



ASIAKASLÄHTÖINEN TUOTESUUNNITTELU

Kokemuksia Japanin
markkinasta

Taiga Honey Oy



Japanin markkinan piirteet

Maailman kolmanneksi suurin talous: markkina on erityisen monipuolinen

Kuluttajat ovat usein laatu-tietoisia ja keskittyvät brändiarvoon

Markkinoilla on tiukkaa kilpailua erityisesti paikallisten yritysten kanssa, jotka tuntevat asiakkaiden tarpeet hyvin.

Digitalisaatio: Japanissa tapahtuu nopeaa kehitystä verkkokaupassa

Japanin markkinat tarjoavat runsaasti mahdollisuuksia, mutta menestyminen vaatii syvällistä paikallisen kulttuurin ja liiketoimintaympäristön ymmärtämistä.



Estetiikka ja pakkaaminen

Japanilainen kuluttaja arvostaa estetiikkaa paitsi pakkaamisessa , myös esillepanossa

World
Ranking
Japan vs.
Suomi ()

- Asiakkaiden laatuhausuus (hienostuneisuus) 5. (12.)
 - Myyjien asiakaslähtöisyys 1. (27.)
 - Markkinoinnilla erottuminen 28. (87.)
 - Paikallisen kilpailun intensiteetti 1. (97.)
 - Paikallisten toimittajien määrä 1. (78.)
 - Paikallisten toimittajien laatu 2. (15.)
- Lähde World Economic Forum 2016-17



Mitä iloa matkasta oli ja mitä siitä oppi?

Perehtyminen vieraan maan markkinaan ja ominaispiirteisiin johti kysymyksiin:

- ”Mitä lopulta tiedän Suomen hunajamarkkinasta ja kuluttajan ominaispiirteistä?”
 - ”Mitä asiakas täällä arvostaa, ja kuinka vastata asiakkaan arvostukseen tuotesuunnittelussa ja viestinnässä?”
-

Kysymykset eri asiakasryhmien välillä? Mille asiakasryhmälle olet tuotetta suunnittelemassa?

Estetiikka vs.
käytännöllisyys

Laatu vs.
hintatietoisuus

Mistä minkäkin
asiakasryhmän
tavoittaa = JAKELU

MYyntIPAIKKA

KAUPPIAS KERTOO, MILLAISTA VÄKEÄ
SIELLÄ KÄY

- SUUNNITTELE TUOTTEESI
MYyntIPAIKAN KÄVIJÖILLE SOPIVAKSI
- TAI ETSI TUOTTEELLE SOPIVA PAIKKA



Kuinka Japanissa paikalliset tuottajat erottautuvat tuontihunajasta?

- Maakunnallisilla brändeillä!
- Omalla nimellä/kasvoilla

Esim. Paras hunaja tulee Giapponese:sta

Maakunnilla on erityinen rooli japanilaisessa kulttuurissa.

Maakuntaan viittaaminen viestii suoraan paikallisuutta arvostavalle.

150 g purkki n. 6,15 €



Tuontihunajia

- Huokein tavara tulee Kiinasta, isommat 1 kg muovipurkkeja.
- Pakkauksissa on totuttu siihen, että muovi viestii halpuutta ja heikompaa laatua. Pakkaus viestii aina myös sisällön arvoa!
- Arvokkaammat laadut pakataan yleensä lasiin tms. Laatuvaikutelman materiaaliin.



Arvokkaimmat hunajat

- Manuka: suosittu, saa paljon hyllytilaa. Kallein 500 g prk n. 80 €

- Paikallinen tuottaja Tomiz: 200 g prk n. 11 €

Markkina on varsin monimuotoinen, ja jokaiselle hinta- ja laatukselle löytyy ostajansa.

