

A?

Aalto University

23C61050

Vähittäiskaupan kilpailustrategiat ja kilpailukeinot

Syksy 2020

07.09.2020



Lasse Mitronen
Professor of Practice
Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu
Markkinoinnin laitos



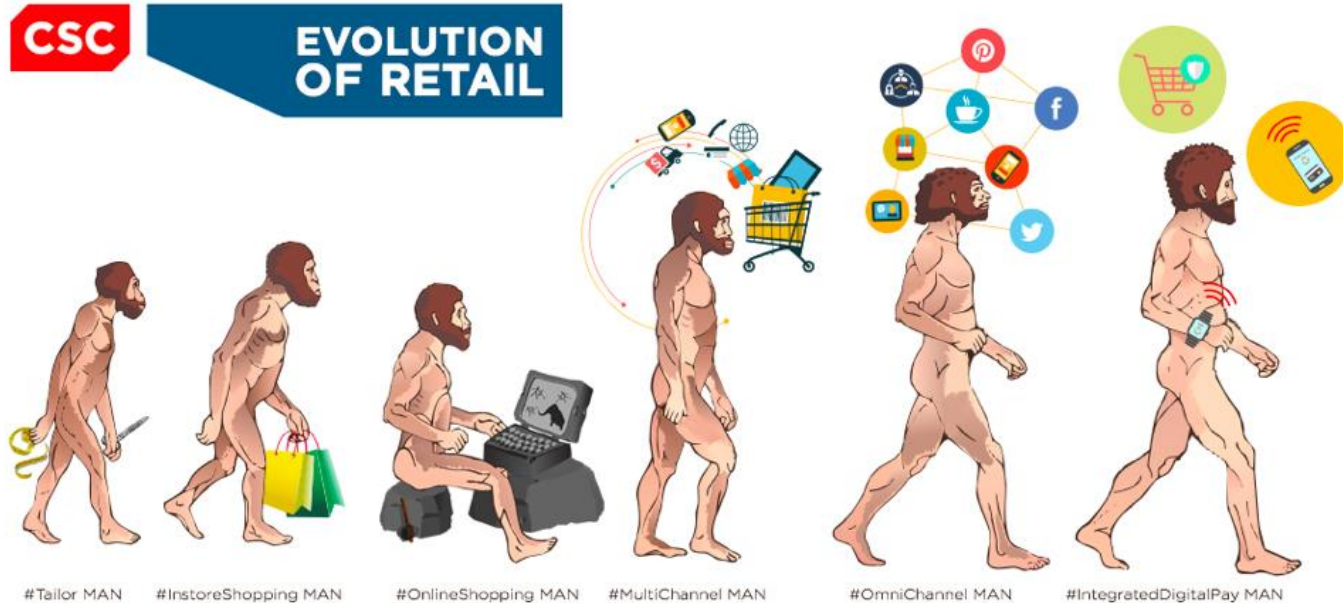
”Vähittäiskauppa käsittää kaiken taloudellisen toiminnan jonka tarkoituksena on kohdentaa markkinointitoimenpiteitä asiakkaan tyydyttämiseksi tuotteen/palvelun myynnin- ja jakelun kautta”.– Gilbert 2003



“Vähittäiskauppa käsittää kaikki ne viimeiset askeleet jonka aikana tuote päätyy asiakalle tai asiakkaan ostama palvelu toteutetaan. Se on tuotantoketjun viimeinen vaihe, ketju jonka aikana tuote saattaa matkata Aasiasta kotikaupunkiisi”.– Lusch et al. 2011



