



SELVITYS

myynti- ja jakelukanavat

”paikallisten raaka-aineiden saatavuus”

Sanna Lento-Kemppi, yritysasiantuntija
Etelä-Savon maa- ja kotitalousnaisten piirikeskus
ProAgria Etelä-Savo ry
Saimaa Lautasella – hanke
19.12.2025

Sisällys

Käytössä tämä toimintamalli.....	4
Osta ja myy -treffit	4
Sesonkiajattelu osaksi ravintoloiden toimintaa.....	5
Aitojamakuja.fi -sivusto	6
Reko- lähiruuan myynti- ja jakelumalli	6
Kenelle REKO on hyvä?.....	7
REKO toiminnan etuja	7
Pohjois-Savon ruoka	7
Foodhubit (ruokapiiri)	8
.....	8
Ekompi.net.....	8
Mitä ekompi.net antaa foodhubeille?	8
Mitä tuottajat saavat?	9
Mitä asiakas saa?	9
Ketkä toimintaa rahoittavat?.....	9
Palvelun käyttö.....	9
Miten rekisteröidyn käyttäjäksi?	9
Miten tilaan?.....	10
Miten noudan tilaukseni?	10
Olen tuottaja, miten pääsen mukaan?	10
Laari Lähiruokapiste	10
Tavoite	11
Osatavoitteita	11
Toimenpiteitä.....	11
Laari Lähiruokapiste	11
Laari lähiruokapisteiden verkkokauppa	12
Kokemuksia Laari lähiruokapisteestä.....	12
Graani- suoramyynnin digityökalu tuottajalle	13
Graanin ominaisuuksia	13
Miksi tuottaja valitsisi Graanin.....	13
Graanin hinta	14
Ruokaa Läheltä verkkokauppa	15

Lähiuokkakioski kokeilu Hakaniemi.....	16
Tavoite	16
Toimenpiteitä.....	16
Kokemuksia.....	16
Lähiapaja-suoramyyntikontti.....	17
Tavoite	17
Toimenpiteitä.....	17
Kokemuksia.....	17



Euroopan unionin
osarahjoittama



Etelä-Savon
maakuntaliitto



Savonlinnan
HANKEKEHITYS OY



Savonlinnan Seudun
Matkailu Oy

ProAgria



SAM:EDU



MKN Yritys

Käytössä tämä toimintamalli

Saimaa lautasella -hankkeen aikana selvitettiin yrittäjiltä/tuottajilta, miten osta ja myy -prosessi toimii tällä hetkellä. Esim. lampaanlihan tuottajalla on noin kymmenen vakituista ruoka-alan yritystä/ravintolaa, johon he myyvät lihaa. Tuottaja sopii ostajien kanssa hyvissä ajoin, mitä ruhonosia, kuinka paljon ja millä aikataululla asiakas haluaa ostaa. Tuottaja ”kerää” tarvittavat määrät ko. tuotteita pakkasvarastoon ja toimittaa tilatut tuotteet asiakkaalle aikataulun mukaan. Asiakassuhteet ovat vakiintuneita ja pitkäaikaisia ja perustuvat aktiiviseen vuorovaikutukseen ja toistensa työn tuntemiseen. Lampaanlihan tuottajalla pitää olla jo melko suuri katras omasta takaa ja hyvät yhteistyöverkostot muiden lampureiden kautta (mm. Suomen lammasosuoskunta tässä yhteistyössä mukana).

Osta ja myy -treffit

Saimaa lautasella -hankkeen aikana järjestettiin kolmet hieman eri sisältöiset ”Osta ja myy -treffit” – myyjinä olivat tuottajat, elintarvikejatkopaljojalostajat ja ostajina olivat ravintolat, ruokamatkailuyritykset.

Tavoitteena oli luoda b2b-yhteistyöverkosto ruoan alkutuottajien, jatkojalostajien ja ravintoloiden kesken, kehittää toimintatapoja ostajien ja myyjien väliseen kaupankäyntiin ja vuorovaikutukseen sekä lisätä paikallisten raaka-aineiden käyttöä alueen ravintoloissa ja ruokamatkailuyrityksissä.

Osta ja myy-treffeillä oli esillä lähiseudun raaka-aineita, alkutuottajia ja jatkojalostajia. Ideoitiin uusia tuotteita, annoksia ja reseptiikkaa (ravintolat, jatkojalostajat). Tehtiin lähiruokaa ja –raaka-aineita tunnetuksi ja vahvistettiin toistensa tuntemista ja yhteistyötä.

Savonlinnan Paviljongilla järjestetty ensimmäinen Osta ja myy -tapahtuma **9.4.2024** kokosi yhteen runsaan joukon tuottajia, jatkojalostajia ja ravintoloiden/ruoka-alan ammattilaisia. Tapahtuma järjestettiin yhteistyössä **European Region of Gastronomy Saimaa 2024** koordinaatiohankkeen kanssa. Tapahtuman alkuun koko joukko esittäytyi toisilleen ja kertoi omista intresseistä/ tarjonnasta. Esittelyjen ja yhteisten keskustelujen jälkeen siirryttiin paikallisruokatuotteiden myynti- ja esittelypöytien äärelle, jossa ostajat pääsivät tutustumaan tuotteisiin mm. maistiaisten kautta. Myyjät ja ostajat tulivat toinen toisilleen tutuksi. Tapahtumassa oli sparraajana helsinkiläisen huippuravintola Finjävelin kokki-ravintoloitsija **Timo ”Lintsi” Linnamäki**, joka kävi keskusteluja myyjien kanssa ja antoi palautetta heidän tuotteistaan. Tapahtuman lopuksi Lintsi kertoi koko osallistujajoukolle Finjävelin ruoka”strategiasta” ja kannusti Etelä-Savon ruoka-alan yrittäjiä yhteistyöhön ja paikallisruoan nostoihin. Keskusteluissa todettiin haasteiksi mm. logistiikka ja paikallisten raaka-aineiden saatavuus/löytäminen.

