



Onnistuminen virheiden
kautta – Delipapin matka
Amazoniin

Delipap Oy - Suomalainen perheyrittäjä

- 40-vuotias Suomen ainoa kertakäyttöisten hygieniatuotteiden valmistaja
- Tehtaat Veikkolassa & Tammisaarella
- Noin 70 työntekijää
- Liikevaihto noin 20 M€
- Vienti noin 30%
- Vahva fokus iho- ja ympäristöystävällisten tuotteiden kehittämisessä

Vuokkoset®

MUUMI®
BABY

Delipapin matka Amazoniin



- Lähtökohta
 - Maailman mittapuissa edistykselliset tuotteet
 - Delipapilla ei minkäänlaista kokemusta verkkokaupasta
 - Toiminta räätälöity täysin keskusliikkeiden tarpeiden mukaisesti
- Selvitystyö aloitettiin vuonna 2016
 - Syyskuussa 2016 Delipap avasi Seller-tilin Amazoniin
- Toimintaa käynnisteltiin virallisesti syksyllä 2017
 - Delipapin oman markkina/markkinapaikkatutkimuksen pohjalta ensimmäiseksi markkinapaikaksi valittiin Amazon UK
 - Fulfillment by Amazon malli
 - Brändi: Muumi Baby

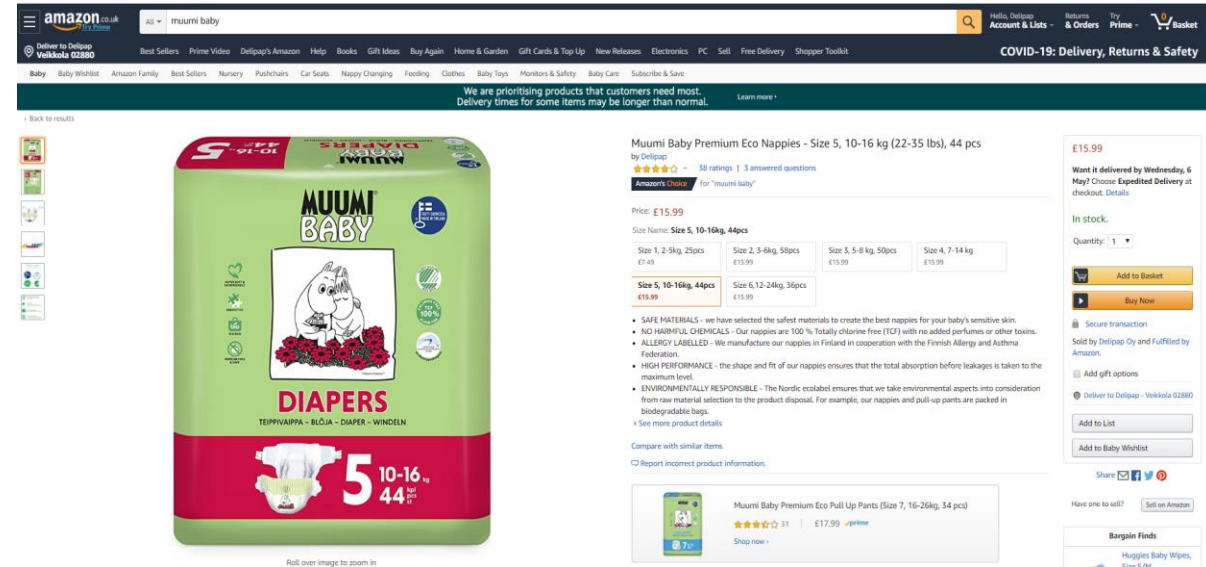
Myynnin aloituksen haasteet

- Syksyllä 2017 tuotteiden listaamista harjoiteltiin Seller Centralissa
 - Lopputulemana vahinkolistaus "Test Baby Nappies"- tuotteilla
 - Testituotteissa käytettiin oikeita tuotetietoja → oikeat EAN koodit lukittuivat Test Baby Nappies tuotteiksi
- Oman haasteensa toi myös tuotteiden "verkkokauppakelpoisiksi" saattaminen
 - Kuljetuslaatikot, käsinpakkaus, ylimääräiseen muoviin pakkaus, tuotteiden tarroitus etc.
- Tietämyksen puute ALV-asioista
 - Vaipat UK:ssa ALV 0% tuotteita → Tarvitaanko UK VAT numeroa?