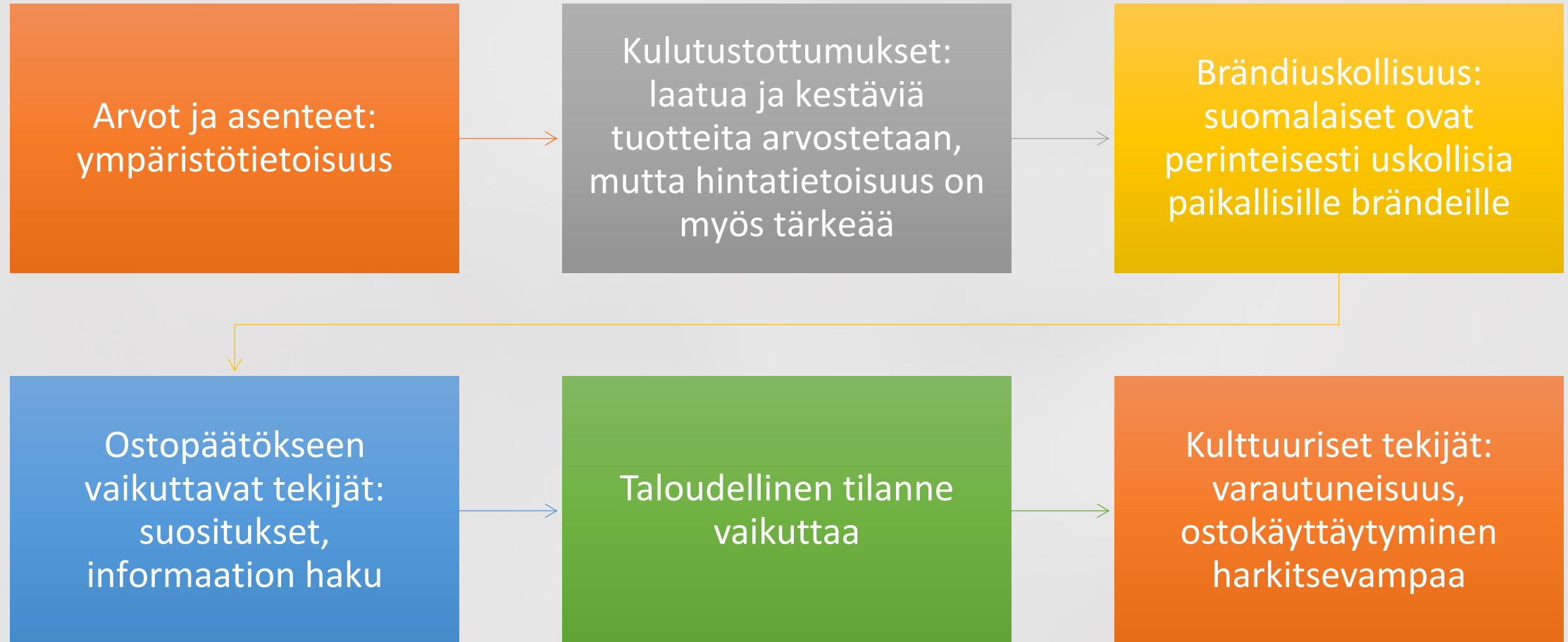


ASIAKASLÄHTÖINEN TUOTESUUNNITTELU

- ASIAKAS
- MIKÄ ON ASIAKKAAN ONGELMA, JOHON YRITYS VASTAA TUOTTEELLA TAI PALVELULLA?

Japanissa globaalisti kovin intensiteetti paikallisessa kilpailussa johtanut siihen, että asiakaslähtöisyys näkyy kaikessa tekemisessä. Sekä myyjien toiminnassa, että tuotteissa itsessään. Asiakkaat ovat myös tottuneet heidän arvostamiseen.

SUOMALAISEN KULUTTAJAN PROFIILI



YHTEENVETO

Suomalaisen hunajan kuluttajat ovat laatutietoisia, terveysorientoituneita ja paikallista tuotantoa arvostavia henkilöitä.

He hakevat hunajasta paitsi makua myös terveyshyötyä ja ekologisuutta.

Tämä edellyttää, että hunajantuottajat ja –myyjät keskittyvät laatuun, alkuperään ja viestintään kuluttajien kanssa.

Kiitos!