Palautteiden perusteella sekä myyjät että ostajat kokivat tapahtuman hyödylliseksi ja syntyi uusia kontakteja. Myyjät toivoivat eniten saavansa lisää myyntiä sekä uusia myynti- ja jakelukanavia. Ostajat – ruoka-alan ammattilaisia kiinnosti myös käyttövinkit, ideat ruokalistalle. Molemmat osapuolet olivat kiinnostuneita jatkossakin saamaan tietoa toisistaan.

Osta ja myy Premium- treffit järjestettiin **4.2.2025** Savonlinnassa Wanhalla Kasinolla. Tapahtumassa painopistettä siirrettiin perinteisestä esittelystä kohti yhteistä tekemistä. Tavoitteena oli luoda kohtaamisia, joissa tuotteita ei ainoastaan esitellä, vaan niitä myös kokeillaan ja kehitetään yhdessä.



Tapahtumaa edelsi huolellinen taustatyö: hankkeen asiantuntijat kartoittivat osallistuvat tuottajat sekä heidän raaka-aineensa, tarpeensa ja käyttötapansa.

Tapahtuma alkoi aamupäivällä yhteisessä kokeilukeittiössä, jota oli valmisteltu ennakkoon yhdessä kokki Juho Huurreoksen kanssa mm. suunniteltu tuottajien raaka-aineista valmiita makupareja ja reseptipohjia kokeiluja varten. Näin varmistettiin, että työskentely keittiössä oli tavoitteellista ja että raaka-aineiden mahdollisuudet tulivat konkreettisesti esiin. Maistiaisten valmistuksissa käytettiin mm. eri perunalajikkeita, kuoretta, speltiä, voikukkapestoa ja -öljyä, Issavaaran maatiaisruista, ruislastuja. Työpajassa keskustelu oli käytännönläheistä: esiin nousivat muun muassa tuotteiden käsiteltävyys, maku, volyyymi, soveltuvuus ammattikeittiöiden arkeen, valmistusmenetelmän vaikutus makuun, mitä kaikkia raaka-aineita voidaankaan yhdistää ym.

Iltapäivällä tapahtumaan saapuivat ostajat, jotka pääsivät maistelemaan kokeilukeittiön tuotoksia, makupareja ja samalla myös kuulemaan käyttövinkkejä ja ideoita myyjien tuotteiden osalta. Kun valmiit makupalat päätyivät ostajien arvioitaviksi, syntyi luontevasti kauppaa ja jatkokeskusteluja.

Kokeilukeittiötyöpaja osoittautui tehokkaaksi tavaksi lisätä ymmärrystä raaka-aineiden /tuotteiden mahdollisuuksista ja vahvisti vuoropuhelua myyjien ja ostajien välillä. Osa keittiössä syntyneistä ideoista eteni tapahtuman jälkeen konkreettisiksi tuotekehitys- tai menukokeiluiksi. Johtopäätöksenä tästä ”Osta ja myy Premium” -treffeistä oli, että hyvin suunniteltu konkreettinen kokkaustyöpaja tuottaa hyviä tuloksia yrityksille itselleen ja yrittäjien väliselle yhteistyölle ja siis vahvasti vaikuttavuutta.

Treffit Final, Rantasalmen yhtenäiskoulu. Pääpaino lihassa ja sen valmistuksessa sekä lisäkkeiksi kotimaisista maatiaisviljoista korvaavia tuotteita pastalle ja riisille.

Kolmannet Osta ja myy Final -treffit toteutettiin 21.10.2025 pelkästään kokkaustyöpajana Rantasalmen koulun kotitalousluokassa. Työpajan teemana, raaka-aineissa painoutuivat lähiliha, maatiaisviljalajikkeet; spelt, Jorma-ohra (riisin ja pastan korvaajat), jotka oli valittu myyjien ja ostajien toiveiden ja tarpeiden pohjalta.

Työpajassa tuottajat, jatkojalostajat ja ruoka-alan ammattilaiset työskentelivät yhdessä. Työn lomassa ja yhteisessä ruokapöydässä keskusteltiin ja maisteltiin makupareja ja ruokatuotoksia. Keskusteluissa avattiin mm. viljelyn, tuotannon ja jatkojalostuksen reunaehtoja kuten viljelykiertoa, raaka-aineiden ominaisuuksia ja sadonkorjuun vaikutuksia lopputuotteeseen.

Pienempi osallistujamäärä mahdollisti syvällisen vuorovaikutuksen ja toi esiin sen, miten tärkeää on molemminpuolin (ostajien ja myyjien) ymmärtää toistensa työtä, tekemistä ja näkökulmia liittyen ruokaan ja raaka-aineisiin. Ruoka-alan ammattilaiselle on helpompi kertoa asiakkaalleen ruoka-annoksesta, kun tietää missä, miten ja kuka raaka-aineen on tuottanut.

Sesonkiajattelu osaksi ravintoloiden toimintaa

Osta ja myy -treffien kautta vahvistui ajatus siitä, että paikallisten tuotteiden käyttö ravintoloissa perustuu usein sesonkeihin ja rajattuihin eriin. Tavoitteena ei ole aina jatkuva saatavuus, vaan laadukkaiden, ajallisesti rajattujen tuotteiden hyödyntäminen.



