

AVOIMET KOMMENTIT

>kuvasto vieläkin liian laaja

>Ostopäivillä tunsin tulleen huijatuksi erään tavarantoimittajan kohdalla. Kilpalijat kauppasivat samaa tuotetta huomattavasti alle ostohintamme. vastaavaa tuotetta sai myös netin kautta Kiinasta tilaamalla n. 90 % halvemmalla

>starkki tukkuliike.. toiminta muistettava sen mukainen ...ostaminen tukkuliikkeen mukaisesti

>Epäyhtenäinen kauppiaskunta luo haasteita ketjun toiminnalle.

>Rautanet/starkki on mahdollistanut kilpailukykyisten tarjouksien tekemisen talotehtaille/teollisuuteen ja on saatu kauppoja pois agrimarketilta/ K-raudalta olen tyytyväinen ketjun voimaan.

>Kauppiaiden erottaminen ketjusta on ollut aika rajua... Määrä pienentynyt liian pieneksi ja perustelut irtisanomisille on ollut "kyseenalaisia"

>Markkinointiryhmän toimintaan toivoisin parannusta sekä tiedottamista tulevista lehtitarjoustuotteista nopeammassa tahdissa, Sekä käytettäisiin ns. perusvalikoiman tuotteita myös lehtikampanjoinnissa. Ostopäivillä on oltava selvillä tulevan kauden tarjoustuotteet, joista tehdään ennakkotilaus. Tuotteet pitää olla VARMOJA, ei mitään ehdotuksia kuvastoon.

>Osto/maksuehdot eivät kaikki ole kilpailukykyisiä. Ostohinnat Starkin yksiköstä pielessä.

>Starkin hinnoittelu liian harvojen henkilöiden varassa

>7.1.2014 14:02

>Nettiin on mentävä voimakkaammalla panostuksella ja ketjun yhteisellä verkkokaupalla

>Kaikki hyvin

>Hyvä Rautanet!

Miksi liityit Rautanet-ketjun jäseneksi?

>Ketjun tuoma lisäetu hankinnoissa

>pyydettiin, ja on parempi kun muita samanlaisia toimii yhdessä.

>ketju on vahvempi kuin yksittäinen kauppias

>liikkeen tunnettavuus laajemmin

>eos.

>hyötyisin siitä

>Starkki Turku oli aktiivinen ja tarjosi jäsenyyttä. Alalla uutena koin , että villinä olisi ollut vaikeampaa jatkaa vanhan kaupan toimintaa. Ketju tuki alussa meitä hyvin ja pääsimme mukavasti ketjun toimintaan sisälle.

>Päätös on ollut silloisen vetäjän

>ilman ketju toimintaa vaikea pärjätä yksinään

>usko yhteishankintoihin

>Ajatus oikeasta hintatasosta e-salesissa. Markkinointituen saaminen
Jälkihyvitykset. Kaiken kaikkiaan samalle viivalle pääseminen muiden kauppiaiden kanssa (myös kilpailevien ketjujen)

>saadakseni näkyvyyttä ja paremmat ehdot

>Ketjussa pitää olla ja vaihtoehtoja ei ole

>ei niin sitova edullinen liittymiskynnys

>ketjuostot, jaettava lehti markkinointivälineenä

>markkinointi helponpaa, ei tarvitse kaikkia miettiä itse

>koska emme ollut missään ketjussa aiemmin tämä tuntui sopivalta

>MARKKINOINTI HOIDETAAN PORUKALLA

>en osaa sanoa

>Halusin liikkeen mukaan ketjutoimintaan. Paras vaihtoehto minun liikkeelleni.

>Visiot ja tavoitteet olivat alussa lupaavia. Yhteistyö Starkin kanssa vaikutti silloin todelliselta ja avoimelta.

>ketjuuntuminen on hyvä

>k-ryhmässä toimiminen oli mahdotonta

>kaupan perustamisen yhteydessä piti valita jokin ketju

>Jotta en ole yksin, suuria vastassa

>Uusi paikalla, joten ei vastausta.

