

Toriautot eivät enää liikennöi

Savenmaa Ky hakee kasvua verkkokaupasta

Teuvo Harju
NIVALA (KP)

Nivalassa pitkään toiminut Savenmaa Ky on luopunut toriautoistaan. Yrityksen perustaja Hannu Pihlajamaa sanoo, että toriautojen paikkaajaksi on tullut verkkokauppa, johon yritys panostaa tosissaan.

Myös kaupungin keskustassa sijaitseva myymälää kehitetään tasaisen varmasti. Pihlajamaan mukaan myymälä ja verkkokauppa täydentävät toisiaan.

–Toriautot kiersivät viimeiset linjansa viime vuoden lopulla. Kustannukset kohosivat siinä määrin, ettei liikennöintiä kannattanut jatkaa, Pihlajamaa sanoo.

Yrityksellä oli liikenteessä parhaimmillaan 18 toriautoa, jotka kiersivät Suomea ristiin rastiin. Monet vakioasiakkaat jäivät kaipaamaan eräänlaiseksi käsitteeksi muodostuneita autoja, mutta aikansa kutakin.

Hannu Pihlajamaan mukaan verkkokauppa on kehittynyt suotuisasti ja suotuisana sen uskotaan jatkuvankin. Savenmaan sivuilla vieraillee kuukausittain tuhansia kävijöitä.

–Nivalasta lähtee päivittäin melkoinen lasti tavaraa eri puolille maata. Näin siitä huolimatta, vaikka huomattava osa verkkokaupan tuot-

teista toimitetaan asiakkaille suoraan, Pihlajamaa toteaa.

Hänen mukaansa Savenmaan myymälä jatkaa toimintaansa verkkokaupasta huolimatta. Myymälää kehitetään tarpeen ja resurssien mukaan.

–Tekstiiliteollisuuden käytössä ollut halli sopii myymäläksi varsin hyvin. Korkeita lasiseiniä ei ole, mutta talosta löytyy melkein kaikki, mitä kodissa ja vapaa-ajalla tarvitaan.

Hänen mielestään nykyiset neliot riittävät, sillä verkkokaupan ansiosta kaiken ei tarvitse olla esillä eikä kaikkea tarvitse välttämättä löytä varastosta.

Korkeisiin lasiseiniin varustettuihin hehtaarihalleihin totutetut asiakkaat ovat löytäneet Savenmaan myymälän, vaikka ulkoista prameutta ei ole havaittavissa parhaalla tahdollakaan. Lähentulkoon valtaiteiden risteysalueella sijaitseva yritys imaisee päivävyölyä vuosittain suuren asiakasmäärän.

–Parhaiten asiakasvirran koostumuksen tietävät työntekijämme. Ikänsä tiskin takana seisooneet työntekijät päivittelevät, etteivät tunne läheskään kaikkia myymälässä käyviä asiakkaita. Tämä todistaa sen, että joukossa täytyy olla muitakin kuin pelkästään nivalalaisia, Pihlajamaa iloitsee.



Hannu Pihlajamaan perustama Savenmaa Ky muutti myymälänsä Karvoskylältä Nivalan keskustaan toimintansa lopettaneen tekstiilitehtaan tiloihin. Savenmaa panostaa voimakkaasti verkkokauppaan. Kuva: Teuvo Harju

Savenmaa Ky työllistää 10-12 työntekijää. Pihlajamaan lapsista Savenmaalla työskentelevät Samuli, Matti, Leena ja Mirja, joka vastaa yrityksen nettisivuista Rovaniemeltä käsin.

Kauppaa ja yrittäjälämää monelta kantilta nähnyt Hannu Pihlajamaa toivoo, että Tiilimaan alue täyttyisi nopeasti erilaisista ja erikoisista yrityksistä. Pihlajamaan mukaan Tiilimaan kaupallisesta vetovoimasta hyötyisivät kaikki nivalalaiset yritykset ja varsinkin asiakkaat.

