



Valo johdattaa tuotteiden luokse – Puume uudisti Lumenen myymäläkalusteet

Nykyaikaiset myymäläkalusteet tekevät vaikutuksen asiakkaisiin moderniuudella ja valoisuudella. Uusien kalusteiden hankinnassa ja vanhojen kierrättämisessä kiinnitetään entistä enemmän huomiota ekologisuuteen. Lumene uudisti hypermarkettien ja tavaratalojen myymäläkalusteensa vastaamaan raikasta ja valoisaa ilmettään yhdessä Puumen kanssa.

K-Citymarketissa, Sokoksella ja Stockmannilla asioiva huomaa ostotensa lomassa houkuttelevan valon kosmetiikkaosaston suunnalta. Valo on lämmin ja pehmeä, juuri sellainen, jonka äärellä oleminen tuntuu luontevalta.

Valkoisten myymäläkalusteiden yläosassa loistaa Lumenen logo. Kosmetiikkatuotteita valmistava Lumene tunnetaan etenkin kotimaista luontoa ja valon kiertoa korostavasta brändistään. Nämä elementit toimivat myös ideoinnin tukipilareina, kun hypermarkettien myymäläkalusteiden uudistusprojektia alettiin suunnitella viime talvena.

– Tarkoituksena on, että kuluttaja pystyy kokemaan palan Lumene-maailmaa

samalla kun tekee muita päivittäisiä ostoksia hypermarket- ja tavarataloymäristössä. Ideamme oli, että asiakas voi käytännössä löytää Lumenen osaston seuraamalla valoa, Lumenen Director In-Store Experience **Martti Ala-Jääski** taustoittaa projektia.

Roll-out 18 myymälään kahdes- sa viikossa

Ostoympäristöjen kehittämiseen sekä myymäläkalusteiden valmistamiseen ja toimittamiseen erikoistunut Puume nappasi kopin Lumenen toiveista ja toteutti pilottikohteen K-Citymarket Keravaan viime keväänä.

– Suunnitelman ja toteutuksen toimituuden näkee vasta paikan päällä. Siksi pilottikohte Keravalla **”Valo on lämmin ja pehmeä, juuri sellainen jonka äärellä tuntuu luontevalta.”** loi vasta pohjan laajemmalle projektille, joka kattoi kaikkiaan 24 K-Citymarketia. Seuraavien 18 K-Citymarketin roll-out sujui ripeästi kahdessa viikossa kesäkuun alkupuolella. Teimme kaikkiin kohteisiin yhtäläisen kokoonpanon, jota pystyy muuntelemaan tarpeiden mukaan, Puumen kaupallinen johtaja **Harri Marttinen** kertoo. Näiden lisäksi Puume

toimitti laajemman kalustekokonaisuuden kahteen Sokos-tavarataloon (Kuopio ja Jyväskylä), Lumene pop-up -pisteen Helsingin keskustan Stockmannille ja Lumene-erikoiskalusteen Kauppakeskus REDIn Hehku-myymälään.

Saumaton yhteistyö näkyy lopputuloksessa ja budjetissa

Roll-outin tehokkuus ei olisi ollut mahdollista ilman aikataulujen tarkkaa ennalta sopimista ja tiivistä yhteistyötä Puumen, Lumenen ja jälleenmyyjien kesken. Vanhat myymäläkalusteet tyhjennettiin tavaroista edellisenä päivänä ennen kuin Puume toimitti uudet tilalle. Uusien kalusteiden asentamisen jälkeen puumelaiset veivät vanhat hyllyt ja tuki-

rakenteet pois. Näin purku- ja asennusai-
ka myymälöissä saatiin minimoitua.

– Projektin on loistava esimerkki yhteistyöstä, jossa sekä asiakas että toimittaja ovat mukana alkumäärittelystä alkaen, jolloin myös lopputulos on kerralla oikeanlainen. Meidän kannaltamme oli tärkeää, että asiakkaalla oli antaa tarkka

budjetti ja perustettavat kohteet hyvissä ajoin, Puumen kalustamisen operatiivinen johtaja **Sami Niemi** sanoo ja jatkaa:

- Tämän budjetin sekä aiemmin tehdyn pilottikohteen perusteella kalusteiden tekninen suunnittelu saatiin vietyä niin pitkälle, että kustannukset saatiin laadusta tai toiminnallisuuksista tinkimättä jopa alittamaan asiakkaan määrittelemät tavoitteet.