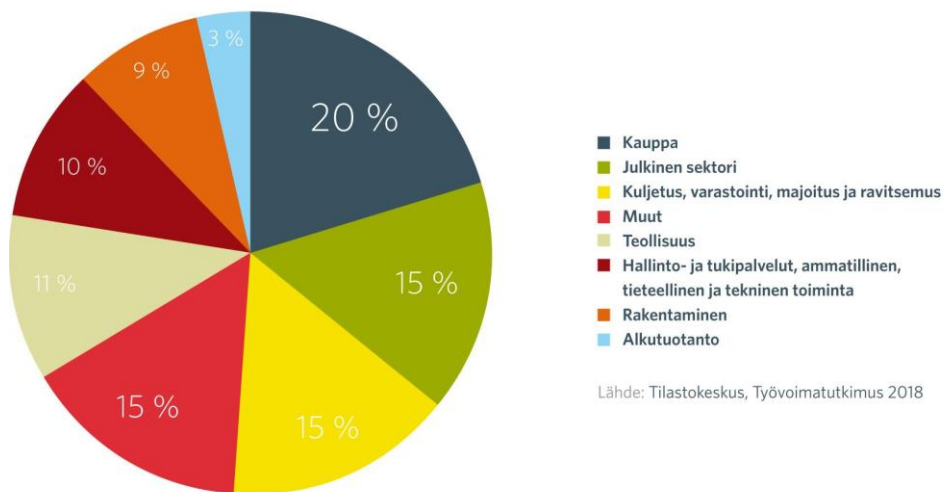
Vähittäiskauppa on muuttunut paljon viimeisten vuosikymmenten aikana...



Kauppa on suurin, etenkin nuorten, työllistäjä...

KAUPPA TYÖLLISTÄÄ NUORIA

ALLE 25-VUOTIAAT TYÖLLISET TOIMIALOITTAIN 2018



Lähde: Tilastokeskus, Työvoimatutkimus 2018

Kauppa kuitenkin kasvaa hitaasti...

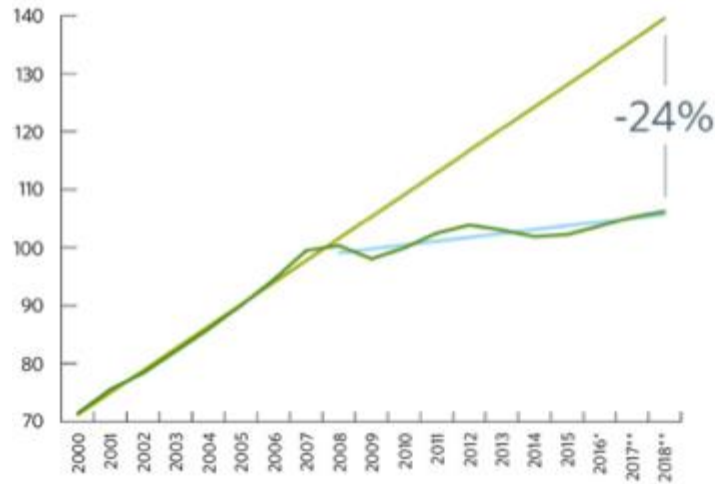
VÄHITTÄISKAUPPA KASVAA HITAASTI

LIKEVAIHDON KAUSITASOITETUN
MÄÄRÄINDEKSIN VUOSIKESKIARVO

- Trendi 2000–2008
- Trendi 2009–2018**
- Liikevaihto

Vuonna 2017 liikevaihdon
määrän ennustetaan
kasuvan 1,5 prosenttia
ja vuonna 2018 prosentin.

Tilastolähde: Tilastokeskus
Ennuste: Kaupan liitto




Samalla digitalisaatio muuttaa kaupan alan pelisääntöjä ja kilpailukeinoja...

UUTISSET Tuoreimmat Urheilu Sää Kotimaa Ulkomaat Talous Poliittika Kulttuuri Kolumnit Lu

Ennuste: Vähittäiskauppojen määrä voi laskea rajusti, pienten kaupunkien erikoiskaupat sulkevat oviaan

Kaupan alan yritys rakenne muuttuu, ja se näkyy myös alan työllisyydessä, ennakoii Kaupan liitto.

Vähittäiskauppa 5.8.2019 klo 13.22 | päivitetty 5.8.2019 klo 13.28



Vaatekauppojen määrä on ollut viime vuosina alaimessa.

Timo-Pekka Heima
@tpheima

446

Monet erikoiskaupat voivat kadota ja työpaikat kaupan alalla vähenevät, kun ulkomainen verkkokauppa kasvattaa suosiotaan ja kaupungistuminen etenee.


Kaupan liitto ennustaa, että vuoteen 2030 mennessä Suomesta on hävinnyt yli viidennes vähittäiskaupoista, pahimmassa tapauksessa jopa 40 prosenttia.

