

Checklista för fiskaren vid demonstration av fisk i butik

1. Fiskelicens, FA/F skatt, primärproducent
2. Kommunikation med butik, avtal med butik angående datum, plats (storlek på yta och platsen i butiken) och tid (vilka tider får produkten visas)
3. Vad finns det för material att tillgå i butik (Bänk, vatten, el, spis, ombytesmöjligheter, hygien, kylskåp/frys, presentationsmaterial ex. sked/gaffel/tandpetare och liten tallrik/skål, plasthandskar, avfall m.m.)
4. Köp presentationsmaterial innan, beställ exempelvis ifrån:
 - <https://www.gulakatten.se/>
 - <https://www.tingstad.com/se-sv/foodservice>
 - <https://www.papstar-shop.se/>
5. Utrustning, fundera över vad just ni behöver man ha med, flera olika skärbrädor för olika råvaror och hur många knivar, avfallshinkar och soppåsar? Gör gärna en egen checklista så att du får med dig allt.
6. Länkar till livsmedelshygien och matdistribution:
 - **Försäljning små mängder**
<https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/publikationsdatabas/broschyror/forsaljning-sma-mangder.pdf>
 - **Butik – Säker mat i din butik**
<https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/produktion-handel-kontroll/branschriktlinjer/butik--saker-mat-i-din-butik.pdf>
 - **Branschriktlinjer för säker mat i samlingslokaler**
<https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/produktion-handel-kontroll/branschriktlinjer/samlingslokaler-branschriktlinjer-for-saker-mat-i.pdf>
 - **Kontrollhandbok - butik**
https://www.livsmedelsverket.se/globalassets/produktion-handel-kontroll/vagledningarkontrollhandbocker/Kontrollhandbok_butik.pdf?AspxAutoDetectCookieSupport=1
7. Bemötande – vilket bemötande ska din verksamhet ha gentemot en kund?
Fundera ut några olika säljande meningar som du kan använda i din marknadsföring direkt till kund.

8. Ta chansen och ställ frågor och få svar, ex. en enkät (Hur fick du reda på vårt event? Hittade du eventet lätt? Motsvarade eventet dina förväntningar?)
9. Broschyrer om produkten & innehållsförteckning, spårbarhet o.s.v.
10. Marknadsföring både utanför och i butiken. Tag med/låna en gatupratare där du annonserar om din närvaro samt det erbjudande du har. Ju större reklamblad desto bättre!
11. Marknadsföring med rätt profilkläder, åtminstone ett förkläde med logga som är rent och snyggt, ha gärna med ett extra att byta med efter halva dagen så du alltid ser hel och ren ut.
12. Receptblad som besökaren kan ta med sig på lagom stort papper.
13. Extrapriser på produkten i samarbete med butiken, samt information om vart du hittar produkten i butiken.
14. Dokumentation av antal besökare och antal direktrelaterade köp.
15. Vad det något som saknades som behöver kompletteras till utrustning/material, skriv ner på kommande checklista!
16. Uppkom några utlägg som behöver räknas med i själva eventet?
17. Dokumentation av plats (adress), tid och datum. Gör gärna en egen anteckning efter din demonstration för att minnas hur det var, ex. belysningen, om vilken kundgrupp som visade intresse och hur du kan inrikta framtida demonstrationer för att anpassa efter just den butiken och det kundunderlaget.

Aktivitet i butik:

- Frågesport/tävlingsmoment i butik för att locka besökaren att engagera sig i produkten.
- Tipspromenad.
- Tipslåda med tips ifrån kunden på vad de vill smaka på alternativt hur de brukar tillaga fisken hemma, barndomsminnen av fiskrätter.

Den här informationen skapades av projektet Smaka på Vätern 2020
Hushållningssällskapet Västra

Kontakt:

johanna.ekekrantz@hushallningssallskapet.se 010-288 01 30

christina.milen.jacobsson@hushallningssallskapet.se 0521-72 55 15