>ostoehdot hyvät

>Ainoa järkevä vaihtoehto

- >Jotta saataisiin lisää panoksia markkinointiin
- >OLIMME VANHASSA RAUTIASSA SEN OSTI KESKO JÄIMME ILMAN TUKKURIA.
- >Olemme olleet alusta asti jäseniä
- >halusin olla ketjussa
- >"Yhteistyön voima"
- >Joku muu liittyi
- >ilman että kuulut johonkin ketjuun on mahdotonta pärjätä yksin .Kun liityin en nähnyt mitään syytä etten olisin liittynyt silloin se tuntui ainoa oikelta.
- >Mielenkiintoinen ketju, Starkki oli tuttu kumppani.
- >Isompana on helpompi toimia
- >yksin vaikeampi
- >Perustajajäsen
- >Ostojen helpottuminen. Ostoehtojen parantuminen. Ketjusta/Starkilta saatava tuki kaupantekoon.
- >Varmistaakseni edullisemman ostohinnana tavaroille,etenkin puutavarassa
- >Rautanet ketjulla hyvät toimittajat, Kauppias saa itse vaikuttaa valikoimiin, yhteinen markkinointi
- >Ketjussa toimiminen helpompaa kuin yksin.
- >Kesko ei ollut hyvä vaihtoehto
- >TOIVEENA MARKKINOINNIN JA NÄKYVYYDEN KEHITTYMINEN
- >Vapaus verrattuna keskoon
- >Tarve, kun Kesko kaappasi Rautian alta ja ehdotin ketjuyhteistyön käynnistämistä silloiselle Starckjohann Oyj:lle.
- >Ilman ketjua ei pärjää
- >Rahan takia
- >Olin perustamassa ketjua

Mikä on saanut sinut pysymään ketjun jäsenenä?

- >Yhteenkuuluvuus, aktiivinen toiminta
- >yksin on vaikea toimia
- >ketjun tuomat edut
- >Hyvin toimiva ketju
- >eos.
- >usko parempaan
- >Tässä ajassa ja taloudellisessa tilanteessa ei voi irtaantua ketjusta.Kun on oppinut tuntemaan muita kauppiaita on saanut vertaistukea keskusteluapua.
- >Ostopäivät ja kontaktit tavarantoimittajiin sekä kauppiaisiin
- >yrityksen imago on sidoksissa Rautanet-ketjuun
- >usko parempaan yhteistyöhön .
- >Pitkän (vähän yli 2kk) kokemus.
- >tähän saakka ei moittimista
- >Usko että ketjussa mukana oleminen on hyvä asia. Pelko että ketjusta luopuminen huonontaa asioita
- >massatavaroiden ostoehdot..starkin varaston hyödyntäminen
- >ostoehdot,yht.markkinointi,yksin pieni nyk.markkinoilla
- >olen sitoutunut ketjuun
- >on tässä yhteisiä asioita joista on etua
- >EOS
- >en osaa sanoa
- >Ketjun kilpailukykyisyys, hyvä henki ja tavarantoimittajien sekä Starkin vahva tuki ketjulle
- >Ostopäivät

ketjun tärkeys liikkeelleni , hallitus joka on hyvä

- >tavarapeli on vaivatonta starkin kanssa
- >hyvä yhteishenki
- >Kysymys, jota useasti mietin. Jotta en ole yksin
- >Katso 38.
- >kilpailukyky
- >Vaihtoehtojen puute:)

- >Rautanet yhteismarkkinointi
- >RAUTANET KETJUSSA ON VOIMAA.
- >Tämä ketju on hyvä!
- >pysyvyys ja ketju
- >yhteisostot / edut, kauppias kollegat
- >Kaikki on toiminut hyvin
- >Tähän saakka kaikki hyvin,nyt tuntuu vähän epävarmalta.
- >Ketjun myönteinen kehittyminen ja tuoreus
- >"villinä" kauppiaana olo ei ainakaan helposta kaupantekoa
- >-brandy ja henki
- >Paras ketju!