UUTISSET Tuoreimmat Urheilu Sää Kotimaa Ulkomaat Talous Poliittika Kulttuuri Kolumnit Lu

Pikamuotiketju Forever 21 vaikeuksissa – Yhtiö aikoo sulkea lähes kaikki liikkeensä Euroopasta ja Aasiasta

Vuodesta 2017 alkaen yli 20 yhdysvaltalaista yritystä on hakeutunut konkurssiin kuluttajien siirtyessä verkkokaupan puolelle.

Pikamuoti 30.9.2019 klo 10.17



Forever 21 -liike Lontoon Oxford Streetillä.

Jaana Kangas

64

UUTISSET Tuoreimmat Urheilu Sää Kotimaa Ulkomaat Talous Poliittika Kulttuuri Kolumnit Lu

Musta perjantai on hullaannuttanut suomalaiset lopullisesti – kaupat myyvät jopa satakertaisesti tavaraa, vaikka vain harvat hinnat ovat oikeasti halpoja

Musta perjantai on laajempi kuin koskaan, mutta myös kulutuskirittisyys on laajempaa kuin koskaan.

Black Friday 28.11.2019 klo 11.45



Jussi Lampio pinoaa kampanjatuotteita Gigantin Suomenojan-myyntialässä.

Janne Tolonen
@jannetolonen

4027

Uudet liiketoimintamallit ja logiikat



Last Mile logistiikka



Mobiilimaksaminen



Kuluttajan lukkiuttaminen



Volyyymi



Arvoketjun osallistaminen



Personalisoitu palvelu

Kurssin sisältö

- Kaupan toimintaympäristö ja siihen vaikuttavat tekijät.
- Vähittäiskaupan kilpailustrategiat, kilpailuedut ja kilpailukeinot.
- Vähittäiskaupan kilpailustrategian suunnittelu ja toteutus.
- Vähittäiskaupan liiketoimintamallit, ohjausjärjestelmät ja ketjuliiketoiminta.
- Kaupan arvoverkoston johtaminen.
- Monikanavaisuus ja verkkokauppa.
- Kuluttajakäyttäytyminen ja segmentointi.

Kurssin vetäjä

Lasse Mitronen

lasse.mitronen@aalto.fi

- **Tampereen yliopisto: KTM 1984, KTT 2002 ja Dosentti 2008**
- **Kesko**
 - *Elintarvikeryhmä, markkinointiassistentti 84-86*
 - *Mk-mainos, tutkimus- ja suunnittelupäällikkö 86-90*
 - *Kenttäryhmä, tutkimus ja kenttäpäällikkö 90-95*
 - *Yrityssuunnittelu, yrityssuunnittelupäällikkö ja -johtaja 95-01*
 - *Toimitusjohtaja, SV-Tietopalvelu Oy 96-98*
 - *Strateginen kehitys, johtaja 01-07*
 - *Vastuullisuus ja liiketoiminnan kehitys, johtaja 07-08*
- **Tampereen yliopisto**
 - *Tutkimusjohtaja 08-09*
 - *Kauppakorkeakoulun johtaja ja professori 09-10*
 - *Tampereen Palveluinnovaatiokeskus, hankejohtaja 11-13*
- **Aalto-yliopisto kauppakorkeakoulu**
 - *Professori (Professor of Practice) 13-*
- **Keskeisiä tutkimusalueita**
 - Alustatalous
 - Kaupan ja kuluttajakäyttäytymisen murros
 - Kaupan ja palveluliiketoiminnan strateginen johtaminen
 - Verkkokauppa

Toteutus, työmuodot ja arvioluperusteet:

Sisältö

- 6 op, 160 tuntia
- Luennot (23h)
- Pakollinen harjoitus ja itseopiskelu (134h)
- Tentti (3h)

Arviointi

- Harjoitustyö (25%), Artikkelireferaatit (2 kpl) (25%), Tentti (50%)
- Kurssin arviointuasteikko 0-5

Kurssikirjallisuus

Kurssikirja

Retailing Marketing Management, 2014, Helen Goworek, Peter McGoldrick; ISBN:978-0-273-75874-7 (ei pakollinen, mutta suositeltava oheislukemistoksi)

Oppimateriaali

Luentokalvot ja artikkelit reflektioesseeitä varten löytyvät kurssin MyCourses sivulta.

Artikkelireferaatit (1)

Kurssin aikana kirjoitetaan kaksi (2) artikkelireferaattia.