Lanseeraus kesällä 2018

- Heinäkuussa 2018 lanseerasimme vaipat Amazon UK:ssa
- Myynti lähti käyntiin yllättävän hyvin, 3 ensimmäistä kuukautta myynti kaksinkertaistui joka kuukausi
- Syyskuussa 2018 ensimmäinen isompi hikka: Amazon tilimme lukittiin puuttuvan **UK VAT-numeron johdosta**
- Tili saatiin auki lokakuun aikana
- Marraskuussa Amazon tuhosi puolet varastossa olevista tuotteista

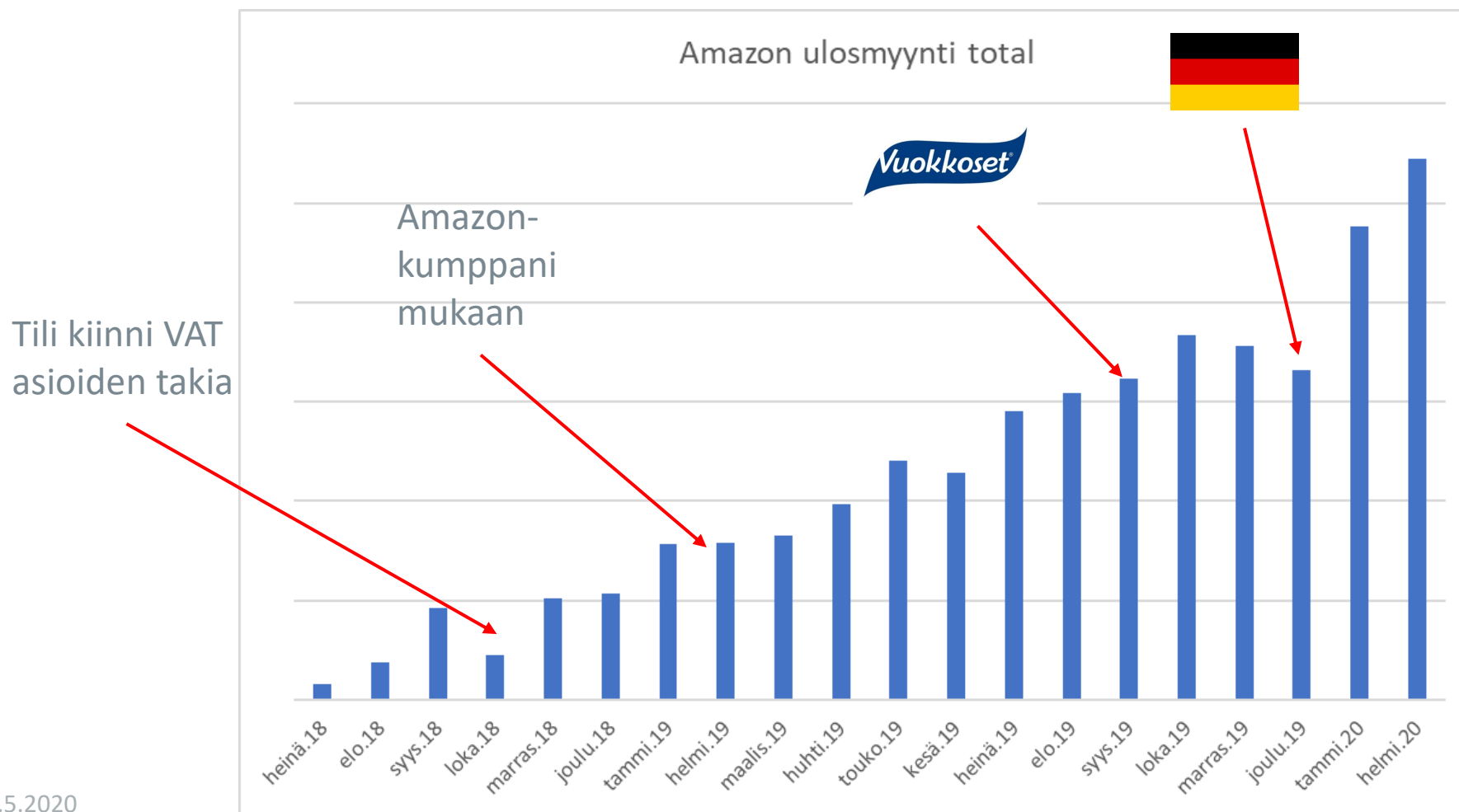


Vuosi 2019 – laajentuminen ja asiantuntija-apu

- Alkuvaikeuksien jälkeen myynnin kehitys UK:ssa hyvin rohkaisevaa
 - Samalla tiedostettiin että talon sisäisen osaamisen puute kasvun esteenä
- Tammikuussa 2019 otimme yhteyttä useampaan Amazon asiantuntija-tahoon
 - Kumppanin kanssa mainonta rakennettiin täysin uusiksi
 - Uudet pakkauskoot volyymituotteista
 - Projekti Vuokkoset tuotteiden listaamiseksi
 - Saksan Amazon lanseeraus (BF Explorer tuki)



