

Luonnontuotealalla sähköinen markkinointi on oivallinen apuväline tuotteiden markkinoinnissa

13.11.2024

Sosiaalinen media (some) on arkipäivää monella toimialalla sekä viestinnässä että markkinoinnissa. LinkedIn, X ja Facebook ovat sekä yrittäjien että asiakkaiden tuntemia some-alustoja. Internet (netti) on alan verkkokauppapaikka. Sähköisillä alustoilla viestintä on nopeampaa ja myös edullisempaa kuin perinteisissä paperisissa medioissa. Näiden kanavien kautta tilatut tuotteet, esim. mustikkajauhetta tai kuusenkerkkiä sisältävät tuotteet, voi lähettää asiakkaille postitse, kun tuotteet on maksettu. Yrittäjä tavoittaa asiakkaita paremmin netin kautta, varsinkin kun yritys sijaitsee syrjäseudulla metsänantimien äärellä.

Lainsäädäntö ohjaa toimintaa

Some tai netti eivät kuitenkaan voi lähtökohtaisesti muuttaa keskeisiä yritystoiminnan säädöksiä, asiakirjoja tai hyviä tapoja. Nykyään EU ohjaa keskeisesti yritystoimintaa ja sen säädöksiä. EU-säädökset ovat kaikissa EU-maissa ml. Suomessa säädösten minimitasoa.

Hyvä liiketapa kuuluu asiaan. Epäoikeudenmukaiset toimintatavat eivät ole sallittuja ei somessa eikä verkossa. Harhaanjohtava markkinointi ei ole sallittua, eikä alalla saa liioitella omien tuotteiden osalta eikä moittia kilpailijoita tai näiden tuotteita. Oma identiteetti on sallittua, tämä erottaa omaa toimintaa kilpailijoista. Lisäksi logojen ja muiden tekijänoikeusasioiden, kuten mainonnassa käytettävien valokuvien kanssa on hyvä olla tarkkana. Tuotteiden kotimaisuutta koskevat tiedot ovat herättäneet keskustelua viime aikoina.

Verkkokaupassa (sisältää kaupankäynnin somessa) on aina huolella kuvattava toimitus- ja sopimusehdot, koska kyseessä ei ole kysymys perinteisestä kivijalkakaupankäynnistä. Hektisessä maailmassa yritys- ja tuotetietojen pitää olla oikeita ja ajantasaisia. Lisäksi blogien ja kuvien tulee olla laadukkaita.

Kilpailu asiakkaista on tyypillistä yritystoiminnassa. Omat oikeat asiakasryhmät on hyvä tunnistaa. Sähköisessä markkinoinnissa on tärkeää pohtia, mitä, miksi ja kenelle. On tärkeää muistaa päivittää tiedot yrityksen kotisivulla ja käytössä olevien some-alustoilla. Vuorovaikutteinen ja jatkuva keskustelu on osa some-kanavien hyödyistä. Sähköiset järjestelmät mahdollistavat myös yrityksen datavirtojen seurannan ja tilastoinnin.

Luonnontuotealalla lääke- ja alkoholisäädökset pitää hallita hyvin, ja niitä on kunnioitettava myös verkossa ja eri some-alustoilla. Yhteenvetona on tärkeää todeta, että toiminnan pitää olla aitoa, reilua ja vilpitöntä myös some-alustoilla ja muissa verkkokauppapaikoissa.

Ruokaturvallisuus on tärkeä asia

Ruokavirasto valvoo luonnontuotealaa. Kerääjien on tunnettava maastossa ja metsässä yrtit, sienet ja kasvit varmasti, ettei myrkyllisiä luonnonkasveja pääse kuluttajille. Kerääjien on myös tarkistettava oppaiden kirjoittajien osaaminen. On huomioitava, että somessa ruokasieni voi näyttää erilaiselta kuin luonnossa.

Terveys ja ruokaturvallisuus on osa kuluttajansuojaa, ja tästä syystä tärkeitä myös luonnontuotealalla. Koivunmahla, kuusenkerkät, yrtit, metsämarjat ja sienet ovat herkästi pilaantuvia, mikä luo alalle logistiikkahaasteita. Tästä huolimatta verkko- tai somekauppiailla pitää olla riittävät varastot myytävillä tuotteille.



