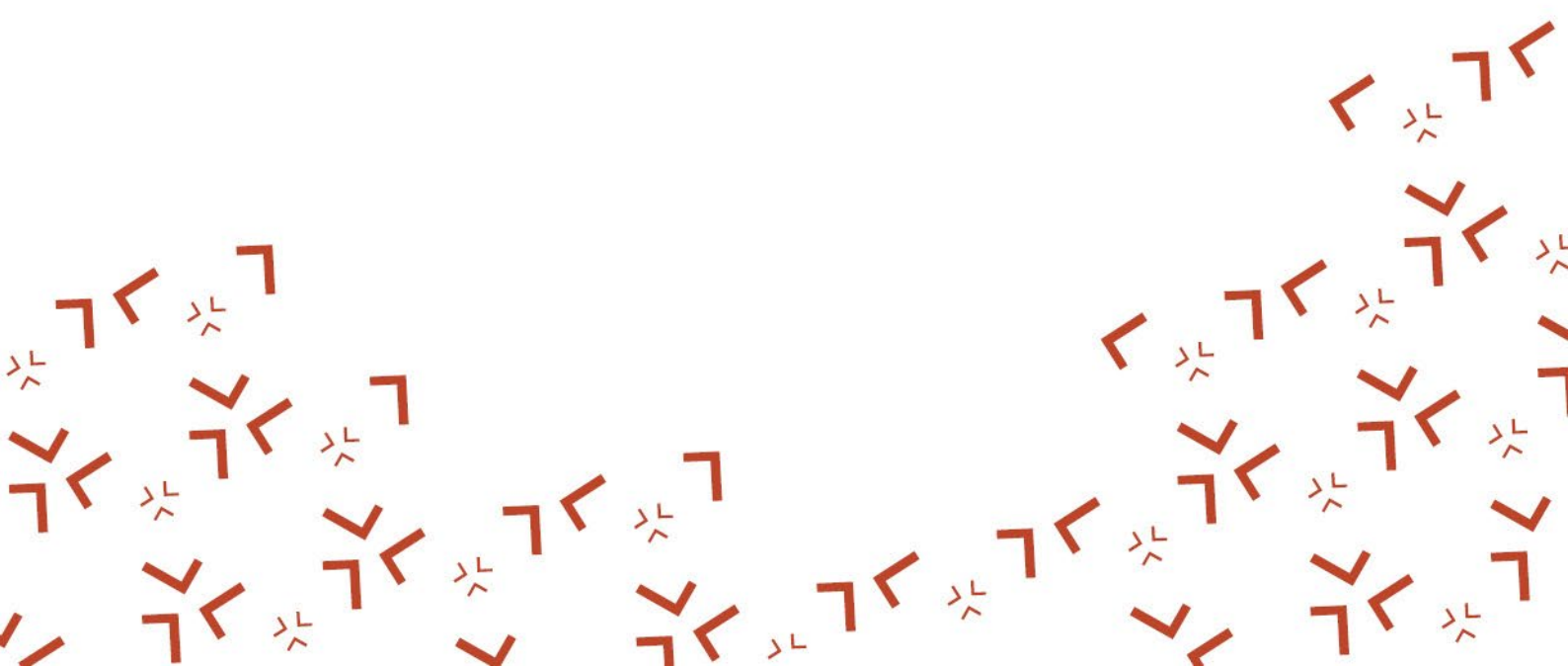


Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne (kustantajan versio).

Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat saattavat poiketa alkuperäisestä julkaisusta.

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Muuttoranta, K. & Kela, S-N. 2023. Poroa verkosta verkkoon. Poromies. 92 (1), 70-71.



POROJA VERKOSTA VERKKOON

Teksti **Kirsi Muuttoranta** ja **Sarai-Natalia Kela**

Tietokone ja älypuhelin ovat päässeet verkonpainon virasta ihan oikeiksi työkaluiksi porotaloudessa. Verkkoon ovat uineet niin poromerkit kuin tukien haku.

Myös porotuotteiden myynti ja markkinointi ovat siirtyneet enimmäkseen sähköiseen maailmaan. Tämä juna menee lujaa: nyt tarvitaan lisää digiosaamista ja myös uusia, porotaloudelle suunniteltavia digityökaluja.

TEKNIKKAA POROAILLE

Vasama-hankkeessa suunnitellaan uusia sovelluksia poronhoitoon. Sovellusten haasteena on laitevaatimusten lisäksi tiedon siirto. Porot eivät nettiyhteydestä perusta, mutta digiverkko mahdollistaa tiedon siirtymisen ajantasaisesti. Kuvaviestien avulla voi välittää tietoa erotuspaikalta - kun vain saisi jonkun yhteyden niiden lähettämiseen.

