

KENGÄN KOPUTUKSIA NRO 1/2000

Pieni- ja Isokenkäiset ry:n jäsenlehti
Helmikuu 2000

SISÄLTÖ

- s. 2 Sisällysluettelo, ilmoitus-, toimitus- ja painotiedot
s. 3-4 Pääkirjoitus, Maiju Havinen
s. 5-8 Terveysasiaa:
- Vaivaisenluun ja vasaravarpaan hoito
- Isokokaisen lapsen hoito-ohjeita 30-luvulla
- Kondomien mitat
- Verkkoklinikka
- Health and Design -seminaari
- Lääkeasiaa
Kuluttajatietoa:
s. 9 - N-mitat 2001 -projekti
s. 10-11 - Speslaali Koot
s. 12 - Ostospaikkoja
s. 13 - Kirpputori
s. 14-15 Selviytymisopas, vastattavat kysymykset
Kuluttajatietoa, jatkuu
s. 16 - Kysymys- ja vastauspalsta
Meidän kesken:
s. 17 - Yhteyshenkilöt
- Tervetuloa, uudet jäsenet
- Jäsenten sähköpostiosoitteita
s. 18 - Käännökset ja tulkkaukset
- Selviytymisopas, Maria Lindblomin väliaikainen
- Isot ja pitkät miehet, markkinatutkimus
- Huippu-urheilija joukossamme
- Kirjeenvaihtoon halutaan
- "Jättiläisvauvat", Liisa Lavi-Eskelinen
s. 19-20 - Lukijoiden kannanottoja
Ulkomaan yhteyksiä:
s. 21 - Eurooppa-kokous 2000, 28.5.-4.6.2000
s. 22-23 - Pitkien yhdistysten osoitteita
- Ison-Britannian ja Irlannin pitkien yhdistyksen
puheenjohtajan kirje Pieni- ja Isokenkäisille
- Norjan pitkien yhdistyksen tervehdys
s. 24-25 Infosivut
s. 26 Saksittua
s. 27 Yhdistyksen luottamushenkilöt

AINEISTO LEHTEN kirjoitsee osoitteella Pieni- ja Isokenkäiset ry, Itäsaarentie 450,
62600 Lappajärvi, tai koputuksia@mpoli.fi. Toimitus voi muokata saamiaan kirjoituksia
eikä vastaa sille jätetystä aineistosta.

LEHDEN TOIMITUS: Sirkka Pajusola, Porttikuja 5 A 89, 00940 Helsinki, p. 09-3402590.

ILMOITUSHINNAT:

1/2 sivun ilmoitus 300 mk, toistuvaisilmoitus 200 mk.
1/1 sivun ilmoitus 500 mk, toistuvaisilmoitus 250 mk.

YHTEYS ILMOITUSASIOISSA: p. 06-5661867 ja 040-5910552.

LEHDEN PAINOAIKKA: Laserpaja Oy, Helsinki.

PIENI- JA ISOKENKÄISET RY - SMÄ OCH STORA SKOR RF

Helmikuu 2000

Tervehdys ja hyvää vuoden jatkoa kaikille jäsenille!

Eräs jäsenemme kirjoitti minulle hiljattain seuraavasti: "Toivoisin, että harjoittaisimme "täsmätoimintaa", painostaisimme kauppiaita ottamaan myyntiin erikoiskokoisia kenkiä. Voisimme myös yhdessä keskittyä ostamaan tietyistä erikoiskokoja myyvästä liikkeestä, jolloin kauppias voisi laajentaa valikoimaansa." Tämä täsmätoimintahan on ollut yhdistyksen ensimmäinen idea ja tarkoitus. Kauppiaisiin ja tuottajiin on oltu jatkuvasti yhteydessä juuri tässä asiassa. Mutta olemme saaneet tietää, että suuret marketit ja kenkäkauppa-yritykset eivät meitä palvele, ei nyt eikä niillä näillä näkymin ole aikomusta siihen tulevaisuudessakaan. Ne eivät tarvitse markkojamme ("teitä on vähän"). Nämä marketit ja ketjut pärjäävät nykyisellä liikeidealla. ("me emme harjoita hyväntekeväisyyttä"). Ostetaan suuren suurien standardikokoeriä halvalla ja myydään reilusti korkeammalla hinnalla. Voidaan loput laittaa alennuskoreihin jopa 50-100 markan hinnalla ("erikoiskokojen hankkiminen myyntiin aiheuttaa vain turhaa työtä"). Tämän vuoksi meitä palvelevat ainoastaan pienet yritykset.

