

ER DU LOKALMATPRODUSENT?

- Trenger du hjelp til å lykkes i markedet?

- Du kan få hjelp gjennom kurs og/eller veiledning i din egen bedrift gjennom en besøksordning. Det første besøket er gratis.
- Ordningen gjelder bedrifter med mindre enn 10 årsverk.
- Bli med på det store løftet for å styrke produksjonen av lokalmat i Norge.

Matmerk.



INNOVASJON
NORGE



Hvem står bak ordningen?

Landbruks- og matdepartementet ønsker at forbrukerne skal få et større tilbud av lokalmatprodukter og norsk mat med særpreg. Departementet har derfor sammen med Bondelaget og Småbrukarlaget avsatt midler til et nytt prosjekt; Markedstjenester til lokalmatprodusenter. Matmerk har fått to mill kroner per år i tre år til å gjennomføre prosjektet.

Prosjekt Markedstjenester til lokalmatprodusenter skal gjennomføres i et nært samarbeid med de fem Kompetansenavnene og Innovasjon Norge.

Unike muligheter for å få hjelp til å lykkes i markedet

Lokalmaten selger seg ikke selv. Som produsent av lokalmat møter du mange utfordringer uansett om du selger fra eget utsalg, via Bondens Marked, lokale spisesteder og/eller butikk.

Det er bl.a. viktig å finne riktig markedskanal, få nye og beholde eksisterende kunder samt sette riktig pris på produktene du selger. Skal du lykkes på sikt, må virksomheten din være lønnsom. Du som lokalmatprodusent kan gjennom prosjektet få individuell veiledning i egen bedrift gjennom en besøksordning.

Din bedrift kan få inntil 2 besøk. Det første besøket er gratis. I 2011 vil det tilbys kurs og besøk innenfor lokalmat-programmet. Fra 2012 er også aktiviteter som studieturer og mentorordninger aktuelle.

Gjennom prosjekt Markedstjenester til lokalmatprodusenter kan du få hjelp innenfor ulike områder:

Markedsforståelse

Du får en gjennomgang av hvordan markedet ser ut. Det er flere alternative markedskanaler du kan velge mellom. Det kan for eksempel være mer lønnsomt å selge via eget utsalg og Bondens Marked enn gjennom dagligvarekjedene.

Forberedelser til sortimentsforhandlinger

Ingen har plikt til å kjøpe av deg. Husk at kun halvparten av nye produkter lykkes i markedet. Du må derfor selv sørge for at de innkjøpsansvarlige i butikk har den nødvendig informasjon for å handle med deg. Vi kan bl.a. gi deg råd og informasjon om beslutningssystemene i butikk, de krav som stilles til deg som produsent, bransjeterminologi samt prisvurderinger og -diskusjon. Du kan også få råd om presentasjon av din bedrift og produkter, konkurrentanalyse, markeds mål, kjedebetingelser m.v.

Salgsteknikk

At et produkt er nytt og/eller lokalt er ikke en tilstrekkelig grunn for at det blir solgt. Derfor er nøye forberedelser, logisk og profesjonell salgsargumentasjon og en god gjennomføring av salgsarbeidet avgjørende for om du får solgt det du ønsker. Det er også viktig hvordan produktet blir markedsført.

Logistikk og salgssystem

Dagligvarehandelen kjøper inn og håndterer i hovedsak varer fra store aktører. Butikkenes logistikk er derfor ikke tilpasset omsetning av lokale matspesialiteter. Det er derfor mange aktører som ønsker å tilby deg salgs- og logistikkhjelp. Du som lokalmatprodusent vil ofte ha vanskeligheter med å orientere deg om de løsningene og priser du blir tilbudt. Et feilaktig valg kan bli kostbart for deg. Vi kan lære deg å se logistikken i en sammenheng, analysere tilbudene, stille de rette spørsmålene og kvalitetssikre ulike tilbud og løsninger.

Butikkøkonomi, kalkyler og budsjett

Det er viktig å ha nødvendig informasjon og gode metoder for å styre og kontrollere kostnadene og inntekter i din bedrift. Du må også kunne kalkulere en riktig pris på produktene. Vi kan for eksempel lære deg ulike kalkylemetoder, hvordan du kan bruke pris som konkurransemiddel og hvilke rabatter som kan brukes og hvordan. Vi kan hjelpe deg å finne ut om du tjener penger på salg til en kunde samt lære deg nyttige begreper som kommer til nytte i det daglige arbeidet med å sikre en lønnsom bedrift.

Hvem skal jeg kontakte om besøk og kurs

Matmerk vil i 2011 utvikle noen standardkurs i samarbeid med Kompetansenavene (se neste side). Kursene vil omfatte temaene som nevnt ovenfor, men vil også berøre emner som strategi-planlegging, merkevarebygging samt modeller for produsent-samarbeid. I tillegg vil Matmerk utarbeide et e-læringskurs innen kalkulering og budsjettering

Deltakerbedriftens egenandel vil variere avhengig av hvilket tilbud som benyttes. I tilknytning til kurs vil det være en egenandel på minimum kr 1 000 per deltaker. Ved bruk av besøksordningen faktureres ikke bedriften ved første gangs besøk.

Ta kontakt med Matmerk dersom dette er aktuelt for din bedrift eller om du bare vil ha mer informasjon om tilbudene.

Kontaktpersoner

Jan Sverre Nordstad, tlf. 24 14 83 15 eller mobil 906 00 560
e-post: jan.sverre.nordstad@matmerk.no

Mette Sørensen, tlf. 24 14 83 12 eller mobil 482 35 287
e-post: mette.sorensen@matmerk.no

Du kan også ta kontakt med Kompetansenavet i ditt område, kontaktinformasjon finner du på neste side.

Navet i region Nord-Norge
(Finmark, Troms og Nordland)
Bioforsk Nord Holt, Postboks 2284 Tromsø
Kontaktperson: Hilde Halland, tlf. 920 71 008
e-post: hilde.halland@bioforsk.no
www.bioforsk.no/matnett

• • •

Navet i region Midt-Norge
(Trøndelagsfylkene og Møre og Romsdal)
Mære Landbruksskole, 7710 Sparbu
Kontaktperson: Kari Kolle, tlf. 959 01 040
e-post: kko@fmnt.no
www.maere.no

• • •

Navet i region Vest-Norge
(Hordaland og Sogn og Fjordane)
Sogn Jord og Hagebruksskule, 5745 Aurland
Kontaktperson: Aud Slettehaug
tlf. 473 75 739
e-post: aud.slettehaug@sfj.no
www.kompetansenavet.no

• • •

Navet i region Øst-Norge
(Buskerud, Oppland, Hedmark, Oslo, Akershus, Østfold, Vestfold og Telemark)
Nofima Mat, Osloveien 1, 1430 Ås
Kontaktperson: Stine Alm Hersleth tlf. 64 97 03 20
e-post: stine.alm.hersleth@nofima.no

• • •

Navet i region Sør-Norge
(Aust-Agder, Vest-Agder og Rogaland)
Nofima Mat, Postboks 327, 4002 Stavanger
Kontaktperson: Aase Vorre Skuland tlf. 51 84 46 00
e-post: aase.vorre.skuland@nofima.no

Matmerk.



Postboks 487 - Sentrum, 0105 Oslo • tlf. 24 14 83 00
post@matmerk.no • www.matmerk.no
besøksadresse: Tollbugt. 32, 5. etg.