



Virtasalmen Viljatuote Oy

## Yrityksen tuotekehitysprosessi

## Lähtökohtia tuotekehitysprosessille voi olla useita:

1. Todetaan markkinoilla olevan tilaa/kysyntää tietynlaiselle tuotteelle. Viljatuotteella esim. case Vaalea Gluteeniton Jauhoseos
2. Asiakas tai yhteistyökumppani tiedustelee saatavuutta. Viljatuotteella esim. Härkäpapujauhoseos
3. Oivalletaan, että olemassa olevalla koneistuksella voitaisiin valmistaa pienillä muutoksilla/lisäyksillä jotain uutta tuotetta. Viljatuotteella esim. case Tattarilese.
4. Lähdetään rohkeasti hakemaan riskillä uutta innovaatiota. Viljatuotteella esim. case Vanilliini-hunajamuro.
5. Halutaan hyödyntää sivuvirta, joka syntyy jo olemassa olevien tuotteiden valmistuksessa. Viljatuotteella uusi välipalatuote.



# Gluteenittomat myllytuotteet

Tuotekehitysprosessin eteneminen:

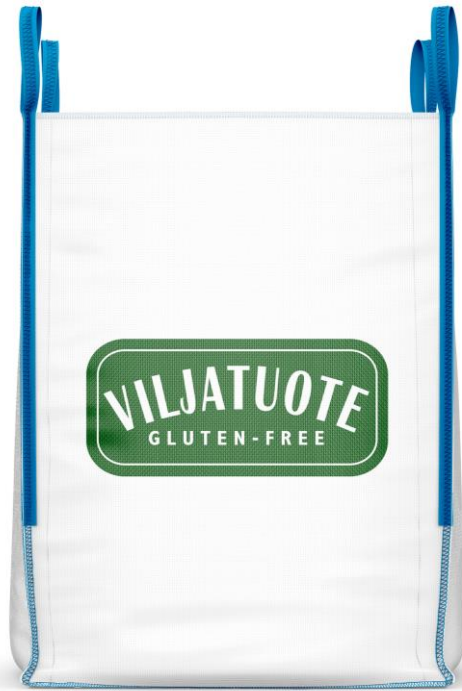
1. Lähtökohtana **IDEA** esim. jokin edellä mainitusta viidestä kohdasta
2. Tuotteen sisältö, ainesosat , seossuhteet
  - testataan toimivuus monesta näkökulmasta ennen lopullista hyväksymistä. Meillä esim. kiinnitetään huomiota makuun, rakenteeseen, leipoutuvuuteen, raaka-aineiden saatavuuteen ja kotimaisuuteen



### 3. Pakkauskoot

- kenelle tarkoitus myydä; tukku (leipomot), heavy userit, kuluttajapakkaus
- Viljatuotteella leipomokoko voi olla 500-1000 kg suursäkki tai 25 kg pikkusäkki, aktiivikäyttäjille verkkokaupassa ja myymälässä tarjotaan 1-3 kg pusseja ja kuluttajapakkaus 100-800 g tukkuun tai suoraan kauppaan tarjottavana
- Huomioi myös täyttöaste, lakivaatimukset, miten koneellinen pakkaus onnistuu, erävaihtelut

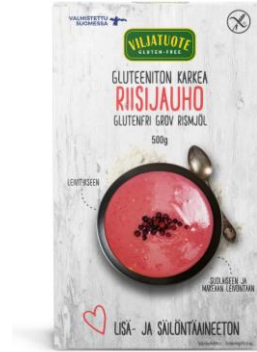




#### 4. Pakkausmateriaali

- Suursäkin ja 25 kg säkin kohdalla valinta on helppo. Suursäkki polypropeenaa ja 25 kg säkki monikerrospaperia.

- Heavy user-koon pakkausmateriaali meillä laminaattikalvo nykyisin, aiemmin paperia.



## 5. Pakkauksen ulkonäkö

- Arvioitava mahdollinen tuleva volyymi tätä päätettäessä

1. Onko mahdollisesti tulevaisuudessa volyymituote vai vain pienten sarjojen tuote. Alkuun voi lähteä painamattomalla blanco-pakkauksella, jossa tuote profiloidaan esim. tarralla.

2. Jos tavoitellaan valtakunnallista hyllypaikkaa myymälässä, on pakkauksen oltava kunnossa alusta alkaen: vaikuttaa ostajien päätökseen

3. Kansainvälinen markkinointi asettaa omat vaatimuksensa esim. elintarviketurvallisuuden kannalta. Kotelopakkaus ei välttämättä anna tarpeeksi suojaa hyönteistuoja vastaan.



## 6. Pakkausmerkinnät

1. Lakisääteiset, esim. Parasta Ennen, EAN-koodi, ravintosisältö, nettopaino, Suomessa tärkeimmät tekstitykset också på svenska,

2. Merkit tietyn standardin mukaan, ”Ruokaa Omasta Maasta”, keliakialiitonmerkki ja nro, Sydänliitto ym.

3. Käyttö- ja säilytysohjeet

