

# PAREMPAA MENESTYSTÄ RESEPTTEILLÄ?

Päivittäistavarakaupassa kilpailu hyllysesteistä ja -metreistä on kovaa. Tavarantoimittajan on pyrittävä tekemään brändeistään ja tuotteistaan mahdollisimman houkuttelevia, sillä pt-kaupan toimijat antavat etusijan aina niille tavarantoimittajille, jotka tekevät myymälöistä asiakkaan kannalta kiinnostavia ostospaikkoja. Kuluttajatarpeisiin aidosti vastaavat tuotteet tuottavat kaupalle lisäarvoa, jolloin niiden päätyminen valikoimiin on todennäköisempää.

Miten tavarantoimittaja voi erottua edukseen ja olla haluttava kuluttajien ja siten myös päivittäistavarakaupan sisäänostajien silmissä?

Unituore, mainostoimisto Ida Framin toteuttama raportti *Menestyksen reseptit* selvittää reseptiikan merkitystä, tehoa ja mahdollisuuksia päivittäistavarakaupan tavarantoimittajien markkinoinnin välineenä Suomessa. Selvityksen pääpaino on digitaalisissa kanavissa ja reseptiikan mahdollisuuksia tarkastellaan kymmenen eri tavarantoimittajan brändin avulla.

## LATAA ILMAINEN RAPORTTI JA LUE, MITEN SAAT PAREMPAA MENESTYSTÄ RESEPTIIKALLA!

- Millainen rooli reseptiikalla on kuluttajan ostopäätösprosessissa ja mikä on hakukoneiden rooli?
- Miten suomalaiset tavarantoimittajat hyödyntävät reseptiikkaa tällä hetkellä? Entä mitä ulkomailla tehdään?
- Miten eri tavoilla reseptiikkaa voi hyödyntää ja miten sitä kannattaa käyttää markkinoinnissa?

**KIINNOSTUITKO? Ota yhteyttä:**

**Panu Laaksonen**

+358 40 517 7931

panu.laaksonen@idafram.fi