

Kauppias antaa YRITYKSELLE KASVOT

Kartanoputiikki Punainen Tupa on Virpi Kassarin valtakunta. Hän on loihchinut historialliseen miljööseen ainutlaatuisen tunnelman, joka tekee käynnistä asiakkaalle mieleenpainuvan elämyksen. Myytävänä on vain hänen itsensä varmallalla maullaan valitsevia tyylikkäitä ja yksilöllisiä vaatteita, kenkiä ja muita asusteita.

Virpi ja Yrjö Kassari perustivat Kartanoputiikki Punaisen Tuvan nelisen vuotta sitten Leppäniemen kartanon pihapiiriin Lopen Topenolla. Kartano on kuullut Yrjö Kassarin suvulle lähes 150 vuotta. Kassarit kunnostuttivat kartanon pihapiirissä seisovaan yli satavuotiaaseen väentupaan taidolla ja suurella sydämellä persoonallisen naisten muotikaupan. Rakennuksen henki on säilytetty tarkasti. Hirsiseinät, kakuun ja lukuisat alkuperäiset yksityiskohdat ja vanhat tarvekalut muodostavat kiehtovan kontrastin telineisiin ripustetuille värikkäille vaatteille. Vanhat komerot ovat muuttuneet vitriineiksi, joihin on sijoitettu kenkiä ja laukkuja. Eläkkeelle jäänyt puuliesikin seisoo vanhalla paikallaan.

Virpi on suunnitellut kaupan sisustuksen ja valitsee kaikki korkealaatuiset ja yksilölliset myyntituotteet itse. Kartanoputiikki onkin vahvasti henkilöinyt sen emäntään. Kanta-asiakkaat eivät tule niinkään Kartanoputiikkiin vaan Virpin luo kylään. Vaatteita sovitellaan ja kauppaa käydään keskustelun lomassa. Yrjö pitää usein seuraan miesvieraille.

”Kauppiaan pitää luoda yritykselleen henki. Menestymiseen ei riitä se, että on omassa yrityksessään työssä, yrittämisen ja kauppanpidon pitää olla intohimo”, Virpi miettii.

UUSI TEKNIikka AVUKSI

Virpi Kassari tekee putiikissaan pitkiä päiviä. Hän ymmärtääkin hyvin muita pieniä yrittäjiä, jotka yrittävät tehdä kaiken itse ja sitten väsyvät taakkansa alla.

”Väsynyt kauppias ei jaksaa palvella asiakkaitaan eikä työ tunnu enää mielekkäältä, mikä heijastuu vääjäämättä bisnekseen. Itseen voi säästää esimerkiksi valjastamalla uuden tekniikan avukseen”, hän sanoo.

Virpi otti yrityksensä käyttöön SKJ Citykassa -järjestelmän helmikuussa. Hänen ennen käyttämänsä Paragon-kuittivihko sopi kieltämättä liikkeen tunnelmaan, mutta myös moderni kassakone istuu mukavasti vanhasta höyläpenkistä tehdylle kassapöydälle.

”Järjestelmä helpottaa paljon liikkeen paperityötä ja rutiinien hoitamista. Sen ansiosta minulle jää aiempaa enemmän aikaa suunnitella toimintaa ja palvella asiakkaita. En enää suostuisi luopumaan järjestelmästä”, hän vakuuttaa.

Virpi ja Yrjö kiertävät mielellään maailmalla hankkimassa tuotteita putiikkiin. Tämän ansiosta Virpillä on selvä kuva myyntivalikoimista, mutta silti järjestelmän antamat tarkat tiedot artikkeleista väri- ja kokotietoineen ja niiden myynnistä auttavat suuresti esimerkiksi uusia hankintoja tehtäessä. ”Välillä huomaa, että mutu-tieto ei aina pidäkään yhtä todellisuuden kanssa”, Virpi myöntää.

KAUPPIAAN PERSOONA PELIIN

Kartanoputiikki sijaitsee syrjässä kauppa-keskittymistä, mutta Virpi on pitänyt huolen liikkeen näkyvyydestä. Valtatien varteen pystytetty tienviitta ja puun oksilla tuulussa liehuva mainoslakana ohjaavat oikeaan osoitteeseen.

”Viitoitus on tärkeää, mutta se ei riitä. Kauppiaan pitää tulla myös omalla persoonallaan esille, jotta liike opitaan tuntemaan”, Virpi korostaa.