Satelliittiyhteys on ollut tähän asti turhan kallis muuhun kuin hätävaraksi. Teknologian kehittyminen on tuonut myös hinnaltaan lähes järkeviä vaihtoehtoja yhteyksien luomiseen. Olemme hankkineet Starlink-satelliittipalvelun, jota kokeillaan hankkeessa maastossa kevään aikana. Yhteyksien lisäksi myös kentällä käytettävät laitteet pääsevät pakkastestiin. Sovellusten kehittämistyö jatkuu yhteistyössä pilottipaliskuntien kanssa.

POROKAUPPAA VERKOSSA

Poronlihan myynti on periaatteessa helppoa. Parhaassa tilanteessa tuote myy itse itseään, kun puskaradio rummuttaa tietoa asiakkaalta toiselle. Silti aika harva nauttii porotuotteiden myynnistä. On aivan liian helppoa kuvitella seuraava tilanne, kun ajat mönkijällä.

– Päivää! Olisko sulla myydä poroa ja mihin hintaan?

– Ootas, nyt on vähän paha paikka. Onhan sitä lihaa, mutta ne hinnat ovat vielä päivittämättä. Ei tämä puhelinkaan näköjään kuulu kunnolla. Mitäs jos soitat joskus uudelleen?

Puhelinmyynnistä kannattaa siirtyä kohti sähköistä markkinointia. Suurin osa asiakkaista on tottunut verkoasiointiin ja he tilaavat netistä sujuvasti monenlaisia tuotteita.

Digialustalla on useita etuja. Asiakkaat kirjoittavat itse yhteystietonsa ja haluamansa tilausmäärät. He tietävät tuotteiden ja rahdin hinnat he-



ti tilatessaan. Tilaukset päivittyvät automaattisesti tiedostoksi, joka parhaimmillaan vertaa itse tilausmääriä varastossa oleviin tuotteisiin. Myyjä voi keskittyä paremmin porotöihin ja tuotteiden valmistamiseen.

Nykyteknologian avulla voi saada monia helpotuksia porotuotteiden myyntiin. Ilahduttavan moni on siirtynyt jo sähköiseen maailmaan myös myynnissä ja markkinoinnissa. Vielä on kuitenkin paljon myyjiä, jotka eivät ole löytäneet aikaa tai osaamista sähköiseen myyntiin.

Lisätunteja vuorokauteen ei pysty antamaan kenellekään, mutta tarjoamme nyt Vasama-hankkeen kautta osaamista maksutta kaikille halukkaille. Tämä koskee niin uuden perustamista, kuin vanhan kehittämistä.

Tilausten hallintaan voi käyttää vaikka Google Formsia tai astetta edistyneemmin verkkokauppaa. Me Vasamassa autamme näiden rakentamisessa alusta alkaen. Hankimme osaamista tarvittavista aiheista ja neuvomme kädestä pitäen. Käymme läpi myyntiä ja markkinointia digimaailmassa: laskujen kirjoittamista, myyntineuvotteluja ja uusia maksutapoja – mitä vain tarvitaan. Pidetään webinaareja, verkkovalmennuksia tai sopivan porukan löytyessä vaikka tupailtoja. Ei unohdeta sitä puhelintakaan.

Poronlihan tuotannon ja myynnin digitiedon kehittäminen (Vasama)-hanketta toteutetaan 1.6.2022–31.10.2023. Se on saanut 147 203 € Euroopan Aluekehitysrahaston tukea Lapin liiton myöntämänä (kokonaiskustannukset 184 003€).

Hanketta toteuttavat Lapin ammattikorkeakoulu (Tulevaisuuden biotalous ja ohjelmistolaboratorio Frostbit) sekä Paliskuntain yhdistys (Aarre Jortikka ja Matti Särkelä). Projektipäällikkönä toimii Kirsi Muuttoranta Lapin ammattikorkeakoulusta.

Kirsi Muuttoranta ja Sarai-Natalia Kela ja työskentelevät asiantuntijoina Lapin ammattikorkeakoulussa.



Lisäpotkua porokauppaan?

Mitä uutta haluaisit oppia poronlihan myynnistä ja markkinoinnista? Järjestämme kevään aikana näihin teemoihin liittyen koulutuksia webinaarien ja tupailtojen muodossa.

Voit myös koota porukan, jolle tulemme hankkeen toimesta paikan päälle pitämään koulutuksen toivomastanne myynnin ja markkinoinnin aiheesta. Ota rohkeasti yhteyttä!

Koulutukset järjestää Vasama -hanke.
Lisätietoja hankkeen kotisivuilta www.lapinamk.fi/vasama
ja sähköpostitse sarai-natalia.kela@lapinamk.fi.

LAPIN AMK
Lapland University of Applied Sciences



LAPIN LIITTO