European unionin
osarahjoittama



Etelä-Savon
maakuntaliitto



Savonlinnan
HANKEKEHITYS OY



Savonlinnan Seudun
Matkailu Oy



MKN Yritys

Ravintoloita rohkaistiin ajattelemaan ruokalista ja joustavasti: paikallinen tuote voi olla tarjolla esimerkiksi kahden viikon ajan, kun sitä on saatavilla. Tämä malli tukee tuottajia ja vastaa samalla asiakkaiden kasvavaan kiinnostukseen sesonkiruokaa kohtaan.

Aitojamakuja.fi -sivusto

aitojamakuja.fi -sivusto on valtakunnallinen, maksuton nettisivusto, jonne paikallisruokaa tuottavat ja/tai myyvät yritykset voivat ilmoittaa tietonsa. Sivusto ei ole verkkokauppa eikä tilausjärjestelmä, vaan sivusto kokoaa yhden osoitteen alle laajan joukon paikallisruokaa tuottavia ja myyviä maatiloja, pieniä elintarvikejatkjalostajia ja paikallisruokatuotteiden ostopaikkoja. Esimerkiksi ravintola voisi etsiä tämän ”kanavan” kautta oman maakuntansa lihantuottajia.

aitojamakuja.fi/hae-yrityksia/

Palvelut – Aluehallin... a+ Procountor Kirjautu sisään | Hyr... Login to Webropol Eventilla – Tapahtu... Postilaatikko (9) - sa... ProAgria

Yhteystiedot Ilmoita yrityksesi hakupalveluun Tilaa uutiskirjeitä Intra – FI SV EN

aitojamakuja.fi

ETUSIVU ETSI YRITYKSIÄ YRITTÄJÄLLE KULUTTAJALLE HANKETOIMIJALLE REKO TIETOPANKKI

RUOKASEKTORI

Etusivu » Hae yrityksiä

Tuoteryhmä: Kaikki

Tuoteryhmän tarkennus: Kaikki

Ostopaikat: Kaikki

Hae vain luomutuotteita tuottavat yritykset

Hae vain nimisuojaattaja tuotteita tuottavat yritykset

Maakunta: Kaikki Ahvenanmaa Etelä-Karjala Etelä-Pohjanmaa Etelä-Savo

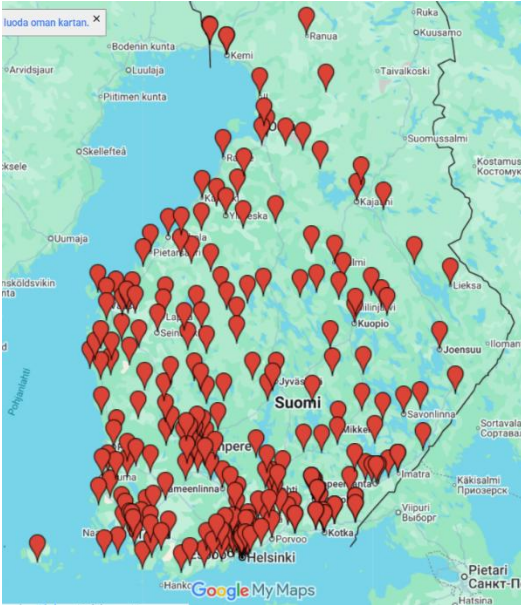
Kunta (kirjoita haku ja/tai valitse alta): Rajaa vaihtoehtoja

Kuntarajauksen tulos: Kaikki Akaa Alajärvi Alavieska

Reko- lähiruuan myynti- ja jakelumalli

Reko on lähiruuan myynti- ja jakelumalli (Rejäl konsumtion- Reilua kuluttamista), jossa tilaus ja myynti tapahtuu perustetussa REKO-facebook ryhmässä. Eli myynti on ennakkoon tapahtuvaa





kuljetusta ja myyntiä. Ryhmä ei ole julkinen, vaan ylläpitäjät hyväksyvät siihen sekä jäsenet että tuottajat. Tilaus/toimitus sovitaan REKO-facebook ryhmässä. Maksu tehdään ennakoon tilille sovitus, käteisellä tai pankkikortilla jakelupaikalla. Jakelupaikka ja kellonaika on ennakoon sovittu. Mahdolliset tuoterekламаatiot hoidetaan yksityisviestein ja niistä ilmoitetaan myös ylläpitäjälle.

Tuottaja avaa myynti-ilmoituksen, jossa hän ilmoittaa myytävät tuotteet, mahdolliset pakkauskoot, hinnan ja muut mahdolliset tiedot. Asiakkaat tilaavat tuotteet kommentoimalla ja noutavat tuotteet sovittuun aikaan. Löydä REKO -renkaat <https://aitojamakuja.fi/reko/>

Kenelle REKO on hyvä?

- Ihmiselle, joka haluaa ostaa tuoretta ja hyvää
- Ihmiselle, joka haluaa tietää mitä syö
- Ihmiselle, joka haluaa ostaa paikallista, ekologista
- Ihmiselle, joka haluaa tavata tuottajan face to face

REKO toiminnan etuja

- Saa tuoretta
- Et maksa mainonnasta ja tarpeettomista välikärsistä
- Et maksa turhista pakkauksista ja kuljetuksista
- Tuet aluetaloutta ja lähiyhteisöä
- Saat tavata ruokasi tuottajan
- Voit keskustella muiden kuluttajien kanssa
- Voit vaihtaa kokemuksia ja ajatuksia
- Haluat syödä tuoretta ja hyvää
- Haluat tietää mitä syöt
- Haluat ostaa paikallista, ekologista
- Voit syödä sesongin mukaan
- Voit välttää turhia kuljetuksia ja pakkauksia
- Saa nauttia rakkaudella ja taidolla valmistettuja elintarvikkeita
- Saat kokeilla uusia makuja
- Tuotto tulee suoraan kuluttajalle

Pohjois-Savon ruoka

Toimii Kuopiossa
Samuel Svegin



p. 0449709791
pohjoissavonruoka@gmail.com

Ekompi.net on lähiruoan tilaus- ja palvelualusta avoimella hinnoittelulla ja se yhdistää paikalliset ruoantuottajat ja heidän tuotteistaan kiinnostuneet ihmiset. Alusta on rakennettu tiiviissä yhteistyössä tuottajien kanssa ja sen tavoitteena on pyrkiä helpottamaan lähiruuan ostamista, edistää tuottajien myyntiä, vähentää ruokahävikkiä, sekä lyhentää tuotteiden tuotantoketjua.

