

LOODUSVÄGI

Mahtoodete eksport Loodusväe näitel

Loodusvägi OÜ
Kristjan Õunamägi
Asutaja/Ekspordi juht



Euroopa Maaelu Arengu
Põllumajandusfond:
Euroopa investeeringud
maapiirkondadesse

Loodusvägi OÜ Kristjan Õunamägi
kristjan@loodusvagi.ee

Jõuluturult



LOODUSVÄGI LOOV



Loodusvägi OÜ Kristjan Ōunamägi
kristjan@loodusvagi.ee



Vead

- Väike tarnijana otse poodide jutule.
- Sihtturul tundmatu tootegrupp, vale hind.
- Mõtteviis – “saaks kuidagi sinna ketti sisse”.
- Vale logistika partner.
- Olematu turunduseelarve / hinda mitte arvestatud.
- Tarneaahela ootamatud kulud.

Protsess ekspordimisel

- Toote idee
- TURU-UURING
- Toitumisterapeut – Retsept
- Tootmisanalüüs / katsed
- Sobiv logistika
- Pakend / hulgipakend
- Tootmine / Sobiv tootmispartner
- Messidel osalemine
- Sobiv Maaletooja / Agent
- **Sissemüük**
- Turundus
- Tagasiside

LÄBIRÄÄKIMISED ALGAVAD EELTÖÖST

Välisketi jaoks oluline:

- 1) Kes on logistiline tarnija?
- 2) Kas suudate tagada tarnekindluse?
- 3) Kui suured on lansseerimise riskid?
- 4) Kas hinnastamine sobiv?
- 5) Kas pakend sobiv?
- 6) Palju investeeritakse turundusse?

Kuidas osaleda messil ja millisel?

WANTED

DERMANORD
ORGANIC SKINCARE & MAKE
MADE IN

ator



UNDANCE, FREEDOM, JOY OF LIVING



THE POWER OF
PURE NATURE FROM
THE NORDIC CLIMATE



Ekspordi turgudele sisenemisel mõtteviis

Pikaaegne koostöö vs sissemüük

LÄBIRÄÄKIMISED

KOOSTÖÖ VÕI KANGIMEETOD

Kangimeetod

Müüja

Ostja



Kvaliteet Hind Tarne Reklaam

Lep.tr. Mahud Tarne
Müügihind

Toote hind = Koostöö

Kuidas tõsta mõlema poole marginale ja vähendada riske?
Kuidas ja millal on õige aeg lansseerida?

Müüja



Ostja



Kokkuvõtteks

- Läbirääkimised = Eeltöö
- Läbirääkimised = Mõtteviis
- Läbirääkimised = Koostöö

Täna tähelepanu eest!
Küsimusi?

LOODUSVÄGI

Kristjan Õunamägi
kristjan@loodusvagi.ee

www.loodusvagi.ee