–Kilpailua on aina ollut ja tulee olemaan, ei sitä tarvitse pelätä.

–Ikävintä olisi, jos kauppa keskittyisi muutamien suurten keskusliikkeiden käsiin, Pihlajamaa pohtii.

Hän toivoisi, että myös Itella eli entinen Posti saisi kilpailijan. Pihlajamaalla on karvaita kokemuksia monopoliyrityksen toiminnasta. Itellan jäljiltä roska-laatikoissa lojuu valtavat määrät mainoslehtiä, joista jokaisesta jakelupalveluja tarvitsevat yritykset joutuvat maksamaan.

–Nykytekniikan avulla Itella voisi päivittää tehokkaammin talouksien määrän, ettei asiakkaiden tarvitsi maksaa tekemättömästä työstä, Pihlajamaa korostaa.

Itsepalvelukaupat tulevat ehkä kymmenen vuoden kuluttua

Kassattomuus mullistaa kaupankäynnin

Antti Savela (KP)

Astu kauppaan. Täytä ostoskori valitsemillasi tuotteita. Hipaise tuotteiden hinta kassan päätteeseen ja maksa ostoksesi lopulta sirukortilla.

Voit asioida 24 tuntia vuorokaudessa. Jokaisena viikonpäivänä. Kätevää?

Saksassa, Ranskassa ja USA:ssa kassatonta kauppa kokeillaan jo. Milloin kokeilut ranta-utuvat Suomeen ja milloin automatiikka otetaan meillä käyttöön, on vielä arvailujen varassa.

–En usko, että itsepalveluun perustuvaan kauppaan päädytään lähivuosina. Järjestelmän testaaminen vie aikansa, jotta kaikki sujuu kitkattomasti ja luotettavasti. Myös varkauksien esto täytyy saumattomasti varmistaa.

–Pankkien sirukortit voivat vuosien kehitystyön. Kaupan automatisointi on huomattavasti vaativampi ja suurempi ponnistus, Suomen Kaupan Liiton varatoimitusjohtaja

Heikki Ropponen arvioi.

Automaation suuntaan ollaan Ropponen mukaan silti menossa.

Hän veikkaa, että Suomessa uudet järjestelmät tulevat koeteltuun noin kymmenen vuoden kuluttua ja varsinaiseen käyttöön ehkä kymmenen vuotta myöhemmin.

Kassaton kauppa mullistaa kaupankäynnin totaalisesti. –Toisaalta, kuka olisi 60-luvulla puodeissa asioidessaan uskonut, että 2000-luvun alussa ostokset tehdään nykyisilaisissa valintamyymälöissä. Kaupan ala on ollut ja on myös tulevaisuudessa jatkuvassa kehitysprosessissa, Ropponen kertoo.

Rajoitteena tekniikan kalleus

Kassattoman kauppalvelun pullonkaulana on tekniikan kalleus. Jokaiseen myytävään tuotteeseen asennetaan siru, tai millä nimellä tuotteen tietopakettia

sitten kutsutaankin.

Sirun hinta on nykyään 50 sentin hujakoilla. Jotta kassaton kauppa olisi kannattava, sirun hinnan pitää pudota senttiin, ja mieluummin alle.

–Suomi on älypaperin luvattu maa. UPM kehittää uusia pakkausmateriaaleja, muun muassa sirun hyödyntämistä, Ropponen kertoo.

Suomalaisissa kaupoissa työskentelee tällä haavaa 25 000 henkilöä. Heille Ropponen ei povaa työn menettämistä.

–Työn luonne kaupassa muuttuu. Henkilöstö keskittyy myyntityöhön ja varastointiin. Rutiinityöt vain jäävät vähemmälle.

Ropponen ennustaa myös suurta mullistusta tavaroiden laitoon vähittäiskauppojen hyllyille.

