



Luonnontuotteista liikelahjaperhe - mitä tuotteilta odotetaan?

Johanna Rinnekari

ProAgria Pohjois-Karjala, Maa- ja kotitalousnaiset

Karelia à la carte -verkosto

www.proagriapohjois-karjala.fi, www.kareliaalacarte.fi

p. 040 301 2441, johanna.rinnekari@proagria.fi



Liikelahjamarkkinat Suomessa

Liikelahjoja markkinoivien yritysten määrä on kasvanut viime vuosina.

Liikelahjamarkkinat tänä vuonna noin 200 milj €. Markkinat ovat kasvussa!

Yritykset haluavat antaa entistä parempia lahjoja, mutta harvemmille.

Joulu on liikelahjojen kulta-aikaa.



Mitä liikelahjoilta odotetaan?

Yksilöllisyys, käytännöllisyys, omaleimaisuus, aito tuote, laadukas.

Yrityskuvaa tai toimintaa sivuava.

Muistuttaa antajan paikkakunnasta, maakunnasta, kotimaasta.

Ei ole suositeltavaa antaa liikelahjoja, joissa yhtiön nimi tai logo liian korostetussa asemassa.

Elintarvikkeiden suosio kasvamassa Suomessa ja Keski-Euroopassa.

Liikelahjan ei tule olla liian suurikokoinen, painava.

Tuotteiden ympärille tarinoita!

Asiakkaalle / yhteistyökumppanille annettava liikelahjan arvo noin 10 - 50 €



Luonnontuotteista liikelahjaperhe - Mitä tuotteilta odotetaan?

Laatua

Pakkaukset, etiketit tyylikkäävät, asianmukaiset ja omaleimaiset.
Herkkutuote ei ole uskottava, jos se on pakattu hyvin tavanomaiseen pakkaukseen.

Maakunnalle / paikkakunnalle tyypillinen tuote.

Liikelahjatuoteperheen tuotteilla ei välttämättä tarvitse olla samanlaisia pakkauksia ja etikettejä, jos ne ovat eri yrittäjien tuotteita. Yrityskohtainen omaleimaisuus säilytettävä!

Suosittuja: Marjajauheet, kuivatut sienet, yrttiseokset, mehut, hillot, koivunmahla, marmeladit, hunaja.



Karelia à la carte arvot

Karjalaisuus

Paikallisuus

Omaleimaisuus

Vieraanvaraisuus

Luonto







