

**Börði  
Nörði**



**NAMNAM**

SAMMANFATTNING



**kustens mat**

MATHANTVERK



ÅLANDS  
**YRKES**  
GYMNASIUM

# Börði' Nörði' NamNam – mathantverksdagar på Åland

27–29 MAJ 2018

Intresset för den lokalproducerade maten bara växer och i spåren av detta växer en ny yrkeskår av mathantverkare fram. Under tre soliga dagar, mitt i äppelblomningens tid på Åland, samlades närmare 70 mathantverkare och matentusiaster för årets bördigaste nätverksträff – Börði' Nörði' NamNam.

– Jag tror att det är extra viktigt att samla denna nya yrkeskår i Finland eftersom alla är något av nybörjare. Att träffas ger styrka och synlighet, vilket mathantverket i Finland och på Åland behöver idag, säger Harriet Strandvik, projektledare för mathantverksutbildningen på Åland och arrangör av evenemanget. Här har vi sammanfattat innehållet och alla föreläsningarna för dig som inte var där.

**Börði'** – står för bördigt, där kunskap växer.

**Nörði'** – står för nörd, en person med passion för något.

**NamNam** – står för det goda i livet, maten och måltiden.

# Årets bördigaste nätverksträff Bördi' Nördi' NamNam – Busstur 27 maj 2018 || Mathantverksdagar, Åland, Kustens mat

Det är söndag förmiddag, solen skiner och en grupp matnördar samlas i centrala Mariehamn på Åland. Landsbygdsutvecklare Lena Brenner hälsar gruppen välkomna och berättar om dagens program. Deltagarna sätter sig till rätta på sina säten och turen kan börja.

## NYGÅRDS SKOGSGRISAR – årets unga entreprenörer 2018

Bussturens första stopp är hos Nygårds Skogsgrisar i Mångstekta, Sund. Där möts vi av Ronja Brenner, Andreas Nordlund och hunden Melker. Efter att de välkomnat oss visar de oss till en traktor och vagn och dagens grissafari drar igång. Här får vi sitta på höbalar på vagnen och lyssna på Ronja när hon berättar om grisarna och deras liv medan Andreas kör traktorn. Melker går från famn till famn och ser till att alla har det bra.

När vi kommer fram till den första hagen förbereder Andreas och Ronja oss på att grisarna är hungriga. Veldig hungriga. Det är lätt att förstå vad de menar då vi möts av en grupp grisar som ivrigt trängs vid grinden. Alla trynen är riktade åt samma håll, mathinken.

När Andreas kastar den första brödbiten blir det livat, grisarna springer kors och tvärs över hagen

så dammet yr. Grisarna älskar det här, de bökar runt, precis som grisar ska göra. De rör sig, de äter och de rullar i leran. I vagnen, där vi sitter, syns glada leenden. Det är lätt att le när entusiasmen hos både grisar och värdar är så påtaglig.

Nygårds skogsgrisar utfodras i huvudsak med korn, grönsaker och frukt men även med bröd som åländska butiker annars skulle slänga. Ronja och Andreas benämner det som "hållbara grisar". Det är viktigt för paret att grisarna får utföra sina naturliga beteenden, att de får rusta bland buskar och träd och rulla i lera för att svalka sig. På vintern får de obegränsat med halm att bädda i. Ronja berättar att grisarna äter jord och tuggar på sten, ungefär som pastiller, för att få i sig mineraler. Det här är inga industrigrisar, det är skogsgrisar.

Grisarna äter även mördarsniglar "men den som tänker skaffa en gris till trädgården bara för att bli av med mördarsniglar får även räkna med att få



trädgården rejält ommöblerad” säger Ronja och skrattar.

Under safarin får vi besöka flera olika hagar och träffa grisar i alla åldrar. På turens sista stopp finns en grupp kulingar som vi deltagare får mata. Oblygt puttar de oss på benen och tigger bröd. Lyckan är total när en gammal baguette fångas och små snabba grisfötter rusar iväg för att få hela härligheten för sig själv.

Turen är över men den varma känslan finns kvar. Uttrycket ”glada grisar” fick den här dagen en helt ny innebörd.



