

vihreä ilo



OMA KOSMETIIKKA- TUOTE MYYNTIIN

5 askelta kohti myyntivalmista tuotetta

V I H R E A I L O . F I



VIRPI HIRVENSALO

TUOTEKEHITTÄJÄ JA KOULUTTAJA, VIHREÄ ILO

Olen luonnonkosmetiikan tuotekehittäjä, koulutuksen kehittämisen asiantuntija ja yrittäjä.

Yritykseni Vihreä Ilo kouluttaa luonnonkosmetiikan valmistajia, tarjoaa tukea luonnonkosmetiikan tuotekehitykseen ja järjestää kosmetiikkatyöpajoja erilaisiin tapahtumiin.

Olen ohjannut satoja asiakkaita, auttanut asiakkaita kehittämään omia tuotteita myyntiin ja kirjoittanut Readmen julkaiseman kirjan Villiyrttikosmetiikka.

VIHREAILO.FI

SISÄLTÖ

1
RAJAA TUOTEIDEASI SELKEÄKSI
KOKONAISUUDEKSI

2
MIETI KOHDERYHMÄ, KÄYTTÖLUPAUS JA
MYYNTIKANAVA

3
SUUNNITTELE PAKKAUS OSANA TUOTETTA

4
LASKE, ONKO TUOTE KANNATTAVA

5
OTA LAINSÄÄDÄNTÖ HUOMIOON JO TUOTTEEN
SUUNNITTELUSSA

1

**RAJAA TUOTEIDEASI
SELKEÄKSI
KOKONAISUUDEKSI**

Tuoteideasi voi alussa olla vielä epätarkka: esimerkiksi "hoitava kasvoöljy" tai "yrttipohjainen tuotesarja". Myyntiin suunniteltava tuote tarvitsee tarkemman rajauksen.

Tässä vaiheessa tärkeintä on hahmottaa, mikä tuote oikeasti on ja millaisena sitä lähdetään kehittämään.

Mieti:

- onko kyseessä yksittäinen tuote vai osa tuotesarjaa. Usein on helpoin lähteä yhdellä tai kahdella tuotteella, ja laajentaa sarjaa myöhemmin.
- mikä tuotemuoto on kyseessä: öljy, voide, balmi, jauhe, saippua, pesutuote tai jokin muu.

- onko tuote iholle, hiuksille, vartalolle, käsille, jaloille tai muuhun käyttöön.
- onko tuote vedetön vai vesipohjainen.
- mitkä ovat sen keskeisiä raaka-aineita.
- minkä kokoisena tuotetta alustavasti myytäisiin.

Esimerkiksi "hoitava öljy" on vielä yleinen ajatus. "Vedetön kasvoöljy 30 ml lasisessa pipettipullossa" tai "vartalolle tarkoitettu kiinteä voidepala 100 g" ovat jo selkeämpiä tuotteita, joita on helpompi lähteä kehittämään.



2

**MIETI KOHDERYHMÄ,
KÄYTTÖLUPAUS JA
MYYNTIKANAVA**

Tuote suunnitellaan aina tietyllä kohderyhmälle tai -ryhmille.

Samaa alkuperäistä ideaa lähdetään suunnittelemaan eri tavoin sen mukaan, myydäänkö tuotetta verkkokaupassa, hoitolassa, markkinoilla, jälleenmyyjällä vai osana palvelua.

Käyttölupaus tarkoittaa käytännössä sitä, mitä hyötyä tuote tarjoaa käyttäjälleen. Jos tuote ratkaisee asiakkaan ongelman, sen arvo on helpompi ymmärtää – ja tuotetta on myös helpompi myydä.

Täydennä lause:

Tuotteeni on tarkoitettu -----, se auttaa ----- ja sitä myydään ensisijaisesti -----.

Esimerkiksi:

Tuotteeni on tarkoitettu kuiville käsille, se auttaa pehmentämään ihoa päivittäisessä käytössä ja sitä myydään ensisijaisesti verkkokaupassa.

Kun kohderyhmä, käyttölupaus ja myyntikanava ovat selvillä, myös tuotteen nimi, kuvaus-teksti, pakkaus ja hinnoittelu alkavat hahmottua paremmin.



3

**SUUNNITTELE PAKKAUS
OSANA TUOTETTA**

Pakkaus ei ole vain kuori. Hyvin toimiva pakkaus on parhaimmillaan puoli tuotetta.

