



Marknad og sal

Kva vi kjøper når vi skal handle mat, er avhengig av mange faktorar. Utsjånad, omtale, lukt og smak, emballasjeløysing, pris, haldbarheit, kvalitet, vanar, trendar, reklame og næringsinnhald er alle element som kan vere utslagsgivande for kva vi vel, men ofte er vi kanskje ikkje heilt bevisste på kvifor vi valde nettopp dei produkta vi kjem heim med?



Foto: Snöball Film

På ein del produktområde er utvalet breitt, og det er mykje å velje mellom. Tenk til dømes på potetchips. Du kan velje mellom glatte, rifla, tynne og litt tjukkare skiver. Det er eit stort utval av ulike krydder og smakar, og chipsen kan vere steikt i ulike oljetypar. Det er økonomiposar og småposar, og det er ulike produsentar som lagar litt ulik kvalitet. Posane ser ulike ut. Kva er det då som til slutt gjer at du vel det eine produktet framfor alle andre? Kanskje vel du ikkje eingong det same frå gong til gong.

Ein dag kan det vere at du har lite pengar, og då vil pris vere viktig. Ein annan gong skal du ha besøk, og då må du vurdere mengd og smak ut frå det. Og ein annan gong er det kanskje berre du som vil ha noko å kose deg med, og då vel du ein tredje variant.



Eller du har sett reklame for eit nytt produkt som du har lyst til å teste ut. Sals- og marknadsansvarleg må mellom anna ta omsyn til dette ved utvikling av nye produkt og emballasjar, og kva som blir ein suksess, kan av og til overraske også dei som er ekspertar på dette området.

I ein ferskvaredisk er det først og fremst uemballerte produkt som blir bydde fram, og då vil ikkje emballasjen påverke sjølve salet. Då er det mellom anna korleis varene blir presenterte, service, reklame, pris, serveringstips, tilhøyrprodukt og sesongar som kan vere avgjerande.

Ein butikkslaktar er ein fagperson som skal gjere sitt beste for å selje produkta som blir bydde fram, og få nøgde kundar. Arbeidsdagen vil begynne med at han eller ho klargjer produkt som skal setjast frå (eksponerast) i ferskvaredisken. Her kan det vere snakk om både å produsere og å dele opp produkt som skal bydast fram.

Noko skal kanskje klargjerast for varmhalding og bydast fram varmt. Ein god butikkslaktar må ha kunnskapar om matlaging om han eller ho skal kunne gi kundane råd og inspirasjon om tillaging av produkta, vidare er det viktig å kjenne eigenskapane til dei ulike produkta slik at kunden får eit godt sluttprodukt. Det er viktig å sjå kunden og finne ut kva kunden ønskjer, slik at butikkslaktaren kan tilby produktet og eventuelle råd som kunden treng. Om vi som kundar kjem tilbake til denne utsalsstaden, kan bli avgjort i dette møtet mellom seljar og kjøpar.

Mykje av det same gjeld også for sjømathandlaren. Du må kunne gi kundane råd om tillaging og tilhøyr, og du må kjenne til system for sporing for å kunne gi kundane informasjonen dei spør etter. Du møter kunden og kan påverke salet gjennom service, råd og rettleiing. Du må også ha kunnskapar om kvalitet, hygiene og mattryggleik.