Foodhubit (ruokapiiri)

Samana alustan päällä toimii useampia eri foodhubeja, jotka toimivat alueellisesti eri paikkakunnilla. Foodhubit ovat joukko alueellisia tuottajia, jotka ovat yhdistäneet voimavarojaan parantaakseen markkinointia ja näkyvyyttä, sekä luomaan paremman tarjoaman tuotteita kerralla ostettavaksi.

FOODHUB

Tervetuloa foodhubiin!

Ekompi.net on lähiruoan tilaus- ja palvelualusta avoimella hinnoittelulla joka yhdistää paikalliset ruoantuottajat ja heidän tuotteistaan kiinnostuneet ihmiset.

Valitse foodhub

Kemiönsaaren ruoka

Laari Lähiruokapiste Turku

Green City Farm

Pohjois-Savon ruoka

Uudenmaan ruoka

Ekompi.net

Ekompi.net on lähiruoan tilaus- ja palvelualusta avoimella hinnoittelulla ja se yhdistää paikalliset ruoantuottajat ja heidän tuotteistaan kiinnostuneet ihmiset. Alusta on rakennettu tiiviissä yhteistyössä tuottajien kanssa ja sen tavoitteena on pyrkiä helpottamaan lähiruuan ostamista, edistää tuottajien myyntiä, vähentää ruokahävikkiä, sekä lyhentää tuotteiden tuotantoketjua.

Mitä ekompi.net antaa foodhubeille?

- Tuottajien hallinta
- Toimituksien ja jakeluiden hallinta
- Tilausten hallinta
- Rahaliikenne
- Tiedotteet ja viestintä asiakkaille



- Tuotekuvien kuvakirjasto
- Reaaliaikaiset raportointityökalut
- Tukea toiminnan kehittämiseen

Mitä tuottajat saavat?

- Helppokäyttöisen myyntikanavan
- Joustavuutta suoramyyntiin
- Tuottaja- ja tuotehallinnan, sekä hinnoittelutyökalut
- Myynti, laskutus ja raportointi työkalut
- Markkinointia ja näkyvyyttä
- Reilun kaupan (Suurimman osan tuotteiden lopullisesta verollisesta hinnasta)

Mitä asiakas saa?

- Loistavaa, maukasta ja puhdasta lähiruokaa
- Helpon tavan tilata ja ostaa suoraan tuottajilta
- Avoimen hinnoittelun

Ketkä toimintaa rahoittavat?

Palvelua on kehitetty pääasiassa rahoitushankkeilla, sekä osittain myös talkootyöllä. Rahallisesti toimintaa ovat olleet tukemassa:

- ELY-keskus
- ProAgria
- Sitra
- SLC
- Ruokaosuuskunta
- Sadat aktiiviset asiakkaat

Talkootyössä mukana ovat olleet niin tiimin jäsenet kuin tuottajatkin.

Palvelun käyttö

Miten rekisteröidyn käyttäjäksi?

- Paina kirjaudu sisään
- Jos sinulla ei vielä ole tunnusta palveluun valitse "Sign up"

Vaihtoehdot:

- Rekisteröidy Facebook tunnuksilla
- Rekisteröidy Google tunnuksilla



European unionin
osarahoittama



Etelä-Savon
maakuntaliitto



Savonlinnan
HANKEKEHITYS OY



Savonlinnan Seudun
Matkailu Oy



SAM:EDU



MKN Yritys

- Luo uusi tunnus sähköpostilla (Täytä rekisteröintilomakkeen tiedot)

(Mikäli loit tunnuksen sähköposti vaihtoehdolla, pitää sähköposti vielä vahvistaa (Käy katsomassa sähköpostisi))

Miten tilaan?

- Tilaukset tehdään tiettyyn noutopisteeseen ja tiettyyn noutoajankohtaan sidottuina
- Tilaus vaatii rekisteröitymistä
- Aloita valitsemalla sinua lähimpänä oleva noutopiste
- Valitse aikatauluusi sopiva noutoajankohta
- Valitse tuotteet lisäämällä niitä ostoskoriin
- Siirry ostoskoriin, tarkista ja maksa
- Maksaminen tapahtuu paytrail sivustolla, joka tukee Suomessa yleisesti käytettyjä maksutapoja
- Kun maksu on suoritettu, saamme siitä vahvistuksen
- Tilauksesi ja tilaushistorian näet "Tilaukseni" sivulla

Miten noudan tilaukseni?

- Tulevat tilausten noudot näkyvät etusivulla sekä "Tilaukseni" sivulla
- Valitse ajankohtainen tuleva nouto
- Mikäli noutopisteessä on automaattinen ovi, sinulle pitäisi näkyä "Avaa ovi" nappi, jolla voit avata oven lukon ja mennä noutopisteelle
- Nouto sivulla näet listauksen tilaamistasi tuotteista
- Kerää tuotteet ja merkitse sitä mukaa tuotteet listaltasi
- Kuittaa noutamasi ja merkitsemäsi tuotteet "OK" painikkeella
- Anna halutessasi palautetta meille ja "Lähetä"
- Voit poistua noutopisteeltä

Olen tuottaja, miten pääsen mukaan?

