

Tiesitkö, että

Erikoiskokoja myyvä kauppias:

odottaa erikoiskokoja tarvitsevia asiakkaita liikkeessään. Löydämme näistä kaupoista tuotteet varmimmin, helpommin ja pitkän päälle edullisemmin.

ei ole "ketjuuntunut". Hänellä ei useinkaan ole apulaisia tekemässä taloushallinnon paperitöitä, laskutusta, maksamista, lainsäädäntöön liittyviä töitä, mainoksia ja markkinointia, tuotteiden suunnittelua, (!) valmistusta, (!) sisäänostojia, tuotteiden etsintää, nettikaupan ylläpitoa, myyntiä, hinnoittelua, postitusta, siivousta, kahvinkeittoa.

Useimmiten erikoiskokojen kauppias itse palvelee meitä 6 päivänä viikossa, ilman vapaapäiviä tai lomia.

etsii myytävää yökaudet sulkemisa-
ajan jälkeen mm. netin välityksellä.
Hän kahlaa satoja maailman
(kenkä)tehtaita löytämättä mitään
myytävää. Tehtaiden sivuilla ei
useinkaan mainita kokotietoja. Kiin-
nostavia tuotteita joutuu sen vuoksi
jäljittämään lisäksi myös puhelimit-
se, olkoonpa tehdas vaikka Intiassa.
Koskaan ei tiedä, mitä kieltä vas-

taanottopäässä puhutaan. Suomen
tehtaita ei suomalaisten tarpeet ny-
kyisillä kartoittamattomilla riskeillä
kiinnosta. Keskikokoja myyvät kilpailutavat tehtaita ja pyytävät edustajia liikkeeseen esittelemään tuotteita.

joutuu pitämään liian suurta varastoa, tilaamaan ja maksamaan kaikki tuotteet ainakin puoli vuotta ennen sesonkia. "Erikoiskokoja ei tehdä kappaleittakaan varastoon", sanotaan.

Keskikokoja myyvä ottaa aluksi myyntiin vain 40%, jotta rahaa ei sitoudu liikaa varastoon.

joutuu tilaamaan "tylsän näköisiä" tuotteita (jos jostakin löytyy kokoja).

Muodikkaita ja värikkäitä tuotteita ei tehdä pieniin erikoiskokojen tuotantoon; niihin valmistetaan klassinen, "ajaton" vaihtoehto.

ostaa erikoiskokojen tuotteen hankintahintaan esim. 210mk. Keskikokoja myyvä ostaa lähes identtisen tuotteen 70 markalla.

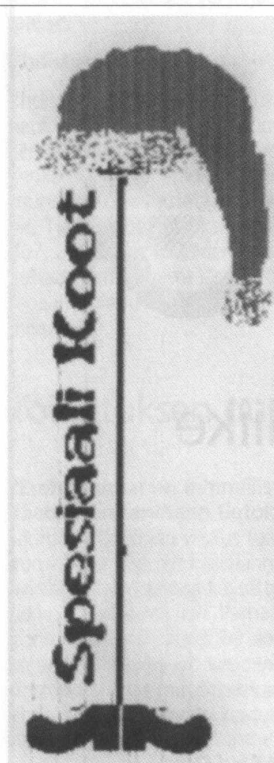
Sisäänostohinta on erikoiskokojen kauppalle jopa kolminkertainen keskikokoja

myyvään kauppaan verrattuna. Joka tapauksessa erikoiskokojen tuotteiden sisäänostohinta on aina vähintään 10 % keskikokoista enemmän. Hintaeroa perustellaan materiaalikulutuksella (vrt. erikoispienet yhtä kalliita kuin isot), pienemmällä sarjoilla, suurilla perustamiskustannuksilla / taloudellisesti kannattava tuote (kengissä lestiä ja muottiraudat, vaatteissa kaavoitus, kaavat ja sarjonta).

maksaa ALV:a per tuote markkamääräisesti enemmän kuin keskikokoja myyvä (!), koska tehdas lisää tuotteiden hintoihin ensin erikoiskokojen. Arvonlisävero 22 % lisätään tähän korotettuun hintaan ja veron osuus peritään valtiolle jo heti sisäänoston laskua maksettaessa.

Noin 500 000 markan arvoinen varasto **sitoo verorahaa yli 100 000 mk.** Kun tuote jonakin vuonna myydään (hidas kierto), sen vero-osuuden saa vasta siten vähentää myynnin arvosta.

maksaa myyntiin ottamansa tuotteet etukäteen tai toimitettaessa tai parin viikon sisällä, sillä erikoiskokoja valmistavat pienet tuottajat tarvitsevat nopeasti maksun.



Kirje Joulupukille

Apua! Olen pitkä ja isojalkainen, kuten koko sukumme!

Juhlisiin haluan kirjallista silkkiä, sifonkia, samettia, leopardia, punaista, mustaa tai hopean hohdetta.

Pukinkonttiin lahjakortti kaikille olisi ihan kiva. Isä toivoo lämpimiä rukkasia, äiti pitkäsohmisia hanskoja. Sukat ja kalsaritkin tietyksi käy.

Veljelle vaelluskengät, sellaiset testiavoittajat (Meindl) kokoa 48-54 (kenkäkaupan mittarit loppuivat kokoon 47), kyllä Sinä tiedät...

Tulethan varmasti!

P.S. Poikkeaa vaikka joulun jälkeen, jos pukinkonttiin jää niitä lempiväreissani (liila ja musta) olevia villakangastakkeja pitkeällä mitoituksella, siis piiiitkiä takkeja, niitähän saa jo alle puolentoista tonnin.

www.speci.net

Verkkokauppa aukeaa
?.?.2002

Rekisteröidy
spesiaaliasiakkaaksemme,
saat 5%:n alennuksen
normaalihintaisista
tuotteista

Tullintori, 2. kerros
Tullikatu 6,
33100 Tampere

Palvelemme:
ma-pe 10-18
la 10-14

www.speci.net
(03) 2535 988
040 740 3544