

Osakasviesti 7/2019

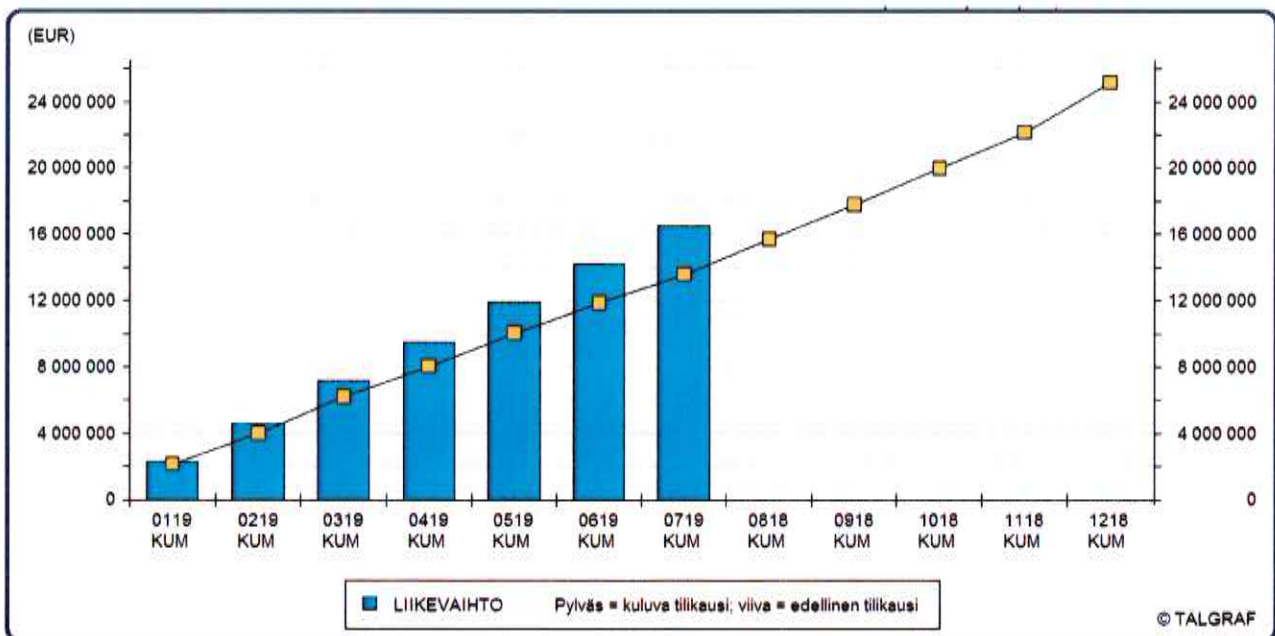
Ruohonjuuri julkaisee alkuvuodesta ja kesän jälkeen taloudellisia tietojaan - nopealla aikataululla saadaan luotettavasti vain myyntitiedot. Verkkosivuillamme on pieni erillinen osio sijoittajia varten. Siellä myös nämä katsaukset ovat saatavissa.

Parhaan kuvan Ruohonjuuren toiminnasta omistajat saavat seuraamalla Ruohonjuuren viestintää verkkosivuilla osoitteessa www.ruohonjuuri.fi, Facebookissa, Twitterissä, Instagramissa ja LinkedInissä - sekä vieraillemalla aktiivisesti myymälöissä.

Katsaus menneisiin kuukausiin

Ruohonjuuren kesämyynnit ovat olleet loistavat - etenkin heinäkuussa kauppa kävi huomattavasti edellisvuotta vilkkaammin. Useammatkin viimeaikaiset terveys- ja hyvinvointitrendit ovat olleet Ruohonjuurelle sangen suotuisia - sen myötä myös uutuustuotteemme ovat saaneet suurta suosiota. Myös tiivis yhteistyö tavarantoimittajiemme kanssa on kantanut hedelmää mm. tuote- ja brändinäkyvyyden lisääntymisen että tuotevalikoiman kuohkeutumisen saroilla.

Pienentynyt hävikki sekä resurssien optimointi ovat vaikuttaneet kannattavuuteen suotuisasti. Ohjelmistorobotiikkaa on alettu hyödyntää verkkokaupan prosesseissa ja tällä on saavutettu nopeasti oleellisia säästöjä. Robotiikan uusia käyttökohteita kartoitetaan parhaillaan.



Kuvio: liikevaihdon kehitys Suomessa

Lokakuussa 2019 avataan myymälät Triplan ja Ainoan kauppakeskuksissa. Ruotsissa neuvottelut toisen myymälän avaamisesta Tukholmaan ovat loppusuoralla. Ruohonjuuren verkkokauppa on tarkoitus siirtää omaan tilaansa tulevan talven aikana. Sen myötä saadaan parannetuksi keräilytehokkuutta ja mahdollistetaan vähäisen kysynnän tuotteiden jakelu pienempiin myymälöihin. Vaikka esimerkiksi Kaupan Liiton arviot erikoiskaupan tulevaisuudesta ovat olleet melko pessimistisiä, Ruohonjuuressa nähdään tulevaisuus varsin valoisana. Ruohonjuurella on kosolti vahvuuksia, joiden pohjalta ponnistaa!


Arto Ranta-aho, toimitusjohtaja