- Mene "Tuottajat" sivulle, etusivulla "Tutustu tuottajiin"
- Sieltä löytyy painike "Rekisteröidy tuottajaksi" josta aukeaa kaavake
- Täytä tiedot ja lähetä
- Käsittelemme hakemuksen mahdollisimman pikaisesti ja otamme yhteyttä tarvittaessa
- Kun hakemus on käsitelty, seuraavan kirjautumisen yhteydessä sinulle on luotu tuottajatunnus ja pääset tuottajahallintaan

Laari Lähiruokapiste

Food Hub elämystori- hanke 1.9.2021-31.8.2023

Turun Yliopisto Brahea-keskus/ Turun kaupunki

Laura Varjotie



Tavoite

- Monipuolistaa ja lisätä paikallisten mikro- ja pk-elintarvike ja matkailuyritysten myynti- ja jakeluverkostoja uudenlaisten monistettavia Food Hub toimintaympäristön avulla.
- Synnyttää uutta liiketoimintaa ja uusia liiketoimintamalleja.
- Synnyttää uusia elintarvike- ja matkailualan yrityksiä.
- Lisätä elintarvikeyritysten tuotekehitys- ja tuotteistusosaamista tunnistamalla asiakkaita kiinnostavat paikalliset ruokatuotteet.
- Nostaa lähiruokatuotteiden jalostusarvoa tuotteesta elämykseksi

Osatavoitteita

- Pilotoida uudenlainen Food Hub jakelukanava lähiruokatuotteille.
- Laajentaa tarjontaa elämyksellisiksi tiloilla tapahtuvaan elämispalveluihin.
- Järjestää ruokatapahtumia Food Hubin ympärille.
- Laajentaa Food Hubin toimintaa palvelemaan myös ravintoloita.
- Edesauttaa yhteistoimituksia, yhteismarkkinointia, uusia yhteisiä tuotteita ja palveluita. Lisätä yhteistyötä ja verkostoitumista myös HoReCa – sektorilla.

Toimenpiteitä

Laari Lähiruokapiste

Hankkeessa perustettiin siirrettävä lähiruuan myynti ja jakelukanava **Laari lähiruokapiste** Turkuun. Laari Lähiruokapistettä kokeiltiin kolmessa paikassa, Turun puutorilla, Kupittaaan K-Citymarketin piha-alueella ja Länsikeskuksen Länsitorilla.

Kontti rekisteröitiin elintarvikehuoneistoksi. Kontin toimittaja oli Intlog OY. Lisäksi tehtiin omavalvontasuunnitelma, joka piti sisällään lämpötilanhallinnan, kulunvalvonnan, siivouksen ja reklamaatiot. Omavalvontasuunnitelman valvontataulukon tehtiin kirjauksia tarkastus- ja siivouksen jälkeen.

Hälytykset mahdollisista lämpötilavaihteluista tulivat puhelimeen, jonka perustella tehtiin tarkastuskäyntejä. Tuotereklamaatioita tuli vain parikappaletta ja varsinaisia tuotepuutteita muutaman kerran. Ilkivaltaa ei juurikaan esiintynyt. Kulunvalvonta toimi hyvin. Toiminta perustui asiakkaiden, tuottajien ja ylläpitäjien väliseen luottamukseen.



Laari lähiruokapisteiden verkkokauppa

Laari lähiruokapisteelle perustettiin verkkokauppa Herttoniemen osuuskunnan ylläpitämälle verkkokauppa-alustalle. Herttoniemen osuuskunta hoiti reskontran, paytrail sopimukset ja tuotepalautukset. Verkkokaupassa sekä asiakkaat että tuottajat rekisteröityivät käyttäjiksi. Vain rekisteröityneet käyttäjät pystyivät tekemään tilauksia. Asiakas pääsi tilauksen tehdessään noutopäivänä konttiin profiilin kautta. Verkkoalustalla hankehenkilöstö pystyi avaamaan kontin oven etänä ja seuraamaan toimitusten tilannetta ja oven avauslokia.

Laarin toimintaperiaate oli, että asiakas tilasi haluamansa tuotteet verkkokaupasta, jolloin tuottaja sai tiedot tilatuista tuotteista tuottajaprofiiliinsa. Tuottaja toimitti tilatut tuotteet **Laarin konttiin** tietyn aikataulun sisällä, yleensä parin päivän aikana. Tämän jälkeen asiakas nouti tuotteet noutopäivänä oman aikataulunsa mukaan.

Kokemuksia Laari lähiruokapisteestä

Verkkokauppa todettiin hyvänä Laarin konseptiin. Alustan käyttöä piti opetella, mutta sitten se oli sujuvaa. Opastus koettiin tärkeänä. Asiakkaat toivoivat kaiken tiedon löytyvän helpommin yhdestä kohdasta.

Mukana oli 22 yritystä ja tuotteita parhaimmillaan n. 200. yrityksiin oltiin yhteydessä asiakkaiden toiveiden mukaan. Osa yrityksistä jäi kesken pois ja osa oli vaihtelevasti mukana tuotteidensaatuuden mukaan.

Logistisia järjestelyjä pyrittiin helpottamaan esimerkiksi kuivat tuotteiden säilytyksellä kontissa ja varastotoiminnon käytöllä verkkokaupassa. Osalla yrittäjillä oli pitkät matkat, jotka söivät kannattavuutta.