–Se tulee automatisoitumaan. On luultavaa, että hyllyt täytetään tulevaisuudessa kaupan ulkopuolella, jolloin työ nopeutuu ja tehostuu.

Walmart avainroolissa

Maailmalla seurataan tarkoin, mitä vähittäiskaupan jättiläinen, yhdysvaltalainen Walmart aikoo tehdä lisätäkseen noin 350 miljardiin euroon kohoavaa liikevaihtoaan.

–Walmartin tiedetään kehittävä juuri kaupaton kassaa ja sen tarjoamia mahdollisuuksia. Ponnistelut ovat kuulema mittavat. Kun kaupajätti ryhtyy suunnitelmista tekoihin, uudistukset lieviävät vauhdilla maailmalle, Ropponen arvelee.

USA:n lisäksi Walmart omistaa vähittäiskauppoja ainakin Aasiassa ja Euroopassa.

Se, mitä tulee tapahtumaan vähittäiskaupassa, ei välttämättä tarvitse tapahtua erikoiskaupassa.

–Erikoiskauppa muuttuu hitaammin yksinkertaisesti siksi, että ala tarvitsee enemmän asiakkaita palvelevaa myyntihenkilökuntaa, Heikki Ropponen kertoo.

ILMOITUS

Kuinka tehdä toimiva työhakemus?

Lue lisää...

arena.fi

ura arena

Käytännön eväitä verkon virittämiseen

Keski-Pohjanmaan aikuisopisto on kulkenut Heini Kylmän rinnalla koko yrittäjänuran alkutaipaleen.

Keski-Pohjanmaan aikuisopisto on kulkenut Heini Kylmän rinnalla koko yrittäjänuran alkutaipaleen. Kahdenoista Irlannissa vietetyn vuoden jälkeen Kylmä päätti palata takaisin synnyinsuudulle Kälviälle suunnitelmiaan oman yrityksen perustamiseen.

–Lähdin aikuisopiston yrittäjäkursseille maaliskuussa 2007. Saman vuoden marraskuussa aukesi skrappäystarvikkeita myyvä nettikauppani Heinikka, hän taustoittaa. Heini Kylmän liikeidea on harvinaislaatuinen. Scrapbooking eli skrappäys tarkoittaa valokuvien ja muistojen tallentamista albumiin eli leikekirjoihin. Tyylit poikkeaa perinteisestä valokuva-albumista koristeellisuudellaan. Valokuvia leikellään, kehytetään ja albumisivuja koristellaan hyvin monipuolisesti ja persoonallisesti. Myös otsikot ja kertomukset kuvien yhteydessä kuuluvat olennaisena osana skrappäykseen.

–Tiedossani ei ole ketään muuta, joka keskittyisi pelkästään skrappäystarvikkeiden myyntiin, Kylmä kertoo. Maailmalla puhutaan jopa skrappäysbuumista, mutta Suomessa harrastus on vielä lapsen kengissä.

–Tiesin kaltaisi, intohimoisia harrastajia löytyvän Suomestakin. Etelä-Suomessa ja ruotsinkielisellä rannikolla skrappätään jo melko yleisesti.

–Suomalaisille alan harrastajille Heinikan verkkokauppa oli toivon täyttymys. Erilaisia ihauksia myyvä nettikauppa on ottanut vauhdikkaan lähdön ja nyt Kylmä suunnittelee avaavansa kesäpuodin Kälviän keskustaan.

–Vaikka liikeideani kuulosti monen korvaan vieraalta ja uhkarohkealtakin, uskoin itse ajatukseni alusta alkaen. Olen nähnyt, millaiset markkinat skrappäystarvikkeilla maailmalla on, Heini sanoo.

Heini Kylmän skrappäystarvikkeita myyvä verkkokauppa on saanut hyvän vastaanoton valtakunnalli-sesti. Vieressä Keski-Pohjanmaan aikuisopiston yrittäjäkehittäjä Minna Parantala.

