

## **Vana-Võromaa käsitöö esindus-müük Võru Maksimarketis**

### **Sissejuhatuseks**

Võro Instituudi eestvedamisel on plaanis toimima saada Vana-Võromaa käsitöömeistrite koostöö, mille mõtteks ja eesmärgiks on nii võro kultuuripiirkonna kui sinise käsitöö esiletoomine. Loodame ühiselt teadmised, oskused ja jõud kokku panna, et korraldada kujuneva Vana-Võromaa kaubamärgi all tootarendust ja müüki, laiendada võro omapära kandvate toodete sortimenti ja müügikanaleid, anda toodete kohta infot ja aktiivselt müüa. Edaspidi leida uusi turgusid kaugemal.

Kohe ja praegu ei ole meil veel valmis lahendusi, aga töötame nii käsitöötoodete valikuga, reklaamiga kui müügikanalite võimaluste uurimisega. Käesoleva aasta jooksul on kavas valmis saada Vana-Võromaa käsitöö e-pood *Uma puut*, mis toimiks esmajärjekorras kaupade ning meistrite reklaamikanalina, aga ka tellimiskeskonnana. Kui oleme e-poe ülesehitamise käigus veendunud, et meil on kindlad koostööpartnerid ning korralik valik kvaliteetseid tooteid, oleks mõtet neid kaupu ka traditsioonilisel viisil müüa, st poes, kus kaupu saab oma silmaga vaadata ja käega katsuda.

Käsitöölise poolt on tulnud mõte ja soov, et just Võru Maksimarket oleks see pood, kus meie piirkonna käsitöö võiks olla alaliselt müügil. Kas ja kuidas see mõte teoks saab, eks seda tuleb edaspidi täpsemalt läbi kõnelda.

### **Kuidas võiks müük olla korraldatud?**

Praegu oleme arutanud mõtet, et Võromaa erinevad käsitöökaubad oleksid ostjatele nähtaval poe müügisaalis, loodetavasti hästi kliendi silma alla jäävas asukohas ☺. Müügipaik peaks olema selgesti eristuv omanäoline müügialus - nt neljast küljest vaadeldav ja ligipääsetav püramiidilaadne alus (ilmselt on poel selles osas oma tingimused). Muidugi peaksime ise hoolitsema vastavate stiilsete reklaamsiltide ja kujunduse eest - see peaks olema samas võtmes teiste müügikanalite (e-poe, laada esindustelgi) kujundusega.

Ostja saab väljapanekust valida ja ostukorvi panna soovitud kauba ning arveldamine käiks läbi poe kassa. Nii oleks ilmselt kõige lihtsam seda korraldada. (vaja uurida poe markeeringuga seonduvat, turvalisust)

Siis oli mõte, et selles väljapanekus võiks igal kuul olla erineva meistri kaupade põhjalikum väljapanek koos meistri tutvustusega.

### **Millistest kaupadest on jutt?**

Ennekõike oleks tegemist kaupadega, mida saab osta kingituseks või ka tarbeks. Erinevad nõud, kotikesed (eri otstarbel), korvikesed, karbid, sildid, varnad, suitsusauna-asjad, mänguasjad, ehted. Rõivastest nt säärised, randmesoojendajad,

mütsid, sallid, tuhvlid, vööd, toolipadjad jms

**Kes on Maksimarketi jaoks partner ja kuidas tagatakse varustus?**

Ilmselt peaks olema sellel teemal üks partner ja see peaks olema mittetulunduslik ettevõtte. Võru Instituudil riigiasutusena on keeruline olla käsitöökaupade müügivahendaja.

Siin tuleb üles jälle vastutava organisatsiooni küsimus, kui asi puudutab konkreetset äritegevust. Vahendajate rida ei saa olla liig pikk - kaup läheb lõpuks liiga kalliks.

**Millised on poepoolsed nõuded kaupadele? Millise kauba saab teha müügipinna kasutamise osas? Kui suur oleks kaupade juurdehindlus?**

Mõtted pani kirja Külli

06.04.2015