Laari oli toiminnassa maaliskuun 2002 lopusta juhannukseen 2023. Tuona aikana tilauksia oli yhteensä 227 kpl ja tuotteita tilattiin 1158 kpl. Yhden tilauksen keskimääräinen summa oli 30–35 €. Liha oli suosituin tuoteryhmä ja etenkin luomuliha. Kananmunat olivat kuivat tuotteista suosituimmat. Kevät ja kesä oli jäätelöiden sesonkiaikaa.

Useimmille tuottajille myyntimäärät olivat valitettavasti liian pieniä. Uudet konseptit vievät aikaa, ennenkuin kuluttajat niihin tarttuvat. Kuluttajat kaipaavat helppoutta, vaikka he haluavat tukea paikallisia yrittäjiä.

Asiakaskyselyitä sähköisenä tehtiin kaikkiaan 5 kpl. Kyselyssä kartoitettiin kokemuksia Laari Lähiruokapisteestä kokonaisuudessaan, verkkokaupasta, maksamisesta, tilaamisesta, noudosta sekä kontin sijainnista. Kyselyssä nousi erityisesti pienyrittäjien tukeminen, uuden konseptin testaaminen ja hintojen avoimuus. Laarin ympärille toivottiin mm. tilavierailuja, tuottajatapaamisia, kotiinkuljetusta ja erilaisia tuotekasseja. Laarin asiakkaat käyttivät myös muita lähiruuan ostopaikkoja kuten REKOa ja markkinoita. Kyselyssä tuli esille, että valikoimasta toivottiin mahdollisimman laajaa.



Laaria ei pidetty erityisen ympäristöystävällisenä. Asiakasryhmät olivat hyvin tietoisia ruuan tuotannon vaikutuksista. Palautetta tuli viestinnän läpinäkyvyydestä ja asiakkaat olisivat halunneet tietää enemmän tuottajien taustoista.

Laaria käytti eniten 40–60-vuotiaat sekä naiset. Laaria seurattiin sosiaalisessa mediassa paljon ja se tavoitti asiakkaat. Yllättävää oli se, että kyselyyn vastanneista moni käytti sosiaalista mediaa mutta eivät silti seuranneet Laaria siellä.

Yrittäjät kokivat Laarin konseptin hyväksi, helppokäyttöiseksi ja joustavaksi. Hankkeen näkyvyys ja siitä viestiminen on keskeistä tällaisessa toiminnassa. Haasteen aikaisemmin mainittu logistiikka.

Graani- suoramyynnin digityökalu tuottajalle

Maarit Rockenfeller
Ruusulan tila
Kuusisaarentie 168
41330 Vihtavuori
maarit@ruusula.com
+358 400 241 700

Graani on tuottajien kehittämä digimyyntin työkalu, joka toimii puhelimesta. Graanin on perustanut maatilayrittäjä Maarit Rockenfeller ja se on syntynyt ajatuksesta lisätä oman tilan suoramyyntiä.

Graani tuo suoraan tuottajalta ostamisen helppoutta.

Graani on

- Mobiili suoramyntisovellus, jolla tuottaja toteuttaa ja johtaa suoramyyntiä
- Sovellus, jolla tuottaja myy ja markkinoi vapaasti kanavasta ja puhelimesta riippumatta
- Sovellus, jossa on kaikki tarvittava mutta ei mitään ylimääräistä (verkkokauppa, myyntiyhteenvedot, asiakasrekisteri, markkinointityökalut sekä raportointi)

Graanin ominaisuuksia

- Oma verkkokauppa
- Reaaliaikaiset myyntiyhteenvedot
- Raportointi
- Asiakasrekisteri tulossa
- Markkinoinnin työkalu
- Nopea asiakaspalaute

Miksi tuottaja valitsisi Graanin

- Suoramyyntin rutiinit Graanille
- Helppo käyttää missä tahansa
- Myy tuotteen ennakkoon, luo varmuutta arkeen
- Vähemmän stressiä, parempi kannattavuus
- Ei myyntialusta vaan tuottajien tarpeeseen tehty sovellus



- Kaikki data yhdessä paikassa reaaliaikaisesti
-

Graanin hinta

- Pilottikäytön ajan 1 % Graanin kautta kulkeneesta liikevaihdosta
- Lanseerauksen jälkeen veloitus 1–6 % Graanin kautta kulkeneesta liikevaihdosta

Graani työpaja 12.2.2025 (Saimaa lautasella ja Kismet -hankkeiden yhteistyönä järjestetty)

Tavoitteena oli käydä keskustelua sekä ostajien että myyjien näkökulmasta, millainen olisi toimiva myynti- ja jakelukanava.

Sanna Lento-Kemppi, Elsi Janhunen, Piia Mikonsaari, Jenni Palosaari, Jari Kantanen, Minna-Mari Mentula, Mari Kukkola, Maarit Rockenfeller, Sanna Muhonen

tässä muistiinkirjauksia keskusteluista:

- **Mitä kanavia käytetään**
 - tukku verkkokauppa
 - suoramyynti
- **Haasteita yleisesti**
 - lähiluomun saaminen ravintoloihin
 - järvikalat (Mikkeli-Savonlinna)
 - pakkausmerkinnät ja ravintoainesisällöt mitä tuotekortilla tarvitsee olla (voi olla suoramyynnissä haaste)
 - logistiikka
 - erien suuruus (ostajan näkökulmasta)
 - epävarmuus raaka-aineiden myyntieristä (esim. kala)
 - Limiittiongelma (Graanissa ollut kuluttajapuolella)
 - Jokaisella eri hinnat (sopimushinnat ostajille) – onko ongelma Graanissa?
 - Ravintolat ei välttämättä ehdi reagoida Graaniin tulleista huutokauppatuotteista – ei myyjän ongelma, kunhan kauppa käy
 - ajankäyttö (tilausten teko ravintoloihin)
 - mistä saa, mistä saa – selvitettävä itse
 - puhelimesta ja sähköposteihin kuluu aikaa

