

# Lähiiruokayritysten ja ravintoloiden välinen yhteistyö ja toimitushaasteet

Miten raaka-aineiden toimitushaasteita ratkotaan?

Sujuvan ja hedelmällisen yhteistyön avaimet  
ravintolatoimijan näkökulmasta

# Ravintolan rooli ja mahdollisuudet

- Asiantuntijan rehellinen mielipide tuotteesta
- Mahdollisuus tuotekehitys-yhteistyöhön ammattilaisten kanssa
- Suuret markkinoinnilliset hyödyt, esim. some
- Brändin vahvistaminen
- Huippuammattilaisen suositus on tae huippulaadusta
- Mahdollisuus tavoittaa suuria kohderyhmiä



# Ravintolan vaatimukset

1. Laatu  
Tasalaatuisuus, maku, säilyvyys, rakkaus tekemiseen
2. Toimitusvarmuus  
Toimitusten luotettavuus, määrät, informointi
3. Toimitussyklit
4. Logistiikka
5. (Järkevä hinnoittelu) Hinta-laatusuhde

**I WANT**



**YOU!**

# Miten ravintola löytää pientuottajan?

- Ehdottomasti useimmiten kollegoiden kautta
- Asiakkaiden avustuksella
- Toisten tuottajien suosittelemana
- Google
- (Tapahtumat kuten messut, tuottajatorit, lähiruokatapahtumat)



# Miten pientuottaja löytää ravintolan?

- Potentiaalisten asiakkaiden kartoitus ennakkoon tutustumalla
- Mikä tuotteesi on?
- Kuka sitä voisi mahdollisesti käyttää?
- Minkälaisessa ravintolassa tuotteesi olisi parhaimmillaan?
- Näkyvyys ja hyötysuhde?
- Ravintolakentän seuraaminen



# Miten tarjota oma tuote ravintolaan?

- Rohkeaa yhteydenottoa, ravintolan aika etsiä tuottajia on rajallinen
- Näytteitä, tuote-esittelyä, myyntityötä
- Ravintolan tarpeiden, ideoiden ja kehitysehdotuksien huomioon ottaminen
- Aktiivisuus
- Ammattitilpeys ja rakkaus tekemiseen pitää näkyä
- Erilaiset yhteistyöt, kampanjat, tempaukset



# Suurimmat haasteet

- Toimitusvarmuus
- Tuotantomäärät, epävarmuus
- Toimiva ja varma logistiikka
- Toimitussyklit, lupaukset
- Jossain tapauksissa ylihinnointelu



# Keinoja haasteiden voittamiseksi

- Tiivis, aktiivinen, avoin ja joustava yhteistyö ravintolan kanssa
- Informaation kulku
- Realistiset toimituslupaukset määrien ja aikataulun suhteen
- Jatkojalostus ravintolan tarve huomioon ottaen.  
Parempi säilyvyys, helpompi myydä, pienempi hävikki, "ilmainen tuotekehitys" esim. vähittäiskauppatuotteita ajatellen
- Yhteistyö toisten tuottajien kanssa esim. tuotantotilojen väliaikainen vuokraus, puskurivarastot





# Keinoja haasteiden voittamiseksi

## LOGISTIIKKA

- Toimiva tilaus- ja toimitussysteemi vaikka toimittaakin itse
- Tietyn alueen yhteiskuljetus
  - Ulkopuolinen virallinen kuljetustoimija, joka noutaa toimitukset tiloilta ja toimittaa lämpösäädeltynä ravintoloihin
  - Toimitukset kerran viikossa
  - Prosentuaalinen kulujen jako perustuen tuottajan myyntiin kussakin toimituksessa
  - ”Mitä enemmän tilaat, sen edullisempi”
- Yhteiskuljetukset sovittuna alueen tuottajien kesken
- Yhteistyö pienempien tukkujen kanssa - palvelutuotteena



Kiitos!