

Kuopion kaupungin museoiden museokauppojen toiminnan ja myyntituotehankintojen strategiset linjaukset

Tausta

Kuopion kaupungin museoilla on museokauppatoimintaa kolmessa museokohteessa: Kuopion museossa, Kuopion taidemuseossa ja Kuopion korttelimuseossa. Museoiden omia tuotteita ja palveluita myydään lisäksi Kuopion kaupungin verkkokaupassa. Museokaupat ovat Kuopion kaupungin ylläpitämiä, museopalveluiden resursoimia ja yllä mainittujen museokohteiden tiloihin ja henkilöstöresurssiin sopeutettuja palveluita.

Museokaupat ovat olleet osa Kuopion kaupungin museoiden toimintaa käytännössä aina. 1990-luvulta alkaen museokauppojen valikoima on alkanut laajentua, ja nykyään museokaupat ovat osa museoiden brändiä.

Museokauppojen tilat sijaitsevat museokohteiden lipunmyyntipisteiden yhteydessä, ja ne ovat kalustettuja ja sisustettuja kohteen brändin mukaisesti. Museokeskuksen yleisötyön henkilökunta myy museokaupan tuotteita lipunmyyntikassoilla ja huolehtii museokauppojen päivittäisestä ylläpidosta muun asiakaspalvelutyön ohella. Museokauppojen tulotavoitteet ja myyntituotteiden hankintamäärärahat vahvistetaan vuosittain ja museokohteittain osana talousarvio- ja käyttösuunnitelmavalmistelua.

Museokauppojen tarkoitus ja brändi

Museokauppatoiminnan tarkoituksena on lisätä museopalveluiden moninaisuutta ja merkityksellisyyttä ja vahvistaa osaltaan museopalveluiden taloutta.

Museokauppojen brändit ja tuotevalikoimat tukevat museoiden toiminta-ajatuksia ja erilaisia tehtäviä. Brändi ja tuotevalikoima vaihtelevat museokohteittain. Kuopion museon museokaupassa näkyy luonnonläheisyys ja paikallisuus, siellä on helppo piipahtaa myös ohi kulkiessa. Kuopion taidemuseon museokauppa tukee taidemuseon brändiä, joka ilmenee rentoutena, matalana kynnyksenä ja omanlaisena veikeänä tapana tehdä asioita. Kuopion korttelimuseon museokauppa huokuu puutalojen historiaa sijoittumalla välittömästi säätyläisperheen vieraskamarin viereen.

Museokaupat tarjoavat asiakkaille myös jatkumoa museoiden kokoelma- ja vaihtuviin näyttelyihin ja museoiden järjestämiin tapahtumiin. Näyttely- ja vierailukokemus täydentyvät, ja niiden herättämät tunteet muistuvat mieleen museokaupasta ostetun tuotteen myötä. Toisaalta museoiden omat tuotesarjat lisäävät museoiden näkyvyyttä ja siten myös tunnettavuutta.

Asiakkaat

Suurin asiakasryhmä on museoiden näyttelyissä käyvät asiakkaat, mutta kasvava asiakasryhmä on paikalliset ihmiset ja turistit, jotka etsivät erilaisia tuotteita joko itselleen tai lahjaksi.

Museokauppojen toiminta-ajatuksessa tärkeällä sijalla on tarjota asiakkaille asiantuntevaa, rentoa ja ystävällistä palvelua.

Myytävät tuotteet

Myytävien tuotteiden ohjaavana hankintaperiaatteena on tuotevalikoiman soveltuvuus kunkin museokohteen näyttelyihin, ajankohtaisiin sisältöihin, teemoihin ja/tai toimintaan. Valikoimia suunniteltaessa huomioidaan tuotteiden monipuolisuus tuotetyypin ja hintaluokan suhteen. Valikoimissa on myös museoiden itse tuottamia tuotteita, nk. omia tuotesarjoja sekä museoiden pedagogisia tavoitteita tukevia tuotteita.

Kaikkien museokauppojen myyntituotevalikoimassa painotetaan kestävän kehityksen periaatteita ja suositaan paikallisia tuotteita. Tuotetoimittajien valinnassa painottuvat paikallisuus, lähituotanto ja luotettava kumppanuus.

Tavoitteena on, että museokaupan tuotteiden kierto on nopeaa, mutta perusvalikoimaan kuuluu myös alan kirjallisuutta, jonka kierto on hitaampaa. Vaihdevien näyttelyiden tuotteet poistetaan tarjousmyynneillä näyttelyn päättymisen yhteydessä, ellei tuote sovellu perusvalikoimiin. Myös sesongit huomioidaan tuotevalikoimassa, esimerkiksi joulun ja luokkaretkiaika.

Kuopion museon museokaupassa myydään luonnontieteellisten ja kulttuurihistoriallisten perusnäyttelyiden innoittamia tuotteita, ja vaihtuvien näyttelyiden aikana niihin liittyviä tuotteita. Omia tuotteita tehdään muun muassa kuva-arkiston kuvista, lisäksi Minna Canth ja Mammutti -tuotteet kuuluvat perusvalikoimiin.

Kuopion taidemuseon museokaupassa myydään näyttelyihin tai taiteeseen liittyviä tuotteita sekä taidemuseon omia tuotteita, jossa kissatuotesarja on keskeisellä sijalla. Perusnäyttelykehitystyössä huomioidaan myös tuleva tuotevalikoima. Oma tuotesarjaa kehitetään henkilökunnan kesken. Museokaupan tuotevalikoimaa täydentää GalleriA:n ja Kuopion taidelainaamon valikoima.

