

Smak på lokalt - minnesanteckningar 2008-02-20

Kicki Nilsson, ICA

Torget

Medvetna kunder

- Väljer mat med mervärde
- Handlar långsiktigt
- Betalar mer för bättre kvalitet

Lägre priskänslighet för mervärdesprodukter än på prispressade basvaror.

Rätt sortiment

- Attraktivt och effektivt
- Utgår från kunden
- Ständig förändring
- Rätt plats, pris och utrymme (mer utrymme och bättre plats än försäljningens storlek)

Ulrika, ICA

Kvalitetssäkring

EMV – Egna Märkes Varor, certifierade enligt BRC.

ICA:s lokala kontrollprogram, nu med ca 200 lokala leverantörer

Certifiering med Prosanitas. Kostnad 5 000 kr

Även annan certifiering godkänns, som
ISO 22 000 och Svenskt Sigill.

Christer Johansson, ICA Maxis

ICA-idén, egna företagare, i samverkan, mångfald, lokal anpassning, storskalighet, effektivitet.
2007 lokala inköp 81 av 227 miljoner. Sådana som ”knackat” på dörren för att sälja sin produkt.

Förpackningar

Rätt produkt, men inte alltid rätt design på förpackningen.

Viktigt! Attraktiva varor med en bra design

Exempel Rapsolja

En flaskas form kan göra skillnad.

Att ta fram en egen flaska kan kosta 500 000

Etiketten kan göra skillnaden...

Rapsolut!

PeO Verne

Torget

Man bestämmer själv hur lokal man vill vara

Lägg energi på storytelling på marknadsplatsen

Priset kan läggas här om man vill

Antal/butik, pris/butik, inloggning/butik

Första kontakten är ett mejl från butiken. En leverantör kan inte se en annan leverantör.

Start 2 500 kr, månadskostnad 495 kr, rörlig kostnad 6 kr/order

Gratis support första månaden, sedan 400 kr/timme. Eller 15 min gratis.

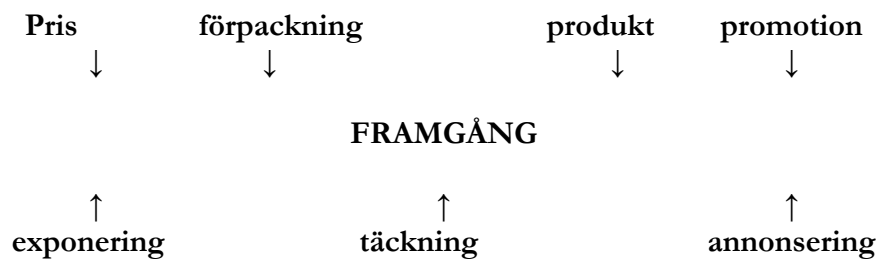
Varucertifikat – för de som skall registreras centralt. (Torfolk har detta)

Via en ekonomisk förening/gruppering skulle man kunna vara med på Torget.

Det krävs att man är en juridisk person, fakturan kan splittas. Men det är viktigt med avtal inom gruppen om man vill hoppa ur och bli sin egen senare. Varje leverantör marknadsför sin/sina produkter under en gemensam torgplats. Kan vara bra vid säsongsprodukter t.ex.

ICA lägger sig inte i logistiken vid det lokala alternativet. Priset för transport kan föras på priset till handlaren.

Tänk! Hur skall jag få Maxi-Charter att köpa mina produkter för att kunna sälja vidare till konsument?



- Vad säljer jag för produkt?
- Vilken målgrupp vänder jag mig till?
- Varför är varan bra för konsumenten?
- Varför är varan bra för butiken?

Man behöver vara både relevant och unik!

Förpackningens värde!

Hur kommer jag in i ICA-butiken?

- Torget
- Personligt besök
- Telefonbearbetning
- Leverantörsamarbete
- Marknadsgrupperingar

37 företag hade anmält sig till Torget januari 2008
Butikerna kan leta efter butiker eller efter artiklar.

Vid pennan, Margareta Edsgård