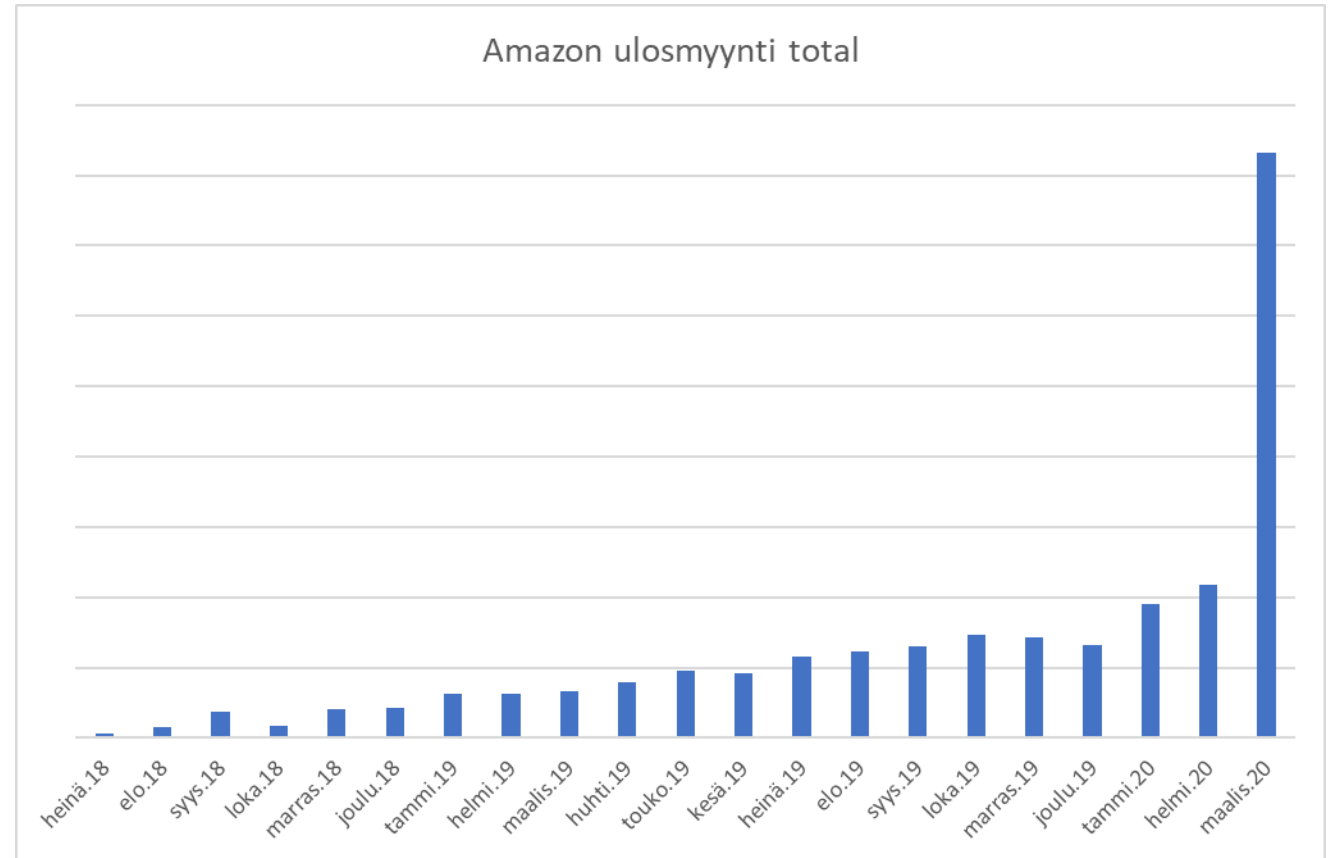
Myyntihistoria 2/2020 asti



4.5.2020

Maaliskuu 2020 - Merkkejä tulevasta?

- Hamstraus alkoi maaliskuussa myös UK:ssa ja Saksassa
- Käytännössä tavarat myytiin loppuun ennen kuun vaihdetta
- On todella mielenkiintoista nähdä miten tilanne kehittyy tästä eteenpäin



Delipapin seuraavat askeleet

- Tuotevalikoiman järkeistämien
 - Isot, arvokkaammat pakkauskoot jokaiselle tuotteelle
- PAN EU FBA– laajennus
 - Italia, Espanja, Ranska Hollanti
- USA

amazon.com



Delipapin vinkit onnistumiseen Amazonissa

- ALV numerot kuntoon mikäli FBA malli suunnitelmissa
 - Tähän löytyy apuja ulkopuolisilta tahoilta
- Dedikoitu resurssi talon sisältä
 - Online mainonnan tuntemus
 - Talon sisäisten toimenpiteiden koordinointi
- Ulkopuolisen avun käyttö
 - Vauhdittaa ehdottomasti lanseerausta
 - Mainonnan suunnittelu / toteutus
- Yllättäviin tilanteisiin nöyrästi suhtautuminen
 - Ongelmat ratkeavat tavalla tai toisella