



PUUPÄIVÄ

Puutavarakauppiaan
unohtumaton vuosi

Kauppiaas *Tapio Outinen*, Puutoimi Oy



PIDÄ TURVAVÄLI!

Pysytään terveinä :)

Lähtötilanne ”Hillitön terassikesä 2020”



- Lumeton talvi – varhainen kevät. Mitä parhain yhdistelmä puutavarakaupan sesongin alkua ajatellen.
- Koronapandemian ajoittuminen kevättalvelle/ keväälle jolloin sesonki alkamaisillaan.
- Uhkana lomautukset ja epävarmuus.
- Talous suurella osalla kuluttajista kunnossa.
- Kotikaranteeni ja lisääntynyt vapaa-aika.
- Muut kulutusmahdollisuudet karsittu: harrastukset, matkustelu, ei juurikaan kyläillä, ravintolat/ kapakat.
- Tekemisen puute > puuhastelu kotona – ulkona.
- Pelko terveydenhuollon romahtamisesta, kauppojen aukioloista ja liikkumisrajoituksista.
- Henkilökunnan ja asiakkaiden terveys ja turvallisuus.
- Etätyöt alkoivat.
- Kestopuiden ennakkotoimitukset kauppoille olivat tavanomaiset.

Seuraava steppi

- Voimakas ja ennennäkemätön kuluttajavetoinen kysynnän kasvu piharakentamisen tuotteille alkoi huhtikuussa.
 - Kysyntää tuki piharakentamisen tuotteiden hyvä näkyvyys TV:n pihaohjelmissa.
 - Terassilaudat, terassituotteet vietiin käsistä.
 - Hetkellisiä saatavuusongelmia kysytyimmissä tuotteissa...kestopuu, ulkoverhous, vinorimat
 - Kokemattomat rakentamassa: ohjeet, neuvot ja Puuasiantuntevan liikkeen/ myyjien mielipiteet kovaa valuuttaa.
 - Kysyntä oli vahvaa läpi kesän. Yleensä esim. kestopuun myynti tasaantuu juhannuksen tienoilla.
 - Ennakot hupenivat juhannukseksi.
 - Heinä – syyskuu ollut tavanomaista vilkkaampi.
 - Kestopuun toimitukset kk. 1 – 9/2020 n. + 24 % (n. 240 000 m3)
 - Lehtikuusi ja kotimainen komposiitti n. +24 %
 - Lämpöpuut kuusi / mänty n. +20 %
-
- Kesä meni supervilkkaasti ja nopeasti. Kaupan henkilökunta oli kovilla. Kiirettä ja lämmintä.



Saako hillitön terassikesä jatkoa?

- Kukaan ei osannut arvioida v. 2020 rajua kysyntää, sama rytinä ei todennäköisesti jatku.
- Palataanko normaalille tasolle?
- Plussaa on, että olemme tottuneen pandemian läsnäoloon. Ehkä pahimmat pelot on pois, omavastuu tiedostettu.
- Kuluttajien projekteja tulee olemaan. Onko koti/piharempat uusi normaali?

Koulutuksen hyödyt



- Ammattitaitoinen henkilökunta
- Työmotivaatio parempi
- Koulutettu osaaja myy tehokkaammin
- Asiakaspalveluakin voi ja kannattaa kouluttaa.
- Palvelu on yritykselle iso lisäarvo
- Henkilökunta arvostaa, kun työnantaja panostaa osaamiseen ja kehittymiseen.
- KOULUTUS ON HYVÄ SIJOITUS!

Miten ala kehittyy ?



- Pajakkalan Pekalla on tunnetusti dataa ja ennustetta, miten rakentamisessa mennään lähitulevaisuudessa.
- Luottavaisin mielin me puu- ja rakennustarvikekauppiat ensi vuoteen ja tulevaisuuteen taas lähdemme.
- Olemme tekemisissä hyvän, suosituksen ja pääosin kotimaisen tuotteen kanssa. Puun arvostus ja sen tuomat edut asumisviihtyvyyteen ja hyvinvointiin on todistettu. Esim. koulut, päiväkodit, asuinrakentaminen, julkkiskohteet jne.
- Tuotteiden laatu: Viistetty kestopuu terassilauta. Hinta edellä, huono laatu, ei paranna imagoa.



PIDÄ TURVAVÄLI!

Pysytään terveinä :)