Pakkaus vaikuttaa käyttökokemukseen, annosteluun, säilyvyyteen, hintaan, etikettiin, postitukseen ja tuotteen uskottavuuteen. Siksi sitä kannattaa miettiä jo tuotteen kehitysvaiheessa.

Tilaa testipakkauksia ja kokeile:

- tuleeko tuote ulos siististi
- onko annostelu helppoa
- sopiiko pakkaus koostumukselle
- mahtuvatko merkinnät etikettiin
- kestääkö pakkaus ja sen osat kuljetusta ja käyttöä
- tuntuuko pakkaus tuotteen hinnan arvoiselta

- toimiiko pakkaus oman kohderyhmäsi käytössä?

Esimerkki: käsivoide päivittäiseen käyttöön.

Jos tuote on tarkoitettu päivittäin käytettäväksi esimerkiksi työpäivän tai kotitöiden lomassa tai se otetaan mukaan reissuun, suuri kierrekannellinen purkki ei välttämättä ole käytännöllisin vaihtoehto. Tuubi tai pumppupullo on helpompi, nopeampi ja hygieenisempi käyttää.

Testipakkauksia kannattaa tilata ajoissa, mutta isoja pakkauseriä tai painettuja etikettejä ei kannata lukita liian varhain.

4

**LASKE, ONKO TUOTE
KANNATTAVA**

Tuoteideasi voi olla ihana ja toimiva, mutta kustannuslaskenta kertoo, onko sitä järkevää valmistaa ja myydä.

Tuotteen hinta ei synny vain raaka-aineista. Laske mukaan ainakin:

- raaka-aineet
- pakkaus
- etiketti
- työajan vuokra
- työtila
- välineet
- hävikki
- testit ja turvallisuusarviointi
- verkkokaupan tai maksupalvelujen kulut
- mahdollinen jälleenmyyjän osuus
- alv
- oma kate

Kysy itseltäsi: Voinko myydä tämän tuotteen hinnalla, joka tuntuu asiakkaasta perustellulta ja jättää minulle riittävän katteen?



5

**OTA LAINSÄÄDÄNTÖ
HUOMIOON JO
TUOTTEEN
SUUNNITTELUSSA**

Kun kosmetiikkatuotetta valmistetaan myyntiin, mukaan tulevat lainsäädännön, tuoteturvallisuuden ja valmistuksen vaatimukset.

Selvitä ainakin:

- kuka toimii vastuuhenkilönä
- mitä turvallisuusarviointi tarkoittaa ja kuka sen tekee tuotteellesi
- mitä tuotetiedot (PIF) sisältävät ja kuka ne tekee tuotteellesi
- mitä pakkausmerkinnöissä pitää huomioida
- milloin tuote ilmoitetaan CPNP-portaaliin
- missä ja miten tuotetta voidaan valmistaa
- miten hygienia, työvälineet, raaka-aineiden säilytys ja omavalvonnan edellyttämä dokumentointi järjestetään

Tuotantotila kannattaa miettiä ajoissa. Pienimuotoinen valmistus voi alkaa kevyesti, mutta tilan pitää sopia siihen, mitä valmistetaan. Vedetön tuote, jauhemainen tuote ja vesi-pohjainen tuote asettavat erilaisia vaatimuksia työkentelylle, puhtaudelle, välineille ja säilytykselle.

Kun vaatimukset ovat tiedossa ajoissa, tuote voidaan suunnitella alusta asti oikein.



Hyvin myyvä
kosmetiikkatuote
rakentuu harkituista
valinnoista.



V I H R E A I L O . F I



HALUATKO OPPIA LISÄÄ?

8.6. Kosmetiikan valmistajan tehostartti 3 h auttaa hahmottamaan, miten tuoteideasta rakennetaan järkevä kokonaisuus ja mitä alkuvaiheessa kannattaa huomioida.

10.6. Kosmetiikkalainsäädäntökurssi antaa selkeän kokonaiskuvan siitä, mitä kosmetiikan valmistus ja myynti edellyttävät lainsäädännön näkökulmasta aloittavan kosmetiikan valmistajan näkökulmasta.

Katso koulutukset ja valitse oma aloituksesi:

V I H R E A I L O . F I