Valaistus on esillepanon tärkein elementti

Myyväläkalusteiden suunnittelussa otettiin huomioon etenkin valaistukseen liittyvät tarpeet ja haasteet. Valo tulee hyllyissä tuotteiden takaa, minkä lisäksi yksittäisiä tuotteita on mahdollista korostaa kohdevaloilla. Samoin hyllykuvat on valaistu pehmeästi mutta riittävän kirkkaasti, jotta asiakkaan on helppo lukea tuotteiden esittelytekstejä.

- Mietimme Lumenen edustajien kanssa tarkkaan, miten kirkkaasti tuotteet valaistaan, missä kulmassa valo tulee ja mikä on paras valon värisävy. Kosmetiikkatuotteiden osalta mm. valaistuksen tekninen ymmärrys on hyvin merkittävässä roolissa. Valaistus tulee toteuttaa siten, että tehokaskaan valaistus ei lämmitä tuotteita ja näin ollen pilaa niitä, Marttinen perustelee.

Myyväläkalusteet muuntuvat vaivattomasti

Kalusteiden rakenteiden tarkalla teknisellä laskennalla varmistettiin mahdollisimman keveä rakenne ja samalla varmistettiin riittävä tila itse tuotteille. Näin asiakas löytää tarvitsemansa tuotteen nopeasti ja saa sen käsiinsä hyllystä vaivattomasti ilman kurottelua tai tavaroiden tippumisen vaaraa.

- Tuote on tähti, johon haluamme keskittyä esillepanossa. Pidän tärkeänä kehitysaskeleena sitä, että tuotteet ovat nyt avarammin ja selkeämmin esillä. Asiakkaamme ovat olleet tyytyväisiä uusiin kalustekokonaisuuksiin. Ne koetaan moderneiksi, raikkaiksi ja valoisiksi, Ala-Jääski kiittelee.



Kolmas myyväläkalusteiden esillepanossa uudistettu ominaisuus on kalusteiden muunneltavuus, josta esimerkiksi kalusteiden visuaalisten elementtien helppo vaihtaminen kädenkäänteessä ilman erillisiä työvälineitä. Näin kalusteen ilme pystytään päivittämään eri kampanjoiden mukaiseksi kaupan visuaalisten tai myyjien toimesta.

Lähiotuotettu ja kierrätettävä kalusteratkaisu

Uusissa keskilattiakalusteissa korostuvat *suomalaisuus ja luonto* Lumenen vuonna 2016 uudistetun brändin mukaisesti. Kalusteiden komponenttien valmistus ja kokoonpanotyö on tehty Päijät-Hämeen talousalueella.

- Lumenelle on erittäin tärkeää, että toimimme vastuullisten ja korkealaatuisten kalustetoimittajien kanssa. Noudatamme samaa periaatetta myös vanhojen

kalusteiden poistamisessa eli haluamme, että ne kierrätetään asianmukaisesti, Ala-Jääski kertoo.

Puume toimittaa kaikki vanhat myyväläkalusteet purettuina ja eri materiaalien mukaan lajiteltuina lähimpiin Kuusakosken kierrätyspisteisiin. Näin materiaalit pääsevät hyötykäyttöön tai oikeaoppisesti hävitettäväksi. Lumenen uusien myyväläkalusteiden kaikki materiaalit ovat kierrätyskelpoisia. •

Kiinnostuitko Puumen myyväläkalusteratkaisuista? Ota meihin yhteyttä ja kysy lisää eri vaihtoehdoista myyväläkalusteiden suunnitteluun, asennukseen ja huoltoon liittyen.

puume
Retail Performance

*) Puume Oy on vähittäiskaupan toimijoiden ostoympäristöihin erikoistunut skandinaavinen vuonna 1991 perustettu yhtiö. Ydinliiketoimintaamme on palvelu vähittäiskaupan toimijoita myymälöiden ja ostoympäristöjen suunnittelusta toteutukseen. Laajan kumppaniverkoston lisäksi meitä Puumelaisia huippumattilaisia on jo yli 50 henkilöä. Kysy rohkeasti lisää, autamme mielellämme!

Sales Director,
Harri Marttinen

☎ 040 728 0747

✉ harri.marttinen@puume.fi