Kuva 1. Kantarelli kesän 2024 sienisadosta: maastossa metsänantimet on tunnistettava huolella, tämä on osa ruokaturvallisuutta. (Risto Lauhanen, 2024).

Uudet kauppapaikat keskusteluttavat

Markkinointi, sopimusasiat, toimitusongelmat ja tuotevirheet ovat osa kuluttajansuojaa myös somessa ja verkkokaupassa. Syksyn 2024 marjamarkkinoilla on ilmennyt, että ei-ammattilainen olisi myynyt ennakkomaksulla verkossa marjoja, joita ei ole olemassakaan.

Kilpailuviranomaiset voivat seurata sekä somessa että muussa verkkotoiminnassa tuotteiden hinnoittelua, ettei tule mahdollisia kilpailullisia vääristymisiä alalla. Näillä kanavilla voidaan tietyllä tavoin olla ammattimaisen metsämarja-alan yrityksen tai yksittäisen marjanpoimijan välimaastossa. Verottajakin voi alkaa kiinnostua liiketoiminnasta, mikäli myytävien marjaerien koot kasvavat merkittäviksi yllä mainituilla välityspaikoilla.

Yrittäjille uusia haasteita

Yksittäinen luonnontuotealan yrittäjä voi joutua haastavaan tilanteeseen, jos yrittäjän tuotteista reklamoidaan Facebookissa tai tuotteita muutoin moititaan somessa. Yksittäisen luonnontuotealan yrittäjän ei kuluriskin pelossa kannata lähteä reklamaatioasioilla käräjöimään, varsinkin jos taustalla arvioidaan olevan ostajan kiusantekoa.

Kuluttajavalituslautakunta ja Kuluttajariitalautakunta ratkovat ongelmatilanteita ja antavat suosituksia. On huomioitava, että reklamaatiot voivat myös johtaa negatiivisesti koko alalla. Somesta on eri tasoilla tullut sekä positiivinen että negatiivinen ajan ilmiö. Selkeintä olisi hoitaa reklamaatiot perinteisellä tavalla, jolloin esimerkiksi toimituserät ja tuotteet voi valvova viranomainen tarvittaessa tarkistaa yrityksen referenssieristä.

Risto Lauhanen
erityisasiantuntija, luonnonvarat ja biotalous, TKI
SeAMK

Gun Wirtanen
erityisasiantuntija, ruokaturvallisuus, TKI
SeAMK

Kirjoittajat ovat mukana maa- ja metsätalousministeriön rahoittamassa Luonnontuotealan täydennyskoulutushankkeessa, jota Helsingin yliopisto koordinoi. SeAMKin ja Helsingin yliopiston lisäksi Arktiset Aromit ry ja Lapin ammattikorkeakoulu toteuttavat hanketta.

Kirjoittajien artikkeli perustuu sosiaalista mediaa ja markkinointia koskeviin yritystoiminnan koulutuskokonaisuuden luentoihin 29.10.2024. Etäluentoja pitivät: Nature Paavolan Tiina Aittolampi, Henua Cosmeticsin Jenni Tuominen sekä Seinäjoki Congressin Henni Välimaa. Artikkeli perustuu myös Risto Lauhasen 22.8.2024 pitämään luentoon yritystoiminnan keskeisistä säädöksistä ja Gun Wirtasen syksyllä 2023 Tuotekehitysprosessit ja analyysimenetelmät -osiossa pidetyt esitykset tuotehygieniasta.

Sarjassa aiemmin ilmestynyt:

Luonnontuotealan yritystoiminnan tukena Business Finland ja Suomen metsäkeskus | Julkaisut @SeAMK
Internationalization and trade of natural products in Finland and South Ostrobothnia | Julkaisut @SeAMK
Reunaehdot kone- ja laitehankinnoissa ja tuotantotilojen suunnittelussa | Julkaisut @SeAMK
Luonnontuotealalla on tärkeää tietää yritysmaailman keskeiset säädökset ja asiakirjat | Julkaisut @SeAMK