

MATFAG



Marked og salg

Beskrivelse

Matvarenæringen er storindustri. Det er enorme pengesummer i omløp og utallige produkter. Hva gjør at kundene velger ett bestemt produkt? I filmen møter du både en matforsker, daglig leder i et reklamebyrå og en matprodusent som forteller om deres erfaringer. Videre møter vi en sjømathandler og en butikkslakter som forteller om hvilke kunnskaper og ferdigheter som er viktige for å kunne yte god salgsservice overfor kundene.

Begreper

Varmholdig mat: Mat som bys fram fra varmdisk skal ha en tilstrekkelig varmebehandling og holdes kontinuerlig varmt ved minimum 60°C.

Spørsmål

- 1 Hvilke faktorer kan påvirke kundene når det gjelder valg av produkter?
- 2 Hvilke kunnskaper og ferdigheter bør en butikkslakter ha?
- 3 Hvilke kunnskaper og ferdigheter bør en sjømathandler ha?
- 4 Hvorfor er det så viktig med sporing? I hvilke situasjoner kan det bli aktuelt å benytte sporingsmulighetene?

Fordypningsoppgaver

- 1 Ta for deg et produkt som dere produserer på skolen, og utarbeid et forslag til hvordan du vil emballere og merke produktet. Lag gjerne et forslag til hva slags design du vil ha på pakningen og begrunn hvorfor du tror dette er en god idé.
- 2 Oppsøk en ferskvaredisk i nærheten av der du bor og spør om hva de selger mest av. Spør også om hvordan de kan svare kunder på spørsmål om innholdet i ulike produkter og hvilke opplysninger kundene oftest ønsker svar på.