

# Suppilog -palvelu tukkukaupankäynnin myyjille ja ostajille

Helpommin skaalattavaa tukkukauppaa ja jakelua moderneilla pelisäännöillä.

*“Suppilog is like Uber but in the wholesale trade!” Kauppalehti 6/2017*



# Minkä ongelman Suppilog ratkaisee?

Markkinapaikan ja automatisoidun myyntitilaus/ostotilaus-toimitus-laskutus -ketjun - ilman pitkiä, epävarmoja ja kalliita IT-kehitysinvestointeja.

Jokainen myyjä tai tuottaja on vastuussa omasta myynnistään markkinapaikalla.

CRM, myyntityökalu, logistiikkamallit, raportit ja viestintä ostajien kanssa.

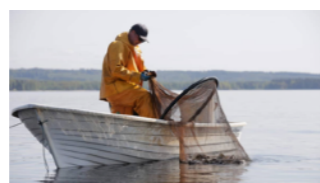
Myyjä voi kohdentaa laajasti tai vain myyntikanavakohtaisesti tuotteitaan.

SUPPILOG.FI-ekosysteemi:

SUPPILOG.FI  
markkinapaikka



Tilaushistoria, yhteydenpito myyjien kanssa ja mahdollisuus aloittaa reklamaatioprosessi.



Myyjä

Tilaukset



Logistiikka &/ Laskutus\*



Ostaja

Jokainen ostaja on vastuussa omista ostoistaan kauppapaikalla.

Tilauskanava sadoista eri toimijoista ja kymmenistä tuhansista eri tuotteista.

\*lisäpalveluita

100% turvallinen, myyntikanava hallinnoitava tukkukaupankäynnin palveluekosysteemi kaikenkokoisille yrityksille.

# Kalatuottajien logistinen realismi

Suurin osa Suppilogin logistiikkamalleista ei sovi suoraan kalalogistiikkaan - eli sitä täytyy kehittää yhteistyössä.



Kalastaja pyrkii mahdollistamaan maksimaalisen laadukkaan ja laajan valikoiman, helposti ja tehokkaasti.



Kalatiskin tai ravintolan ammattiostaja haluaa maksimaalisen laadukkaan ja laajan valikoiman, helposti ja tehokkaasti.



Koska valtakunnallinen kalalogistiikka on täysin oma taiteenlajinsa, niin siihen ei automaattisesti löydy yksinkertaista ja tehokasta palvelukonseptia.



Jotta päästään luomaan maksimaalisen hyvää kaupallinen toimitusketju kalastajilta ammattiostajille, niin kauppapaikan ja rahaliikenteen miettimisen sijaan ylimääräistä energiaa ja yhteistyötä täytyy käyttää logistisen mallin mahdollistamiseen - jonka kehittämisessä Suppilog voi toki olla mukana.

# Suppilogin mahdollisuudet lyhyesti kalatoimialalle

**Yksinkertainen on kaunista.**

- ✓ **Valmis kauppapaikka myös kalan tukkumyyjille ja erityyppisiä ammattiasiakkaita yli 14000kpl. Pelkästään kaloihin keskittyneitä ostajia ei (vielä) ole, sillä Suppilogissa ei ole ollut tähän asti niitä tuotteitakaan.**
- ✓ **Suppilog pystyy tarjoamaan markkinapaikan lisäksi logistiikkakonsepteja kumppaniverkostollaan ja automatisoitua myyntilaskutusta - mutta valmista kalalogistiikkamallia Suppilogilla ei ole (kun ei ole ollut toimijoitakaan)**
- ✓ **Suppilog mahdollistaa toimittajien yhteenliittymisen tilauskanavallisesti ja muutenkin, mutta ei voi ottaa yhteenliittymän kaupallisesta edistämisestä kokonaisvastuuta (vastuu on yhteenliittymän itsensä määriteltävissä).**
- ✓ **Kuka tahansa toimija voi vaikka heti y-tunnuksellaan rekisteröityä Suppilogiin myyjäksi - mutta ammattiasiakkaiden odottama 'BIG BANG' olisi todennäköisesti vasta se, kun tilattavissa olisi laaja portfolio tuotteita**
- ✓ **Logistiikkaketjun ei tarvitse olla hienostunut, siihen riittää jopa 1mies ja 1 auto, joka vain toimii fiksusti ja tarpeeksi suurella volyymilla**

# Referenssejä



*"Suppilog on säästänyt meiltä paljon aikaa tuotteiden tilaamisprosessissa. Se taas on helpottanut optimaalisten tilausten suunnittelutyötä. Saamme mahdolliset alennukset heti ja säästämme toimitusmaksuissa. Säästöä tulee käytännössä jokaisella tilauksella vanhaan malliin verrattuna."*

**Mikko Tainio**



*"Suppilog on päätyökaluni ja kumppanini koko tukkukaupankäyntiin, logistiikkaan ja laskutukseen. Erittäin helppo käyttää ja tehokas. Muuten minun olisi vaikea pyörittää valtakunnallista ja kansainvälistäkin liiketoimintaa täältä 'keskeltä ei mitään' Sallasta"*

**Hannu Lahtela, Poromies**



*"Suppilog on käytännöllinen ja nopea ratkaisu tilauksien ja markkinointimateriaalien eteenpäin viemiseen. Ohjelmassa voi tilauksien lisäksi selata raportteja ja tilastoja kuukausien tai vuosienkin takaa. Suppilog on toimiva helppokäyttöinen ja monipuolinen ohjelma kentälle. "*

**Kristiina Hagelberg**