Referaatti on n. kaksi (2) A4 pituista referaattia kahdesta (2) akateemisesta artikkelista. Nyrkkisääntönä yksi (1) A4 per käsiteltävä artikkeli.

Analysoitavia seikkoja:

- Mitkä ovat mielestäsi artikkelin keskeiset asiat ja johtopäätökset?
- Mitkä ovat artikkeleiden väliset yhteydet?
- Miten yksittäiset artikkelit sijoittuvat laajempaan asiakontekstiin- ja kokonaisuuteen?
- Mitkä ovat artikkeleiden keskeiset erot tai ristiriitaisuudet?
- Tuntuuko jokin argumentti erityisen vakuuttavalta? Miksi?
- Miten artikkeleissa esitellyt asiat linkittyvät kurssin aikana käsiteltyihin teemoihin?
- Miten artikkelin esittelemää teemaa voidaan soveltaa käytännössä?
- Tiedätkö sopivaa yritystä, jolle käsitelty asiakokonaisuus on erityisen relevantti?

Jokainen artikkeli arvostellaan asteikolla 0-5 ja ne muodostavat yhteensä 25% kurssin arvosanasta.

Artikkelireferaatit (2)

1. Referaatti: Kaupan digitalisaatio ja alustatalous

Hänninen, M., Mitronen, L. and Kwan, S.K., 2019. Multi-sided marketplaces and the transformation of retail: A service systems perspective. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 49, pp.380-388.

Reinartz, W., Wiegand, N. and Imschloss, M., 2019. The impact of digital transformation on the retailing value Chain. *International Journal of Research in Marketing*. [Forthcoming]

DL: Pe 18.09. (klo 24:00 mennessä).

2. Referaatti: Kaupan markkinointi ja taktiset valinnat

Grewal, D., Ahlbom, C.P., Beitelspacher, L., Noble, S.M. and Nordfält, J., 2018. In-store mobile phone use and customer shopping behavior: evidence from the field. *Journal of Marketing*.

Grewal, D., Noble, S.M., Roggeveen, A.L. and Nordfalt, J., 2019. The future of in-store technology. *Journal of the Academy of Marketing Science*, pp.1-18.

DL: Pe 02.10. (klo 24:00 mennessä).

Kurssin harjoitustyö (1)

Harjoitustyön tarkoituksena on itsenäisesti analysoida yksi (1) vähittäiskaupan toimija Suomessa. Analyysissä tulee vertailla ko. ketjun kehitystä myös suhteessa kotimaisiin ja kansainvälisiin kilpailijoihin.

Analyysissä tulee vastata mm. seuraaviin kysymyksiin kolmelta eri osa-alueelta. Jokaisen osa-alueen maksimipituus on 1000 sanaa, pois lukien mahdolliset taulukot ja kuvat:

- 1) **Liiketoimintamalli:** markkinat/toiminta-alue, keskeiset tunnusluvut, toimiala, viimeaikainen kehitys, kilpailuedut (kyvykkyydet/resurssit) ja kilpailija-analyysi
- 2) **Markkinointistrategia:** kohderyhmät, tuotteiden/palvelujen positiointi markkinassa, markkinoinnin analyysi (esim. kanavat ja viestit), asiakaslupaus ja kanta-asiakkuus
- 3) **Verkkokauppa ja digikehitys:** verkkokaupan osuus myynnistä, kivijalan/verkkokaupan yhdistämisen onnistuminen sekä keskeiset digikehitysaskleet viime aikoina

Harjoitustyön palautus sähköpostilla 16.10. klo 24 mennessä lasse.mitronen@aalto.fi

Kurssin harjoitustyö (2)

Mahdollisia kauppaketjuja ja -yrityksiä:

Päivittäistavarakauppa: Suomessa esim. Prisma tai K-Citymarket

Muotikauppa: Suomessa esim. Lindex tai Marimekko

Rautakauppa: Suomessa esim. K-Rauta tai Kodin Terra

Urheilukauppa: Suomessa esim. Budget Sport tai XXL

Silmälasikauppa: Suomessa esim. Silmäasema tai Instrumentarium

Elektroniikkakauppa: Suomessa esim. Power tai Gigantti

Lemmikkitarvikekauppa: Suomessa esim. Musti & Mirri

Kirjakauppa: Suomessa esim. Suomalainen kirjakauppa tai Akateeminen kirjakauppa

Muu päivittäistavarakauppa: Suomessa esim. R-Kioski tai Tokmanni

Tentit

**Kurssitentti (KT Ti 20.10. klo 13:00 – 16:00), My Courses
(Huom: Olette automaattisesti ilmoittautuneet ensimmäiseen
kurssitenttiin)**

Tentti (T01) ti 15.12.

