

Erikoiskokoja myyvä kauppias:

Me äärikokoiset löydämme erikoisliikkeistä tuotteet varmin, helpoimmin ja pitkän päälle edullisimmin. Etenkin kaukaa matkustavat tai kiireiset henkilöt eivät ehdi tai voi etsiskellä sopivia tuotteita umpimähkään ympäri Suomea.

*

Erikoiskokoja myyvällä ei useinkaan ole varaa apulaiseen liikkeessään. Hän hoitaa itse taloushallinnon paperityöt, laskutuksen, maksatuksen, lainsäädäntöön liittyvät työt, mainokset, markkinoinnin, tuotteiden suunnittelua (!), valmistusta (!) sisäänostoja, tuotteiden etsintää, nettikaupan ylläpitoa, myyntiä, hinnoittelua, postitusta, siivousta, kahvinkeittoa. Useimmiten erikoiskokojen kauppias palvelee itse ja yksin 6 päivänä viikossa, ilman vapaapäiviä tai lomia.

*

Erikoiskokoja myyvä etsii myytävää yökaudet sulkemisaan jälkeen mm. netin välityksellä. Hän kahlaa satoja maailman (kenkä)tehtaita löytämättä mitään myytävää. Tehtaiden sivuilla ei useinkaan mainita kokotietoja. Kiinnostavia tuotteita joutuu sen vuoksi jäljittämään lisäksi myös puhelimitse, olkoonpa tehdas vaikka Intiassa. Koskaan ei tiedä, mitä kieltä vastaanottopäässä puhutaan. Suomen tehtaita ei erikoiskokoisten suomalaisten tarpeet nykyisillä kartoittamattomilla riskeillä kiinnosta.

*

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

*

Erikoiskokoja myyvä joutuu tilaamaan "tylsän" näköisiä tuotteita (jos jostakin kokoja edes löytyy). Muodikkaita ja värikkäitä tuotteita ei tehdä pieniin erikoiskokojen tuotantoeriin. Niihin valmistetaan klassinen, "ajaton" vaihtoehto.

*

Esimerkki hinnoista: Erikoiskokoja myyvä sisäänostaa erikoiskokoisen tuotteen 210mk:lla. (Keskikokoja myyvä ostaa lähes identtisen tuotteen 70mk:lla.) Sisäänostohinta on erikoiskokoja myyvälle jopa kolminkertainen, aina vähintään 10% keskikoista enemmän. Tuottaja perustelee hintaeroa materiaalinkulutuksella (silti erikoispienet yhtä hintavia kuin erikoissuuret), pienillä tuotesarjoilla, suurilla perustamiskustannuksilla (kengissä lestit ja muottiraudat, vaatteissa kaavoitus, kaavat ja sarjonta.).

*

Erikoiskokojen myyjä maksaa ALV :a per tuote markkamääräisesti enemmän kuin keskikokoja myyvä. (!). Tehdas nimittäin lisää tuotteiden hintoihin ensin erikoiskokolisän ja arvonlisävero 22% lisätään tähän korotettuun hintaan. Tämä korotettu ALV-veron osuus peritään valtiolle jo heti erikoiskokoisen tuotteen sisäänoston laskua maksettaessa. Noin 500 000 markan arvoinen varasto sitoo siten yrittäjältä verorahaa 100 000mk. Kun / jos tuote joskus tulevaisuudessa myydään (hidas kierto), sen vero-osuuden saa vasta sitten vähentää myynnin arvosta.

*

Erikoiskokojen myyjä maksaa myyntiin ottamansa tuotteet etukäteen , tai toimitettaessa tai parin viikon sisällä. Erikoiskokoja toimittavat pienet tuottajat tarvitsevat nopeasti maksun.

*

Erikoiskokojen myyjä ottaa suuren riskin. Kaikki sesongin tuotteet on hankittu ja maksettu alv:ineen ennakolta, mutta esim. oikukas sää voi estää tuotteiden "liikkumisen".

*

Erikoiskokojen myyjä "pelkää" alennusmyyntiä. Silti osa tuotteista on pakko myydä alle hankintahinnan, jotta kierto nopeutuisi.

Keskikokoja myyvä kauppias:

*

Keskikokoja myyvällä on suuri asiakaskunta ja siksi paremmat mahdollisuudet palkata liikkeeseen apulainen , apulaisia.

*

Keskikokoja myyvä kilpailuttaa tehtaita ja pyytää tehtaan edustajia liikkeeseensä esittelemään tuotteita. Keskikokoja myyvä voi olla ns. "ketjuuntunut", jolloin on mahdollisuus suurten yhteisösten vuoksi suuriin hinnanalennuksiin sisäänostoissa.

*

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

*

Keskikokojen myyjä tilaa "trendikästä".

*

Keskikokoja myyvällä sisäänostohinnat paljon alhaisemmat.

*

Keskikokoja myyvällä ei ole korotettua ALV:ia eikä "hidasta kiertoa "

*

Keskikokoja myyvä ostaa suurilta tuottajilta, jotka voivat myöntää pitkän maksuajan.

*

Keskikokoja myyvä hankkii tehtaan varastosta lisää myytävää sen mukaan, miten sää vaatii ja mitkä tuotteet näyttävät käyvän kaupaksi.