



«Fra nytt produkt til fornøyd kunde»

Målgruppe: Et tilbud til deg som akkurat nå jobber med å utvikle et lokalmatprodukt basert på råvarer fra landbruket i Nordland.

Sted Bodø – Restaurant Nyt

18.-19. April

Det er mange ting å tenke på og mange valg å ta når et lokalmatprodukt skal finne sin vei fram til kundene. I løpet av to dager skal vi ved hjelp av dyktige fagfolk følge produktet ditt fra benkplate til fornøyd kunde, ved å forbedre smak, lukt og utseende. Vi får en innføring i teorien rundt den kosmetiske delen av produktet – størrelse, design og innpakkingsmuligheter. Og til slutt ser vi på hva som er avgjørende for å få salg; kanaler, synlighet, prissetting og registrering.

Vi vil hjelpe deg et stykke på vei, slik at vi får enda flere lokalmatprodukter fra Nordland plassert i hyller rundt omkring, klare for salg! Velkommen på kurs.

PROGRAM Onsdag 18.april

1000

Velkommen



1015

Smak

Kokken Bjørnar Bakklund fra Restaurant Nyt <http://restaurant-nyt.no/> som har svært god erfaring med å få frem den balanserte «riktige» smaken, skal dele av denne kompetansen med dere. Hvert av lokalmatproduktene som dere har tatt med, skal smakes på i fellesskap, og dere vil få tilbakemeldinger på smaksbildet i de ulike produktene.



(Bilde brukt for illustrasjon)

1300

Emballasje og design

Emballasje og visuelt uttrykk er viktig for i identiteten til produktet ditt. Bjørn Heggdal fra Link Produktdesign AS <http://www.linkprodukttdesign.no/> skal gå igjennom hva som er viktig å tenke i valg av emballasje. Materialvalg, farger, funksjon og størrelse er sentrale stikkord i denne delen av programmet. Gjennom god design formidler man de verdiene produktet og bedriften står for.



(Bilder brukt for illustrasjon)

1400

Prising

Det er mange ganger vanskelig å sette en prislapp på egne produkter. I denne timen ser vi nærmere på hva som er viktig når man skal finne en riktig pris. Det er mange ting å tenke på før man setter en pris. Kalkulering av kostnader er sentralt. Kay Nilsen fra Matmerk skal gi dere nyttige tips på veien frem til riktig pris.



(Bilder brukt for illustrasjon)

1500

Synlighet

For å oppnå salg, må produktene være synlige. I tillegg til å være synlig i en hylle, må kundene bli oppmerksomme på at man kan få kjøpt varene og hvor man kan få kjøpt dem. Det finns mange ulike måter å fortelle potensielle kunder om produktene. Kunder av lokalmat er opptatt av å høre historien om maten; hvor den kommer fra, hvilke egenskaper den har og gjerne også få innblikk i hvordan den blir laget. Både muntlig og skriftlig synliggjøring vil være tema i denne sesjonen. (Kay Nilsen)



(Bilder brukt for illustrasjon)

1600

Salgskanaler

Finne riktig «hylle» for mitt produkt. Noen lokalmatprodukter skal finne sin vei til en dagligvarehylle, mens andre skal selges i gårdsbutikker. Andre igjen skal stå i virtuelle hyller i nettbutikker, mens noen skal pakkes ut og selges over disk på messer og markeder. Enkelte produkter blir ikke synlige før de kommer på tallerkenen til en kunde på en restaurant. Hyllen de står i enn så lenge er en lagerhylle. Mange lokalmatprodukter selges gjennom flere ulike kanaler. (Kay Nilsen)



(Bilder brukt for illustrasjon)

1700

Registrering i Epd-databasen

Fra 9. april er det en helt ny EPD-database som skal gjøre registreringer enklere. (Kay Nilsen)



1900

Kokken tryller!

Gjør dere klare for et kokketrylleshow! Lekre retter blir tryllet frem, og det er produktene til alle deltakerne spiller hovedrollene 😊



(Bilde brukt for illustrasjon)

PROGRAM Torsdag 19.april

0830 - 1400

Verksted «samle gode råd på veien videre»

Dette blir ei arbeidsøkt der alle skal jobbe med sitt/sine produkter. Alle fagpersonene er tilgjengelig for deg, og vi setter opp en timetabell slik at hver bedrift får et møte med fagpersonene og får diskutere sitt produkt. Dette blir en fin anledning til å få én-til-én veiledning fra fagpersonene, og direkte tilbakemeldinger til hjelp i veien videre med lokalmatproduktene.

Meld din interesse på påmeldingslinken [her](#), eller ta kontakt for å høre mer om dette arrangementet.

«Fra produktutvikling til hylleplass» er et av tiltakene i Prosjektet Gårdsturisme og matopplevelser i Nordland. Prosjektet eies og drives av Fylkesmannen i Nordland, i et samarbeid med Nordland fylkeskommune

Hvis interessen er større enn antall plasser vil Fylkesmannen foreta en utvelging blant de påmeldte som oppfyller kriteriene for målgruppen. Vi prioriterer at flere produksjoner er representert, og at man kommer med foredlede produkter som nærmer seg ferdig for salg, eller som har vært i salg en tid, men som du tenker å forbedre.

Deltakerne dekker sine egne reisekostnader. Hver deltaker bidrar med sine produkter inn til smaksverkstedet og til middagen. Nærmere avtale om mengder gjøres i forkant.

Fylkesmannen i
NORDLAND



- virker til Nordlands beste



Statens hus
Moloveien 10
8002 Bodø

tlf: 75 53 15 00 || fax: 75 52 09 77
fmnopost@fylkesmannen.no
www.fmno.no

www.twitter.com/FMNordland || www.facebook.com/FylkesmannenNO