Luennot ja keskeiset teemat (1)

Luennot maanantaisin ja keskiviikkoisin klo 10:15 - 11:45 ajalla 7.9.-7.10. sekä torstaina 15.10. ja perjantaina 16.10. klo 10:15 - 11:45

Linkki luentoihin, jotka myös nauhoitetaan ja tallennetaan, löytyy My Coursesin sivuilta

Luento 1 (Ma 07.09. 10:15 – 11:45): Aloitusluento ja kauppa Suomessa

- Kurssin sisältö, kurssikäytännöt, arvostelu ja harjoitustyöt
- Vierailijaluento: Executive in Residence Juhani Pekkala, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulu

Luennot ja keskeiset teemat (2)

Luento 2 (Ke 09.09 10:15 – 11:45): Kaupan strateginen ja operatiivinen johtaminen

- Kaupan strategiset valinnat ja ketjujohtaminen

Luento 3 (Ma 14.09. 10:15 – 11:45): Monikanavainen kauppa ja palvelualustat

- Vierailijaluento: Apulaisprofessori Mikko Hänninen, University of Nottingham Business School

Luento 4 (Ke 16.09. 10:15 – 11:45): Kaupan asiakkuuksien johtaminen

- Asiakkuuksien johtamisen lähtökohdat, asiakaspolku ja -kokemus
- Huom.: Artikkelireferaatti #1 palautus perjantaina 18.09. klo 24:00 mennessä

Luennot ja keskeiset teemat (2)

Luento 5 (Ma 21.09. 10:15 – 11:45): Asiakasarvot ja arvon tuottaminen kaupassa

- Vierailijaluento: KTT, yliopistolehtori Timo Rintamäki, Tampereen yliopisto

Luento 6 (Ke 23.09. 10:15 – 11:45): Kansainvälinen kauppa ja kaupan tulevaisuus

- Vierailijaluento: TKT Arhi Kivilahti

Luento 7: (Ma 28.09 10:15 – 11:45): Kaupan markkinointi ja digitaalisuus

- Kaupan markkinoinnin tavoitteet ja keinot
- Kaupan digitalisaatio sekä niihin liittyvät trendit kaupan arvoketjussa

Luennot ja keskeiset teemat (3)

Luento 8: (Ke 30.09. 10:15 – 11:45): Vähittäiskaupan kehittäminen ja johtaminen

- Vierailijaluento: Toimitusjohtaja Jari Laine, Varusteleka
- Huom: Artikkelireferaatti #2 palautus perjantaina 02.10. klo 24.00 mennessä

Luento 9: (Ma 05.10. 10:15 – 11:45): Kaupan hankinta ja logistiikka

- Kaupan hankinnan perusteet ja toimintatavat
- Tukku- ja kuluttajalogistiikka sekä tulevaisuuden suunnat

Luento 10: (Ke 07.10. 10:15 – 11:45): Tuote- ja brändijohtaminen

- Kaupan tuotteet ja valikoimat sekä niiden muodostaminen
- Brändijohtamisen lähtökohdat ja keinot

Luennot ja keskeiset teemat (4)

Luento 11: (To 15.10. 10:15 – 11:45): K-citymarket Järvenpää, Maailman paras ruokakauppa

- Vierailijaluento: Diplomikauppias Markku Hautala

Luento 12 (Pe 16.10 10:15 – 11:45): Kurssin yhteenveto

Kurssitentti (KT Ti 20.10. klo 13:00 – 16:00), My Courses (Huom: Olette automaattisesti ilmoittautuneet ensimmäiseen kurssitenttiin)

Tentti (T01) ti 15.12.

**Kysyttävää?
Askarruttavaa?**

Laita viestiä: lasse.mitronen@aalto.fi

**Tsemppiä oppimisen ja oivallusten
Pariin!**