

Hiekkaa Saharaan – 5 oppia suomalaisen suklaan viennistä

Jos haluat lähteä tavoittelemaan laajentumista Yhdysvaltain markkinoille, tässä viisi vinkkiä oppeina Goodion suklaiden viennistä Atlantin toiselle puolen. Tervetuloa matkaan mukaan!

TEKSTI: JUSSI SALONEN, KUVAT: GOODIO

Ennen matkalle lähtöä on syytä pohtia, mikä tekee juuri sinun tuotteestasi tai palvelustasi erityisen. Tee kotiläksyt huolella ja viimeistele tarinasi kuntoon.

Kaikilla on mahdollisuus erottautua, kyse on vain luovuudesta. Esimerkiksi Goodion tapauksessa ehkä merkittävin yksittäinen tekijä on ollut uniikki pakkausdesign. Innovaatio voi hyvin olla myös tavassa tehdä asioita, kuten myynnissä tai markkinoinnissa.

Kolmen kohdan lähtötesti

Ennen päätöstä matkaan lähdöstä tee kolmen kohdan testi.

1 Onko yrityksessä riittävää osaamista laajentaa maailman suurimmalle kuluttajamarkkinalle? Jos ei, pohdi miten osaamista hankitaan.

2 Onko yrityksellä aitoa halua lähteä kilpailemaan NHL:ään kotoisan SM-liigan sijaan? Yrityksen tahtotila tulee testattua viimeistään pääkallopaikalla Yhdysvalloissa, ja sitä tullaan koettelemaan erilaisten haasteiden muodossa.

3 Onko toiminnan resursointi mietitty kuntoon? Kun markkina on avautunut ja yrityksellesi on kysyntää, ei mikään ole harmillisempaa kuin joutua vetäytymään resurssien puutteen vuoksi.

Peräpeiliin ei kannata katsoa

Kun päätös on tehty, matka voi alkaa. Pidä katse tulevassa ja asenne jopa yltiöoptimistisena. Keskity jatkuvaan avoimeen verkottumiseen ja liiketoiminnan kasvattamiseen sitä kautta.

Kaikki arjen kohtaamiset tarjoavat amerikkalaisessa kulttuurissa erinomaisia yhteistyömahdollisuuksia. Keskustelut nivoutuvat yhteisen hyvän ympärille,





eli siihen, miten kukin voi toistensa bisnestä edistää. Goodionkin suklaakauppoja on hierottu Whole Foodsin kanssa CrossFit-treenin lomassa.

Nopeus on valttia

Matkan aikana tulet hyvin pian huomaamaan, kuinka keskeisessä roolissa Yhdysvalloissa on nopeus ja jatkuva kommunikointi. Kirjoittamattomana sääntönä on jatkaa keskustelua 24 tunnin sisällä kohtaamisesta. Viestin sisältö on sinänsä toissijainen, tärkeämpää on ilmoittaa omasta olemassaolostaan ja huomioida toinen osapuoli. Päätöksiä tehdään nopeasti – älä jää kelkasta.

Sisukkuus palkitaan

Epäonnistuminen on olennainen osa menestyksen reseptiä. Älä siis pelkää

virheiden tekemistä. Amerikkalaisessa mittakaavassa ei ole yrittäjä eikä mikään, jos ei ole tippunut korkealta ainakin kerran tai kaksi. USA:han ei kannata lähteä ”vähän kokeilemaan”. Kun Atlantin toiselle puolelle mennään, mennään sinne täysillä.

Ja ennen kaikkea, nauti matkasta. Bon voyage!

Jussi Salonen on Goodion operatiivinen johtaja. Hän vastaa muun muassa yrityksen kansainvälisestä myynnistä ja markkinoinnista sekä liiketoiminnan kehittämisestä Pohjois-Amerikassa.

Mikä ihmeen Goodio?

S Goodio on vuonna 2015 perustettu vegaanista suklaata valmistava helsinkiläinen yritys. Marraskuusta 2017 lähtien Goodion suklaata on löytynyt noin 40 Whole Foods-liikkeen hyllyltä New Yorkin alueelta. Whole Foods on yksi maailman tunnetuimpia ja suurimpia luonnonmukaisia elintarvikkeita myyviä ketjuja.

Maaliskuussa 2018 julkaistun yhteistyön myötä yrityksen raakasuklaa tulee myyntiin 45 uuteen Whole Foodsin myyntipisteeseen muun muassa Massachusettsissa ja Connecticutissa.