Ehdotettu idea, keskittyminen ostamaan määrättyistä liikkeistä, on ollut esillä alusta asti. Niin erikoisliike pysyisi pystyssä ja voisi ottaa suuremman valikoiman. Asia on vain niin, ettei tällainen yksimielisyys joukoltamme onnistu riittävässä määrin. Olemme kuitenkin niin erikoiskokoisia ja erimallisia ja asumme hajallamme laajassa maassa.

Erikoiskokojen valmistuksessa tarvitaan lisätyötä, lisälaitteita, uudelleen asentamista pientä tuote-erää varten jne. Siksi jo **tehtaalla** lisätään erikoiskokolisää tuotteen hintaan jopa 25 %. Siitä sitten arvonnäkövero kertyy nostaen hintaa välittäjältä toiselle, ja tuote päättyy kuluttajalle kalliimpana kuin normaalikoot. Erikoiskokoja valmistetaan vuodesta toiseen tehtaassa jo olemassa olevilla välineillä, jottei hintaan tulisi näkyviä lisäkuluja. Siitä johtuvat paljon moititut "ajattomuus" tai "tätimallit". Suomalainen maksaa kitsaasti, ei kuulemma liiemmin panosta laatuun vaan tuijottaa ainoastaan

hintaan, markettikamaan. Erikoiskokoiset ovat alati hinnoista valittelevaa porukkaa, kerrotaan. Ei meille siis kannata trendikästä ja täten kalliimpaa tarjota, koska jo isoon ääneen valitamme entisistäkin tuotehinnosista. Eli tässäkin "saadaan sitä, mitä tilataan". Ei trendikästä. Tehtaan pitää valmistaa ja saada kauppiaille välitettäväksi vähintään 500 paria kenkiä samaa kokoa, samaa mallia ja samaa väriä. Silloin se pääsee nipin napin omilleen. Valmistaja haluaa tehdä sitä, mikä tuottaa voittoa ja mieluusti paljon. Erikoiskoot eivät ole siis lainkaan toivottavia.

Arvonlisävero pois pieniltä, 1-5 henkilön liikeyrityksiltä. Se voisi auttaa juuri niitä yrittäjiä, jotka palvelevat erikoiskokoisia. Valitettavasti alv-kokeiluehdotus kaatui syksyllä 1999 eduskunnan ja hallituksen toimesta.

Jäsenlehdessämme on osasto "Liike-elämän näkökulmasta". Sen tarkoitus on valaista jäsenistölle liike-elämän kannalta, miksi ei olekaan niin yksinkertaista myydä erikoiskokoja, ja sitä, kuinka erityisesti pien-pienyrittäjä on Suomessa aika heikoilla, ja varsinkin silloin, jos hänellä on sellainen harvinainen liikeidea kuin palvella erikoiskokoisia.

Kenkäkauppias ei ilmeisesti voi pitää myynnissä sekä normaalikokoja että erikoiskokoja. Ei ole mahdollisuuksia sitoa niin suuria pääomia varastoon, sanottiin minulle. Erikoiskokoisten kenkien kauppias tarvitsee vähintään 3000 asiakkaan asiakaspiirin, koska kaikki eivät kuitenkaan osta yhtäkään paria vuodessa. Jos olisi 600-800 asiakkaan asiakaspiiri, ja kaikki sitoutuisivat ostamaan kolme (3) kenkäparia vuodessa, voisi erikoiskokojen myynti ehkä onnistua, arveltiin. Kannattavuus riippuu siitäkin, kuinka kalliilla liikepaikalla myymälä sijaitsee. Helsingissä voi pienoinen liiketila yhdellä näyteikkunalla varustettuna kohtalaisen hyvällä paikalla maksaa 9000 markkaa kuussa. Saa siinä toisetkin kengät myydä vuokransa eteen! Nykyisillä liikeideoilla erikoiskokojen kauppa ei ole kovin kannattavaa, vaikka kuluttaja hinnoista päätellen niin luulisi. Jos se olisi hyvin kannattavaa, niin erikoiskokoisia tuotteita myyviä liikkeitä olisi joka kivijalassa ja