Mietteitä ja ihanteellinen myynti-/ostoprosessi

- Asiakas on joskus voinut ostaa yli limiitin kuluttajagraanissa – tähän varmuutta
- Saako kaikkien sopimushinnat erikseen?
- Laskutus automaattisesti Graaniin
- Saisiko laittaa ylimääräisen erän myyntiin (esim. kala mitä ei ole jo myyty, nyt soitellaan ympäri kylä)? Paras hinta – huutokauppa tyylinen?
- Tarvitaan tarkat toimituspäivät ja -ajat (ostaja - ei ole mahdollisuutta hakea itse mistään)
- Sesonkituotteet ajoissa esille/info (esim. koulussa tehdään ruokalista puoli vuotta aikaisemmin)
- Toimitusvarmuus taattava, pakkauskoot olisi optimaaliset, sesonkeina isommat koot – muulloin pienemmät

- Näkykö Graanissa ostajalle kaikki myytävät tuotteet? Jos tarvitsen kalaa, kaalia ja jauhoa, näenkö helposti kaikki tuotteet – *tuoteryhmät* yhdellä sivulla? Ns. yhden klikkauksen taktiikka
- Mitä viljellään minäkin vuonna, vaihtelee. Keskustelu aloitettava ajoissa ravintoloiden ja tuottajien välillä – toiveet ja tarpeet -Graani on paikasta ja ajasta riippumaton
- Tuottajille ajantasainen tieto mitä ravintolat tarvitsee (myyntierät)
- Kaikki hinnat olisi suoraan näkyvissä, tuotteita voisi hakea, selkeästi näkyvissä saatavuus ja toimitusajat
- Kaivataan ketteryyttä ja joustavuutta
- Mahdollisuus tehdä nopeita tilauksia, 2-3 vkon syklillä

Maarit R. kommentteja:

- Varmistetaan paras mahdollinen myyntihinta
- Ammattikeittiöt tarvitsevat varmuutta – kohtalainen hinta on varmaan paikkaan myynti
- Hintanäkemys!
- Paras kun tuottajalla on vaihtoehtoja – suoramyynti -huutokauppaosio, tuottajat ei halua varastoida tuotteita vaan myy könttänä pois
- Limitti tärkeä – ei ylibuukkauksia, järjestelmä estää tuplat
- Graanissa on jo ostodatarekisteröinti (myynnin työkalu) – yksi sähköposti tai tekstari, info lähtee kaikille (jos esim tuotetta ei olekaan jostain syystä saatavilla/ niin paljon kuin on tarve)
- Graanissa suoraviivaista myyntiä – data heti saatavilla, kaikki löytyy yhteenvedosta ja asiakasrekisteristä
- Graanin käyttö - ajankäytön optimointi virheiden korjaamiseksi

Graaniin on tulossa ammattikeittiöprofiili

- a. kartoitus - ominaisuudet ammattipuolille
- b. GraaniPro tukee tulevaisuudessa laskutusmyyntiä
- c. Käyttöliittymä käytetyimmille tuotannonjärjestelmille tulossa - integraatio

Ruokaa Läheltä verkkokauppa

Toimii Varsinais-Suomessa.

Läheltä on kuluttajille ja ravintoloille suunnattu ruokaverkkokauppa. Läheltä toimittaa Varsinais-Suomen alueella lähiruokaa paikallisilta tuottajilta ja jalostajilta suoraan asiakkailleen. Ruokaa Läheltä on verkkokauppa, jonka avulla toteutetaan myynti täysin digitaalisesti. Tilauksia voi tehdä Varsinais-Suomen alueelle.

Palveluun rekisteröidytään, tehdään tilaus ja ostokset toimitetaan haluttuun paikkaan. Tilaukset toimitetaan jopa 24 tunnin varoajalla ehtojen mukaisesti, aina tuoreena ja suomalaisilta ruuantuottajilta toimitettuna.

<https://shop.ruokaalahelta.fi/>



Lähiuokakioski kokeilu Hakaniemi

Roosa Halonen
Projektipäällikkö
p. 0401581400
roosa.halonen@forumvirium.fi

Syksyn 2023 aikana Helsingissä Hakaniemen kauppahallissa kokeiltiin uudenlaista lyhytaikaiseen myyntiin perustuvaa myymäläkonseptia, Lähiuokakioskia. Kokeilun toteutti Helsingin kaupungin innovaatioyhtiö Forum Virium Helsingin koordinoima lähiuokahanke *Urban&Local* yhdessä Helsingin Kaupunkitilat Oy:n kanssa. Helsingin Kaupunkitilat Oy hallinnoi Helsingin kaupallisia toreja ja kauppahalleja.

Tavoite

Lähiuokakioskilla oli kaksi tavoitetta. Ensinnäkin se tarjosi pienyrittäjille matalan kynnyksen mahdollisuuden kokeilla myyntiä uudentyyppisessä toimintaympäristössä. Toiseksi kioskista nostettiin esille lähiuokatuotteita, jotka monipuolistivat hallin valikoimaa. Perinteisempien tuotteiden lisäksi tarjolla oli muun muassa ruskistetun voion makuista jäätelöä, rikkaruohosämpylöitä ja mäskikräkkeriä, joka syntyy oluen valmistuksesta ylijäävästä hävikkiöhrasta.