Kartanoputiikki tunnetaan hyvin muotinäytöksistä ja muista tapahtumista, joita Virpi emännöi. Niihin tullaan isollakin joukolla matkojen takaa. Tilaisuuksissa on mukana usein myös nimekkäitä taiteilijoita.

Kartanoputiikille on vuosien saatossa muodostunut laaja asiakaskunta. Virpi pitää vakioasiakkaisiinsa yhteyttä säännöllisesti ja henkilökohtaisesti. Asiakkaiden sähköpostiosoitteiden määrä on kasvanut varsin mittavaksi ja jokaiselle kirjoittaminen on työllästä. Kassari hankki SKJ:n järjestelmään myös kanta-asiakassovelluksen ja hän harjoittaa parhaillaan mitä sen ominaisuuksia hän ottaa käyttöönsä.

Kanta-asiakassovellus muistaa asiakkaiden tekemät ostokset ja mahdollistaa siten kohdistetun markkinoinnin erilaisille asiakasryhmille. Näin saadaan viesti tehokkaasti juuri niille asiakkaille, joita se kiinnostaa, eikä rasiteta sillä toisia asiakkaita.

Kartanoputiikilla on luonnollisesti omat nettisivut, jotka ovat tarkalleen yrityksen hengen mukaiset. Sivuja uudistetaan parhaillaan ja uusille sivuille tulee myös Virpin persoona hyvin esille. Sivulla kerrotaan uusista myyntiin tulleista tuotteista, tulevista tapahtumista ja myös liikkeen värikkästä historiasta.



SKJ:n järjestelmään saa liitettyä myös verkkokaupan. Virpi ei kuitenkaan näillä näkymin aio ryhtyä verkkokauppiaksi. Yrityksen toimintatapa perustuu henkilökohtaiselle kanssakäymiselle asiakkaiden kanssa myymälässä.

Monelle muulle muotikaupan alan yritykselle aktiivinen toiminta verkossa on kannattavaa. SKJ:n verkkokauppa integroituu täysin muun järjestelmän kanssa. Kerran järjestelmään luotu myyntituote näkyy saman tien sekä kivijalka- että verkkokaupassa.

ITSENSÄ KEHITTÄMINEN TÄRKEÄÄ

Yksin ahertava ja työn raskauttama yrittäjä jää helposti omien ahtaiden ympyröidensä vangiksi. Virpi kehottaakin kauppiaita suunnautumaan ulospäin, luomaan kontakteja ja hankkimaan tietoa alan uusista tuulahdukista. Hänellä itsellään on korkea kaupallinen koulutus ja kokemusta liikkeenjohdollisista tehtävistä ajalta ennen muotikauppiaksi ryhtymistä, mutta silti hän tekee jatkuvasti töitä pysyäkseen ajan tasalla muotivirtausten ja yrityksen hoidon kannalta merkittävien uudistusten suhteen.

”Jokaisen kauppiaan kannattaa kohentaa ammattitaitoaan jatkuvasti ja käyttää hyväseen esimerkiksi Muotikaupan liiton kursseja ajankohtaisista aiheista”, hän kehottaa.

Muotikaupan Liitto järjestää jatkuvasti käytännönläheisiä ja ajankohtaisia kursseja. Syksyllä on luvassa oppia muun muassa kuluttajansuojalaista, pukeutumisneujan koulutuksesta ja näyteikkunan hyödyntämisestä tehokkaasti. Liiton kursseille voivat osallistua kaikki halukkaat, mutta kursien hinta on jäsenille huomattavasti edullisempi kuin muille.

Virpi kehottaa myös tutustumaan SKJ:n kassajärjestelmään, joka on räätälöity nimenomaan muotikaupan tarpeisiin. Järjestelmään voi liittää hyvin monenlaisia toiminnallisuksia. Esimerkiksi kanta-asiakasjärjestelmä voi olla kullannarvoinen kauppiaille, joka myy tuotteita monenlaisille asiakasryhmille. SKJ:n asiantuntijana muotikaupan alan liikkeiden kanssa toimiva Myymälätieto Oy:stä saa neuvoja siitä, miten järjestelmä voi parhaiten palvella kuttakin yrittäjää.

Virpi Kassarinen luomassa Kartanoputiikki Punaisessa Tuvassa yhdistyvät kiehtovalla tavalla vanhan rakennuksen historia ja persoonalliset muotivaatteet. Moderni kassapäätte sopii hyvin vanhasta höyläpenkistä tehdyille kassapöydälle.

www.kartanoputiikki.fi
www.muotikaupanliitto.fi
www.myymalatieto.fi
www.skj.fi

Teksti ja kuva: Lasse Talvitie