Kuopion korttelimuseon museokaupan valikoimaan kuuluu laajemmin Minna Canth -tuotteita kuin Kuopion museon museokaupassa. Muut tuotteet liittyvät Korttelimuseon perusnäyttelyyn sekä vaihtuviin näyttelyihin.

Tuotteiden hankinta ja hinnoittelu

Hankinnoissa noudatetaan Kuopion kaupungin hankintaohjeita, samalla huomioiden paikallisuus, kestävä kehitys, laatu, yhdenvertaisuus ja saavutettavuus sekä pedagoginen merkitys sekä museokaupan brändi.

Hankinnat ovat lähes poikkeuksetta pienhankintoja, jotka suoritetaan suorahankintoina ilman kilpailutusta.

Tuotteiden hinnoittelussa mietitään sekä katetta että myytävyyttä. Liian halvat hinnat eivät luoda laadukasta mielikuvaa, liian korkeat hinnat eivät toimi nopean päätöksenteon kauppapaikassa. Tuotevalikoimassa on monen hintaluokan tuotteita, jotta ne tavoittavat eri tulotason omaavia henkilöitä. Tuotteiden kate vaihtelee 30 % - 50 % välillä, omien tuotesarjojen tuotteilla voi olla korkeampikin myyntikate.

Museokauppaan voidaan ottaa myyntiin tuotteita myös myyntitilillä, jolloin museokaupalle jää myynnistä pääsääntöisesti 30 % provisiota. Myyntitilillä olevien tuotteiden myynti tilitetään vasta kun tuote on myyty.

Pitkäikäisten hankintojen varastoarvoa pudotetaan säännönmukaisesti, niin ettei tuote jää rasittamaan varastoa. Varastotilaa tarvitsevan tuotteiston määrä on minimoitu, jotta vuokratilat eivät rasita taloutta.

Myynnin seuranta

Museokauppavastaavat seuraavat tuotteiden menekkiä. Kunkin museokohteen talousvastaava osallistuu seurantaan. Esimerkiksi Kuopion taidemuseossa museokauppavastaava ja museonjohtaja pitävät säännöllisesti myyntituotepalavereja. Jos tuotteen myynti ei ole odotettua, voidaan se myydä alennetulla hinnalla. Myös menneiden näyttelyiden jäljelle jääneet tuotteet myydään alennetuilla hinnoilla. Hyvin myytävät tuotteet voivat pysyä valikoimissa pidempään.

Museonjohtajat seuraavat museokaupan tulokertymää samalla kun seuraavat myös muiden tulotavoitteiden kehittymistä.

Museokauppavastaavat pitävät vuodessa vähintään yhden yhteisen palaverin, jossa keskustellaan kauppojen tavoitteiden edistymisestä, valikoimista ja kehittämistyöstä.

Myynnin edistäminen

Tärkeimmät myyntityön muodot ovat sosiaalinen media ja museokaupan houkutteleva esillepano unohtamatta kasvokkain tapahtuvaa myyntityötä. Esillepano, museokaupan järjestys ja tuotesijoittelu ovat tärkeitä jo sen vuoksi, että suurempi osa asiakkaista on tullut museokauppaan näyttelyiden ja tapahtumien vuoksi. Sosiaalisen median markkinoilla pyritään houkuttelemaan uusia asiakkaita sekä kertomaan vakiokävijöille esimerkiksi uusista tuotteista.

Museokohteiden markkinointi markkinoi osittain myös museokauppoja.

Lisäksi museokaupat voivat ostaa mainostilaa eri medioista, osallistua kampanjoihin sekä markkinoida normaalin kaupan tavoin joko itsenäisesti tai museoiden muun markkinoinnin yhteydessä. Museokaupat voivat näkyä myös näyttelyissä, esimerkiksi kaupassa myytävän julkaisun lukukappale voidaan sijoittaa näyttelyyn.

Museokauppojen työnjako

Kuopion museossa, Kuopion taidemuseossa ja Korttelimuseossa on omat museokauppavastaavat, jotka tilaavat museokauppojen tuotteet, asiatarkastavat laskut, hinnoittelevat tuotteet, huolehtivat kaupan esillepanosta ja hoitavat osaltaan somenäkyvyyttä. Lisäksi he vastaavat vuosittaisista varastoinventaarioista.

Museokauppavastaavat tekevät yhteistyötä kunkin museon henkilökunnan, etenkin kauppojen tuloksesta vastaavien museonjohtajien kanssa. Taidemuseossa museonjohtaja toimii museokauppavastaavan työkumppanina. Museonjohtaja vahvistaa hankinnat, seuraa myyntiä ja erilaisten tuotteiden menekkiä. Taidemuseossa oman tuotesarjan kehittämiseen osallistuu osittain koko henkilökunta ja vaihtuvien näyttelyiden tuotteiden valintaan näyttelyintendentti. Kuopion museon ja Korttelimuseon museokauppojen hankinnoista päättää pääsääntöisesti vastaava museoassistentti vahvistetun budjetin mukaan, läheisimpinä työkumppaneina on yksi museoassistentti Korttelimuseolla sekä yksi museo-opas Kuopion museolla. Museoiden henkilökunnan sekä museonjohtajien kanssa tehdään yhdessä seurantaa, kehitetään omia tuotesarjoja sekä etsitään vaihtuviin näyttelyihin sopivat tuotteet.

Museokeskuksen henkilökunta voi osallistua museoiden omien tuotteiden (esimerkiksi rintamerkkien ja julkaisujen) valmistamiseen työaikana resurssien mukaan.

Tuotevalikoimaa suunnitellaan yhdessä museokauppojen kesken päällekkäisyyksien välttämiseksi. Museokaupat tekevät yhteistilauksia mahdollisuuksien mukaan toimituskustannusten minimoimiseksi.