



MAAELUMINISTEERIUM



REGIONAALARENGU TOETUSEKS

SETO KÄSITÜÜ KOGO TURUNDUSSTRATEEGIA 2015-2020

1. Seto Käsitüü Kogo tutvustus

Seto Käsitüü Kogo (Kogo) koondab Setomaa erinevate valdkondade käsitöölisi. Mais 2015 on Kogos 48 liiget, kellest 29 on füüsilised isikud, 9 on osaühingud, 6 MTÜ-d ja 4 FIE-d. Kogosse kuulub ka kaks suurt käsitööseltsi ning kokku esindab Kogo umbes 90 käsitöölise huve.

Kogo eesmärk on seto traditsioonilisel käsitööl põhineva ettevõtluse arendamine seto käsitöötraditsiooni järjepidevuse ja säilitamise kaudu. Põhieesmärgi kõrval arendab Kogo laiemalt ka kogu piirkonna käsitöövaldkonda. Tegevused on fookuseeritud viie valdkonna arendamisele: tekstiil, puit, savi, metall- ja hõbesepis ning toit.

2. Ühisturunduse vajadus

Kogo arengukava jaoks aastateks 2015-2020 liikmete seas läbiviidud küsimustikust selgus palju olulist turunduse kohta. Kuna käsitööettevõtlust iseloomustab kõrge omahind ja väikesed tootmismahud, on ühine turundamine üheks võimaluseks seto käsitööettevõtjatel teatavaid kulusid vähendada ning seeläbi kasumit suurendada.

Mitmed liikmed soovivad suunduda välisturgudele, kuna Eesti ostjaskond on väike ja madala ostujõuga. Kolmandik vastanutest (33%) pidas turundamist Kogo lähema kolme aasta kõige olulisemaks ülesandeks.

Liikmemaksu on nõus rohkem maksma 44% vastanutest ning selle eest oodatakse Kogolt eelkõige müügi edendamist ja ühisturundust. Enamus liikmeist oleks vähemal või suuremal määral huvitatud ühise kujundusega pakendist.

Käsitööettevõtluse arengu soodustamiseks on vaja laiendada ja mitmekesistada müügikanalite hulka.

3. Kogo turunduslik eesmärk

Kogo arengukavas aastateks 2015-2020 on turunduse edendamiseks seatud järgmine strateegiline eesmärk:

Ühisturundus, uued müügikanalid ning nutikas tootearendus on oluliselt suurendanud seto käsitöö müüki ja kvaliteeti ning aktiivsetest käsitöölised on saanud edukad ettevõtjad.

Eesmärgi saavutamise mõõdikud:

- Seto käsitöö on muutunud peamiseks või oluliseks sissetulekuallikaks vähemalt 30 Setomaal elavale inimesele või Kogo liikmele;
- Seto käsitöö müügipunkte on juurde tulnud nii Setomaal kui mujal Eestis;
- Seto käsitöölised käsitööga teenitav aasta keskmine tulu on tõusnud;
- Kogosse kuuluvate käsitööettevõtjate arv on 2020. aastaks kahekordistunud;
- SKK liikmetest mitmed müüvad oma kaupa ka läbi interneti;
- Leitud on toimiv ühine müügikanal seto käsitöö müümiseks välismaale;
- Tootmises on vähemalt 3 toodet, mille valmimine annab tööd rohkem kui ühele käsitöölisele.

4. Ühisturunduse eesmärgid valdkondade kaupa

4.1 ÜHINE TURUNDAMINE

EESMÄRK: Ühise turundamise tulemusena on Kogo liikmete kasum suurenenud.