Todellisten kysymysten äärellä

Heini Kylmä on yrittäjänä vasta alussa. –Aikuisopiston laaja ja yksilöllinen palvelutarjonta on tullut tarpeeseen. Yrittäjäkurssi antoi toiminnalleni hyvät peruslähtökohdat, mutta todellisten kysymysten ääreen olen joutunut vasta liiketoiminnan alkaessa, hän kertoo. Yrittäjäkehittäjä Minna Parantala Keski-Pohjanmaan aikuisopistolta tietää kokemuksesta, että talon palveluista hyötyvät hyvin monenlaiset yrittäjät. Mukaan mahtuu niin pitkän linjan yrittäjiä, vasta-alkajia kuin myös yritysideoita kehittäviä ihmisiä.

–Järjestämme yrittäjäkursseja noin kaksi kertaa vuodessa. Pääsääntöisesti kurssit on suunnattu aloittaville yrittäjille, mutta tieto on hyödynnettävissä myös konkareillekin. Kurssin sisältö on hyvin käytännönläheinen, Parantala linjaa.

Yrittäjille suunnattujen yhteisten koulutusten lisäksi aikuisopisto palvelee yrityksiä myös täsmäkoulutuksin. Koulutustarpeet ovat kaupankin alalla erilaisia; asiakaspalvelusta markkinointiviestinnän kohdentamiseen.

–Olen pitänyt yhteyttä aikuisopistolle säännöllisesti. Kyse ei ole aina siitä, ettenkö osaisi. On kuitenkin hyvä kuulla ulkopuolisen ammattilaisen näkemys asiasta. Se tuo varmuutta omien ideoiden kehittämiseen.

–Olen lähdeksä ensimmäiselle messureissulleni ja aion pyytää vinkkejä yrittäjäkurssilta tutuksi tulleelta kouluttajaltani Sakari Isohellalta, Heini Kylmä kertoo. –Asiantuntijaverkostomme on hyvin laaja. Omien resurssiemme loppuessa autamme yrittäjiä hankkimalla jopa alueen ulkopuolista tukea. Kenttätyö ja yrittäjien kohtaaminen muodostavat työmme ytimen, Minna Parantala tiivistää.

MONIMUOTOKOULUTUSTA KAUPAN ALALLA

Mahdollisuus koulutukseen ja tutkintoihin työn ohella

LIIKETALouden PERUSTUTKINTO, MERKONOMI

- Asiakaspalvelu ja markkinointi
- Taloushallinto

Syksyn aloitusryhmiin vielä paikkoja jäljellä.

AMMATTI-TUTKINNOT

- Myynnin ammattitutkinto
- Sihteerin ammattitutkinto
- Taloushallinnon ammattitutkinto
- Rahoitusalan ammattitutkinto
- Tietojenkäsittelyn ammattitutkinto

KURSSIT JA TEEMALUENNOT

- A-kortti
- AB-kortti
- Windows Vista
- Kirjanpito

Teemaluentoja kauppaopiston osaamisaloilta:

- Taloushallinto, Asiakaspalvelu, Viestintä, Vuorovaikutustaidot

Seuraa koulutusilmoituksia ja verkkosivujamme.

Kysy lisää meiltä:
Koulutussihteeri Kaija Pikkarainen, p. (06) 825 4141, 044 7250 441

Koulutuspäällikkö Hannele Salanne, p. 044 7250 443

Sähköposti: etunimi.sukunimi@kpedu.fi

KOKKOLAN KAUPPAOPISTO
Keski-Pohjanmaan koulutusyhtymä
www.kpedu.fi

KESKI-POHJANMAAN AIKUISOPISTO
CENTRAL OSTROBOTNIA ADULT EDUCATION INSTITUTE

www.kpakk.fi

Talonpojankatu 6, Kokkola, puh. 06 825 0000, fax 06 825 8119