### **MATTAS GÅRDSMEJERI** – ekologiska mejeriprodukter

När vi kommer fram till Mattas Gårdsmejeri, i Finby som även det är i Sund, möts vi av Jennifer Sundman och Lars-Johan Mattsson. Lars-Johan har vi redan träffat i bussen tidigare på morgonen när han passade på att förse oss med smakprover på tre olika ostar som tillverkas på gården. På gården leker två små flickor i rosa klänningar, det är Vendla och Vera, parets barn. Vendla håller upp en liten plasthink och förklarar att hon ska gå och mjölka och går sedan med bestämda steg över den idylliska trädgården.

Jennifer berättar att det är hennes släktgård. Här finns fem kor och grisarna Svina och Stina. I en hage intill trädgården ligger fyra kalvar. Ivrigt plockas kameror och telefoner fram och blivande mjölkproducenter förevigas.

Förutom hårdost, vitmögelost, blåmögelost och salladsost tillverkas även glass. Det är kon Åsa som är källan till denna uppskattade delikatess. Lars-Johan berättar att caféet har varit en stor succé och en lyckad satsning. Besökare vill givetvis se hur produkterna tillverkas men att få sitta ner i vacker miljö och sedan provsmaka det som finns ger besöket en extra krydda.

All produktion sker för hand och besökarna har möjlighet att se var korna mjölkas och följa osttillverkningen genom ett glasfönster. Jennifer



och Lars-Johan deltar fortlöpande i tävlingar för att utvecklas och knyta kontakter, ett flertal vinster har delats ut till dem. Produkterna säljs på gården men även i olika butiker runt om på Åland.

Vår grupp samlas runt ett bord i trädgården och Mattas nystekta halloumburgare och glass från kon Åsa dukas upp på bordet. En av deltagarna ber att få en burgare till och säger sedan nöjt ”den totala timpenningen kanske är låg för oss mathantverkare men livskvaliteten är sannernligen hög”.

## ÄPPELGÅRDEN ÖFVERGÅRDS

Turens sista besök är hos Anna och Jan Alm på äppelgården Öfvergårds i Tjudö, Finström. Äppelträden blommar vackert rosa och vi bjuds på en underhållande provsmakning av sortren äppelmust från tio olika äppelsorter. Ord som vuxet, läskande, fräscht, rabarber och otroligt gott hörs bland deltagarna. Vissa av sorterna är allergivänliga.

Öfvergårds erbjuder även andelsjordbruk där kunderna får hyra en andel i ett eget äppelträd. Öfvergårds odlar och kunderna väljer sedan om de vill komma ut till gården och skörda eller om de vill ha sina äpplen plockade och förpackade



i lådor. Den här typen av partnerskap förenar konsument och producent.

Anna och Jan, som båda är utbildade mathantverkare, har tillsammans med det åländska företaget Backmans Smakverk tagit fram produkten "picklade äppelskott". En tredjedel av alla äppelkart gallras och kastas vanligen för att övriga äpplen ska kunna växa till sig ordentligt. Dessa kart är alltså en restprodukt men det här sällskapet har lyckats ta vara på dem och förvandlat dem till en delikatess. Produkten har gjort stor succé och vann guld i FM i mathantverk i klassen innovativt mathantverk år 2017.

Under en rundvandring i den vackra äppelträdgården berättar Anna och Jan hur odlingen går till. Allt från hur träden beskärs till bevattning och kontroll av nytto- och skadeinsekter. Besöket avslutas med kaffe och äppelpaj i en solvarm trädgård. Vi tittar ut över de färggranna äppelträden och en deltagare sträcker sig efter en burk med picklade äppelskott och säger "jag är imponerad, man hittar alltid något kul på sådana här evenemang". Alla nickar samstämmigt.

Efter dessa tre besök avslutar Lena Brenner skickligt dagen med att sammanfatta alla upplevelser och välkomnar deltagarna till middag på kvällen och föreläsningar och evenemang under veckan som kommer.



# Att skapa upplevelser – från OK till WOW! Lena Mossberg

Lena Mossberg, som är professor i företagsekonomi, har forskat på konsumenters upplevelser med fokus på hotell, restaurang och turism. Lena har även skrivit en bok med titeln Att skapa upplevelser – från OK till WOW. Boken beskriver hur upplevelser kan skapas för att få engagerade kunder, känslor är nämligen betydelsefulla vid köp och konsumtion.

