



Marked og salg

Hva vi kjøper når vi skal handle mat avhenger av mange faktorer. Utseende, omtale, lukt og smak, emballasjeløsning, pris, holdbarhet, kvalitet, vaner, trender, reklame og næringsinnhold er alle elementer kan være utslagsgivende for hva vi velger, men ofte er vi kanskje ikke helt bevisste på hvorfor vi valgte nettopp de produktene vi kommer hjem med?



Foto: Snöball Film

Innen en del produktområder er utvalget bredt, og det er mye å velge mellom. Tenk for eksempel på potetchips. Du kan velge mellom glatte, riflede, tynne eller litt tykkere skiver. Det er et stort utvalg av ulike krydder og smaker, og chipsen kan være stekt i ulike oljetyper. Det er økonomiposer og småposer, og det er ulike produsenter som lager litt ulik kvalitet. Posene ser ulike ut. Hva er det da som til slutt gjør at du velger det ene produktet framfor alle andre? Kanskje velger du ikke det en gang det samme fra gang til gang.

MATEFAG



En dag kan det være at du har lite penger, og da vil pris være viktig. En annen gang skal du ha besøk og da må du vurdere mengde og smak ut fra dette. Og en annen gang er det kanskje bare du som vil ha noe å kose deg med, og da velger du en tredje variant. Eller du har sett reklame for et nytt produkt som du har lyst til å teste ut. Salg- og markedsansvarlig må blant annet ta hensyn til dette ved utvikling av nye produkter og emballasjer, og hva som blir en suksess kan av og til overraske også de som er eksperter på dette området.

I en ferskvaredisk er det først og fremst uemballerte produkter som bys fram, og da vil ikke emballasjen være påvirkende på selve salget. Da er det hvordan varene presenteres, service, reklame, pris, serveringstips, tilbehørsprodukter, sesonger med mer som kan være avgjørende.

En butikkslakter er en fagperson som skal gjøre sitt beste for å selge produktene som bys fram og få fornøyde kunder. Arbeidsdagen vil starte med klargjøre produkter som skal settes fra i (eksponeres) i ferskvaredisken. Her kan det være snakk om både produsere og å dele opp produkter som skal bys fram. Noe skal kanskje klargjøres for varmholding og bys fram varmt.

En god butikkslakter må ha kunnskaper om matlaging, for å kunne gi kundene råd og inspirasjon om tilberedning av produktene, videre er det viktig å kjenne egenskapene til de ulike produktene slik at kunden får et godt sluttprodukt. Det er viktig å se kunden og finne ut hva kunden ønsker, slik at butikk-slakteren kan tilby produktet og eventuelle råd som kunden trenger. Om vi som kunder kommer tilbake til dette utsalgsstedet, kan avgjøres i dette møtet mellom selger og kjøper.

Mye av det samme gjelder også for sjømathandleren. Du må kunne gi kundene råd om tilberedning og tilbehør, og du må kjenne til systemer for sporing for å kunne gi kundene informasjonen de etterspør. Du møter kunden og kan gjennom din service, råd og veiledning påvirke salget. I tillegg må du ha kunnskap om kvalitet, hygiene og mattrygghet.