkumised kohalikele hankijatele kolmapäeval
4. Pakkumised on nähtavad internetis Telema keskkonnas
Välja arvatud VSO hankijad(praegu pole) ja mõned Eesti väiketootjad
5. Hinnaläbirääkimised ja sortimendi valik tehtud hiljemalt neljapäeva hommikuks
Vajadus kaubad jõuda osta Euroopast teisipäevaks Eestisse
6. Kinnitatud sortimenti näeb Telemast peale kinnitamist, hankijad, kes Telemas ei ole, teavitab ostujuhi abi meili teel tehtud valikutest
7. Eraldi kampaaniaplaan

SELVER
Hea mõte

Mida, kui palju, miks?



SELVER
Hea mõte

Kvaliteet. Kvaliteet? Kvaliteet!





Kuidas ma seda müün?



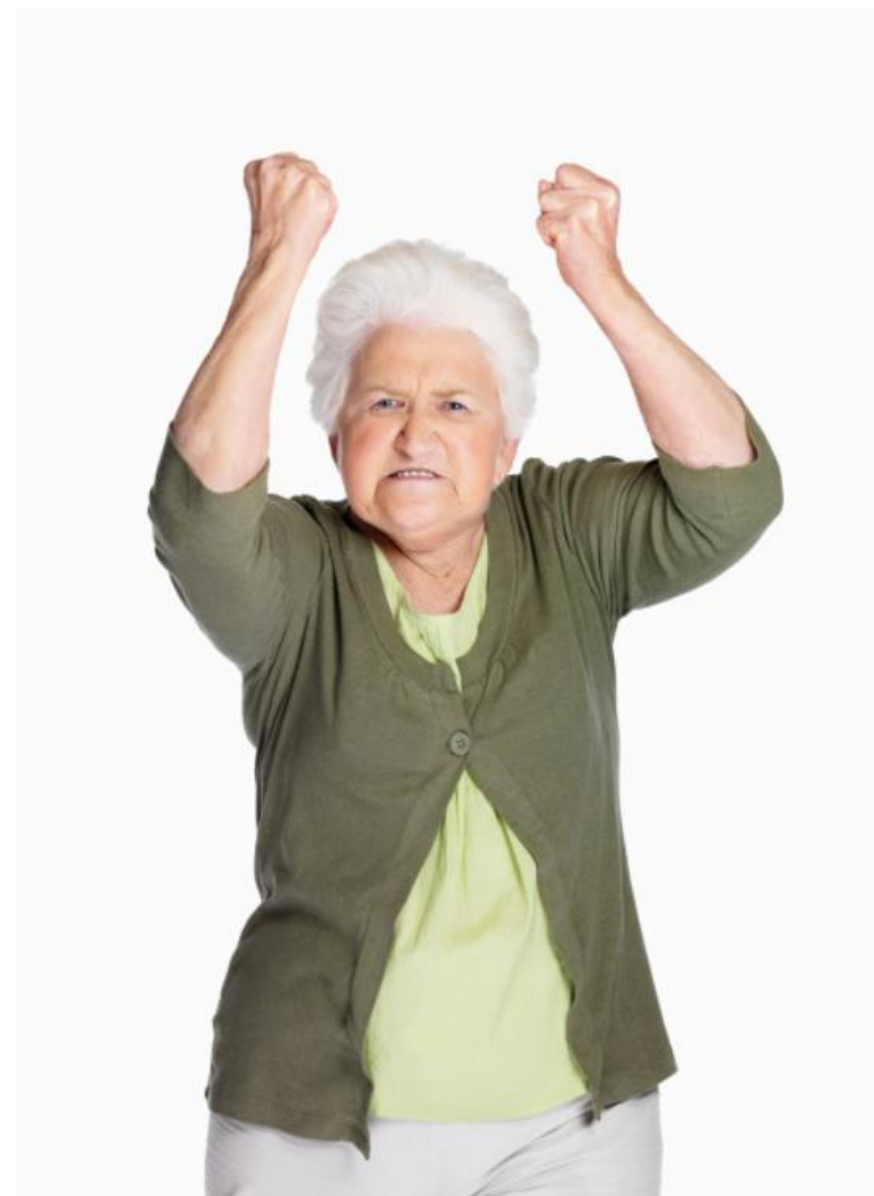
SELVER
Hea mõte



Kes vastutab kliendi ees, kui kaupa ei ole?
Kes vastab kliendi pahameelele?
Kelles klient pettub?



Kus ma müün?



Värske puu- ja köögivilja

Värskelt müüdavad puu- ja köögiviljad peavad vastama turustamisstandarditele.

Turustamisstandardid jagunevad kaheks – konkreetsed ja üldised.

Ostjale peab olema näidatud puu- ja köögivilja päritoluriik. Kinnises pakendis kaupadele peab lisaks turustamisstandarditega ette nähtud teabele olema märgitud ka netokaal. Tükikaupa müüdavatel toodetel pole seda vaja, kui ühikute arv on märgisel kirjas või väljastpoolt selgelt nähtav ja kergesti loetav.

Täpsemat teavet turustamisstandarditest leiad Põllumajandus- ja Toiduameti kodulehelt.



SELVER
Hea mõte



Mis puudu on?



SELVER
H e a m õ t e

Täna!