TEGEVUSED:

1. Igal aastal vähemalt ühel uuel laadal osalemine;
2. Seto organisatsioonide koostöö käsitöö turundamisel (MÕÕDIKUD: ühine messidel osalemine, ristviitamine kodulehtedel, ühine piirkonna reklaam, käsitöökoolituse pakkumine turismigrupile, ühised käsitöö/turismi pakettid);
3. Käsitöölised turunduse koolitused: kodulehtede tegemine jm;
4. Ühise pakendidisaini loomine (MÕÕDIK: kas loodud või ei, palju tooteid on müüdnud kasutades ühispakendit);
5. Kogo liikmete tutvustamine kodulehel ja sotsiaalmeedias, Setomaa ajalehes, muudes ajakirjades ja ajalehtedes ning mujal meedias.

4.2 TOOTEARENDEUS

EESMÄRK: Toodete arv on kasvanud. Mitme meistri koostöö on viinud uue tooteni ja uue kliendini.

TEGEVUSED:

1. Tootearenduskoolitus (sh tootedisain);
2. Kaasata professionaalseid disainereid/tootearendajaid, korraldada disainiala üliõpilaste laager Setomaal;
3. Käsitöölised loovuskoolitused tootearendusideede genereerimiseks;
4. Setomaa meenete konkurssi korraldamine;
5. Käsitöö müüjate soovitude vahendamine toodete valmistamiseks/muutmiseks.

4.3 MÜÜGIKOHAD

EESMÄRK: Lisaks käest kätte müügile ja laatadele on tekkinud uusi tõhusaid müügikanaleid seto käsitöö müümiseks.

TEGEVUSED:

1. Kogo kaardistab võimalikud müügipunktid ja tingimused Setomaal (sanatoorium, veekeskus, turismitalud, muuseumid, infopunktid jmt);
2. Alalise müügikoha (Seto Kaubamaja + e-pood) ideega edasi töötamine, vajaduse analüüs;
3. Etsy jt internetipoodide kasutamise tutvustamine seto käsitöölisele;
4. Uute müügikohtade leidmine Tallinnas ja mujal;
5. Seto käsitöömüüjate koolitamine (mängulised müügiideed, kvaliteet, mustrite ja värvide tähendused, teadmised käsitöö tehnikatest ja meistritest);
6. Kodust müümise turundamine (info koos hinnakirjaga kodulehele);
7. Muuseumides organiseerida käsitöölise roteeruv töötuba/müük koos muuseumipoolse inveseeringuga kenadesse katusealustesse;
8. Avatud ateljeede päev (nagu Kostipäiv).
9. Turismiettevõtetes käsitöötubade avamine (toimuvad õpitoad ja müük);
10. Käsitööõpitudadel põhinevate turismipakettide väljatöötamine ja rakendamine;

5. ETTEVÕTLUSE ARENDAMINE

EESMÄRK: Käsitööettevõtete arv on suurenenud.

TEGEVUSED:

1. Koolitus – „lugude kujundamine müüdavate toodete juurde“
2. Müügikoolitus (sh müügikanalid)
3. Suunata ja aidata käsitöölisel ettevõtlusesse sukelduda, innustada äriplaani koostamisel
4. Finantsplaneerimise koolitus käsitöölisele (sh toodete omahinna arvestus)

5. KVALITEET

EESMÄRK: Seto käsitöö turundamine toimub läbi ühise (kvaliteedi)märgi. Seto Kimmäs on tuntud ja palju kasutatud kaubamärk.

TEGEVUSED:

1. Tekstiili-, savi-, metalli-, toidu- ja puiduvaldkonna Seto Kimmäs kvaliteedimärgi statuutide koostamine;
2. Seto Kimmäs kvaliteedimärgiga käsitöölise promomine;
3. Teavituskampaania Seto Kimmä kohta kohalikes ja üle-eestilistes meediakanalites;
4. Seto Kimmäs märgiga pakendi väljatöötamine ja tellimine;
5. Ühislaatadele pääsemise kvaliteedikriteeriumite väljatöötamine;
6. Koostöös ERKL-i Eesti Käsitöö märgiga promoda ka Seto Kimmäs märki (piirkondlik märk, ristviitamine);
7. Seto Kimmä märgi omanikele ettevõtlusnõustajalt müügikonsultatsioonid.

8. Panna paika Kogo sisemise kvaliteedikontrolli suunad;