Toimenpiteitä

Kioskitoimintaan osallistui syksyn aikana 13 pienyrittäjää Uudenmaan alueelta ja lähikunnista. Mukana kokeilussa oli tuottajia ja jalostajia niin luonnontuote-, leipomo- kuin panimoalalta. Lisäksi kokeilun parissa toimi kaksi oppilaitosta ja Uudenmaan ruoan ruokaosuuskunta.

Kokemuksia

Suurimmiksi hyödyiksi kokeilussa todettiin viestinnällinen arvo, yrittäjien välinen yhteistyö ja asiakkaiden kohtaaminen.

– Koska osallistuvat yritykset olivat pääasiallisesti aloittelevia ja pieniä, oli palaute uusista tuotteista arvokasta ja auttoi tuotekehityksessä eteenpäin, kertoo hankkeen projektipäällikkö Roosa Halonen Forum Virium Helsingistä.

Noin puolet yrittäjistä sai kokeilusta ideoita ja uutta suuntaa liiketoimintansa kehittämiseen.

– Opimme, että tälle konseptille on ja olisi helppoa saada näkyvyyttä, sillä se on osa alati kasvavaa 'sober curious' -ilmiötä, kertoo elokuvaohjaaja Timo Wright. Hän kokeili Lähiuokakioskissa alkoholittomien ja vähäalkoholillisten juomien baaria.

Kokeilun kannustamana vegaanisia jiaozhi-nyyttejä tarjoava Xiaoli Shao avaa alkukevästä ensimmäisen kivijalkansa Helsingin Vaasankadulle, samalla tarjoten työpaikan 1–2 työntekijälle.

Perinteisessä ja vakiintuneessa kauppapaikassa toimiminen koettiin kiinnostavana, mutta haastavana. Hakaniemen halli tunnetaan tuoreista ja laadukkaista raaka-aineistaan. Täsmäostoksille hakeutuneiden vakioasiakkaiden ostokoreista ei aina löytynyt tilaa uudentyyppisille tuotteille. Osa yrittäjistä huomasi, ettei kauppahalli ole heidän tuotteilleen paras myyntipaikka.



Euroopan unionin
osarahoittama



Etelä-Savon
maakuntaliitto



Savonlinnan
HANKEKEHITYS OY



Savonlinnan Seudun
Matkailu Oy



MKN Yritys

Haasteellisena koettiin myös kauppahallin aukioloajat ja pienen yrityksen edellytykset sitoutua niihin. Suurin osa yrittäjistä koki aukioloajat hankaliksi, ja erityisesti alkuviikon aamut olivat hiljaisia asiakasvirran suhteen.

– Hallissa myyminen edellyttää sitoutumista hallin aukioloaikoihin. Tämä on merkittävä henkilöstö resurssointiin kytkeytyvä kysymys, joka voi varhaisen asteen yrittäjälle olla vaikea ratkaistava. Halli ei ole välttämättä ihan uransa alussa olevan yrittäjän paikka, toteaa Halonen.

Toisaalta yrittäjien aktiivisuus, yhteistyö ja kekseliäisyys auttoivat tilanteessa, jossa resurssit ovat rajalliset. Etenkin markkinointi- ja viestintäkyvyistä oli hyötyä. Mitä aktiivisempia viestijä yrittäjät olivat, sitä paremmin asiakkaat löysivät kioskin ja palasivat sinne.

Yrittäjien välinen yhteistyö on kokeilun järjestäneen Urban&Local-hankkeen keskeinen tavoite. Tilan jakaminen yrittäjien välillä näkyi runsaana tuotevalikoimana ja kohtuullisti yhdeltä myyjältä vaadittua ajallista panostusta.

Lähiapaja-suoramyyntikontti

Tutkimuspäällikkö Teija Rautiainen
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
teija.rautiainen@xamk.fi

Tavoite

Fisu-postilla järvikalat liikkeelle hankkeessa kehitettiin ja kokeiltiin uusia järvikala myynti-, kauppa- ja jakelutapoja. Lähiapaja- suoramyntikontti oli lähiruuan suoramyntipaikan ja verkkokaupan yhdistelmä.

Toimenpiteitä

Kokeilu tapahtui Juvalla ABC aseman yhteydessä. Kontti oli standardi kokoinen kuljetuskontti (3x6), jonka ovi avautui sähköisellä avaimella. Avaimen asiakas sai tilauksen yhteydessä. Toiminta perustui verkkokauppaan ja siihen liittyviin tilaus-, maksu- ja varastojärjestelmiin sekä myyntikonttiin, jossa oli myyntihyllyt ja kylmätila. Kontin ulkopuolella oli digitaalinen infotaulu.

Tuotevalikoimassa oli kyytön ja lampaanlihaa pakastettuna, säilykkeitä, mausteita, hunajaa sekä pakastettua järvikalaa ja kalasäilykkeitä.

Sijaintiin vaikutti potentiaalinen asiakasmäärä sekä tuotteiden toimittamisen kannalta sopivaksi arvioitu paikka.

Kokemuksia

Myynti oli melko vähäistä, mikä johtui kontin sijainnista sekä ulko-oven avaamisen hankaluudesta. Kannattavan toiminnan edellytyksiä ovat sopiva paikka ja asioinnin helppous. Tuottajien taustajärjestelmä toimi epävarmasti ja sen käytettävyys oli huono. Pilotoinnin aikana verkkokauppaan rekisteröityminen koettiin hankalaksi etenkin spontaaneja ostoksia ajatellen.

Itsepalvelutekniikka (RFID-tekniikka) koettiin innovatiivisena ratkaisuna. Kokeilun aikana käyttäjille oli puhelintuki käytössä 24/7. Käyttäjälähtöiseen kokemukseen on kiinnitettävä huomiota. Ilkivaltaa, väärinkäytöksiä tai tuotehävikkiä ei havaittu.

