

# Tapahtumaan osallistuvan ruokayrittäjän ABC

## Selvitä myyntitapahtuman reunaehdot ja toimi niiden mukaan

- > Myyntiluvat
- > Kylmäsäilytys jos tarve
- > Sähkö
- > Tuotteiden suojaaminen, säältä suojautuminen

## Markkinointi ja viestintä

- > Some: tee nostoja, tägää, jaa, aktivoi kommentoimaan
- > Yhteistyötahon kanavat
- > Puffijutut paikallismediaan
- > Sovi kuka somettaa tilaisuudesta ja ottaa kuvia
- > Ohjeista maksutavoista, tuotteista jne.



## Verkostoituminen ja yhteistyö

- > Yhteistyö toisten yrittäjien kanssa
- > Myynnin järjestäminen yhdessä muiden kanssa
- > Makuparit, yhteiset tuotteet
- > Myyntiin sopivat tuotteet, tapahtumakohtaisuus, sesonki

## Paikan päällä

- > Myyntipaikan somistaminen teeman tai vuodenajan mukaan, hyödynnä kokonaisvaikutelma
- > Hinnasto esille
- > Yhtenäiset pakkaukset, jotka erottuvat
- > Ole läsnä ja houkuttele asiakkaita
- > Maistiaiset, reseptiikka, käyttöohjeet, tuotannon avaaminen
- > Tarinan näkyminen pakkauksissa, myyntipaikalla ja palvelussa
- > Elämyksellisyys
- > Tuotteiden riittävyys
- > Maksutavat
- > Hyödynnä kuluttajapalaute