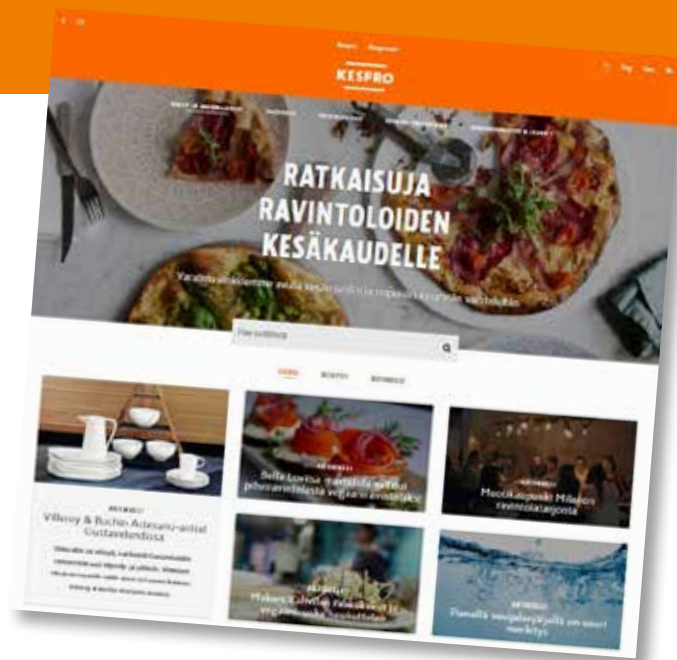


Kespro.com -artikkeli



Kespro.com on Kespron avoin verkkopalvelu, jossa julkaisemme sesonkitemojamme noudattelevaa ja asiakkaillemme merkityksellistä sisältöä. Sisältöjen on tarkoitus antaa vinkkejä ja ideoita asiakkaidemme toimintaan sekä viestiä ajankohtaisista tuotteista ja palveluista. Kespro.comissa on kuukaudessa yli 50 000 käyntiä.

Aikataulu

Kespro.comin artikkelit julkaistaan vaiheittain jokaisen kuun aikana varausjärjestyksessä. Aineiston toimitus viimeistään edeltävän kuun 1. päivään tai sitä seuraavaan arkipäivään mennessä.

2019 artikkeleiden julkaisujaksot ja aineistopäivät

Tammikuu / aineistopäivä: 2.12.

Helmikuu / aineistopäivä: 1.1.

Maaliskuu / aineistopäivä: 3.2.

Huhtikuu / aineistopäivä: 2.3.

Toukokuu / aineistopäivä: 1.4.

Kesäkuu / aineistopäivä: 4.5.

Heinäkuu / aineistopäivä: 1.6.

Elokuu / aineistopäivä: 1.7.

Syyskuu / aineistopäivä: 3.8.

Lokakuu / aineistopäivä: 1.9.

Marraskuu / aineistopäivä: 1.10.

Joulukuu / aineistopäivä: 2.11.

Aineisto-ohjeet

Kespro.comin artikkeleissa esiintyvät tuotteet tulee olla artikkelin julkaisuhetkellä Kespron valikoimissa. Artikkelit sovitaan aina Kespron tuotepäällikön kanssa ja sisältö pitää hyväksyttää Kespron markkinoinnissa.

Tekstiaineisto toimitetaan sähköpostin liitetiedostona doc tai txt-muodossa.

Kuvat toimitetaan sähköpostin liitetiedostona jpg- formaatissa mieluiten 300 ppi RGB-profiilissa. Pääkuva (plus 1-2 lisäkuva).

Myös videoupotus mahdollinen upotuslinkillä (Youtube yms.)

Aineistojen toimitusosoite: jouko.vantanen@kesko.fi
Aihekenttään tieto: Kespro.com aineisto + yrityksen nimi

Kespron yhteyshenkilö:

Jouko Vântänen
jouko.vantanen@kesko.fi
puh. +358 44 376 3320

TÄRKEÄÄ KESPROLLE:

Kespro.comissa julkaistavien artikkelien tulee viestiä asiakkaillemme laatu ja asiantuntijuutta. Kespro varaa oikeuden olla julkaisematta artikkeleita jotka ovat toimintamme ja arvojemme vastaisia.

HUOM!

Artikkelin aineistot, kuvat ja mahdolliset tuotetiedot tulee toimittaa ohjeiden mukaisesti ja aikataulun puitteissa. Aikataulusta myöhästyneitä aineistoja emme ota vastaan. Sovituista, mutta toteuttamatta jääneistä markkinointitoimenpiteistä veloitamme sopimuksen mukaisesti.



MITEN RAKENTAA TRENDIEN MUKAINEN LEIPÄVALIKOIMA AMMATTIKEITTIÖÖN?

Suomalaiset ovat leipäkansaa. Meillä leipä on ollut vuosisatoja tärkeässä roolissa, aiemmin ruisleivän voimin ja nykypäivänä entistä enemmän rapean ja uunituoreen vaalean herkutteluleivän merkeissä.

JULKAISTU
12.8.2019

TEKSTI
LANTMÄNNEN UNIBAKE FINLAND

KUVAT
LANTMÄNNEN UNIBAKE FINLAND

Millaista leipää suomalaiset haluavat nauttia nyt? Entä kuinka toiveet kannattaa huomioida ammattikeittiön leipävalikoimaa suunniteltaessa? Sen kertoo leipomotuotteisiin erikoistunut Lantmännen Unibake!

Kuluttajien kiinnostus hyvään leipään on voimissaan. Arkeen kannattaa siis tarjota terveellisiä vaihtoehtoja ja herkutteluun aidosti herkullisia leipiä, joissa on lisäarvoa.

KOKEILE NÄITÄ VIITTÄ VINKKIÄ

1) Panosta tuoreuteen

Lämmin ja tuoksuva leipä tekee vaikutuksen. Voit vaikka lämmittää sulattaen valmiit leivät, niin saat lämpöä ja tunnelmaa.

2) Tee runsas esillepano

Näyttävä ja runsas esillepano houkuttelee, oli sitten kyse lounaan leipäpöydästä tai vitriinin täytetyistä leivistä.

3) Valitse oikeat leivät kuhunkin käyttötilanteeseen

Arjessa terveelliset leivät, esimerkiksi Sydänmerkki-tuotteet, toimivat erinomaisesti ja herkutellessa kannattaa valita rapeaa, kiviarinalla paistettua tai siemenin koristeltua lisäarvoleipää.

4) Erotu joukosta

Tee teille talon oma leipävalikoima, jolla teidät muistetaan. Voit vaikka kokeilla Vaasan-tuotemerkin leipätaikinoita, joilla henkilökunnan luovuus pääsee valloilleen ja asiakkaat pääsevät nauttimaan uniikista leivästä.

5) Kasvata kertaostosta, esimerkiksi premium-vaihtoehtoilla ja leivän mukaan myynnillä.