Det som ökar upplevelsens värde är bland annat

1. Den är utmanande, spännande
2. Nyheter, vi blir nyfikna
3. Storytelling, vi blir emotionellt rörda och minns bättre
4. Interaktivitet, vi får känna delaktighet och engagemang

Astrid Lindgrens värld, i Vimmerby, är ett bra exempel på storytelling, säger Mossberg. Tidigare fanns fast food att köpa för deras besökare men hamburgare och pommes frites passar egentligen inte in i detta sammanhang. Därför täcktes alla varumärkesskyltar över, lokal mat från böckerna började tillverkas och alla rätter hade samma namn som i böckerna. Konceptet blev en helhet och ökade känslan av delaktighet för kunderna.

Många lägger stort fokus på produkten men den är bara en liten del. Ett annat exempel är Thon hotell i Norge. Det är ett helt vanligt hotell med helt vanliga utrymmen. Detta hotell började projicera bilder på väggarna, som en historia. De kunde förse sina kunder med en upplevelse utan att ändra på lokalen. Samma utrymmen kunde användas till konferens, möten, spännande middagar.



# Branschråden på Eldrimner - och hur vi jobbar med dem

Bodil Cornell

**Eldrimner, som startade år 1995**, är ett nationellt resurscentrum för mathantverk som finansieras av statliga medel och EU:s landsbygdsprogram. Bodil Cornell är verksamhetsledare och initiativtagare till Eldrimner som erbjuder kurser, rådgivning, seminarier, studiearbete och utvecklingsarbete. Mathantverk är idag etablerat och det är viktigt att vi arbetar för att bevara det, säger Bodil.

Eldrimner förmedlar kunskap och ger stöd både i start och utveckling för mathantverkare. Det finns en nationell styrgrupp från olika delar av Sverige och olika delar av mathantverk. Styrgruppen behandlar bland annat utvecklingsfrågor.

Alla branscher har sina egna branschråd som träffas 1-2 gånger per år. Det sitter sju personer i varje råd och positionen har de i sex år. Branschråden driver mathantverkarnas frågor. Det är handgripliga frågor som diskuteras och i råden sitter mathantverkare från hela Sverige. Branschråd för alla branscher finns. Eldrimner erbjuder mathantverkare möjlighet att diplomera sig till "rådgivare" som sedan skall hjälpa andra mathantverkare.

## Konkreta mål för Eldrimner är

- bidra till att skapa nya arbeten och företag
- stödja och hjälpa företag att utvecklas
- utveckla och bevara mathantverk som är unikt

## Detta skall göras genom

- utbildning, kurser och rådgivning
- skapa efterfrågan
- ta bort hinder för utveckling (hur kan du producera i liten skala utan att det blir krångligt)
- jobba företagsstyrt tillsammans med näringslivet, inte vid sidan av utan ihop

## Förutom branschråd har Eldrimner även

- tävlingsråd, eftersom tävling stimulerar till produktutveckling
- representanter i varje län, för att skapa synlighet (fokuslän)
- ambassadörer som kan föra Eldrimners talan







## Mozzarella som mathantverk Linda Elvingsson från Ängsholmens Gårdsmejeri

Att tillverka och sälja mozzarella är något av det svåraste som finns i ostvärlden, den ska nämligen vara max tio dagar gammal då den konsumeras. Vadå, tänker du nu, mozzarellan i kylskåpet håller väl i flera veckor? Det är förvisso sant, men en äkta, hantverksmässigt tillverkad mozzarella ska vara alldeles färsk, syrlig, lätt smörig i smaken och ha lite tuggmotstånd. Så tänk om man, istället för att frakta buffelmozzarella över hela Europa till Norden, kunde importera själva bufflarna istället? Och helt enkelt tillverka osten själv?

Ungefär så tänkte livsmedelsinspektören Pontus Elvingsson för tio år sedan, och i samma veva som han började forska kring möjligheterna att hålla vattenbuffel i Sverige så ringde han sin dotter Linda:

– "Det skulle nog vara bra om du utbildade dig till livsmedelsagronom, så att du kan lära dig att ta vara på buffelmjolk." Så sa han, berättar Linda Elvingsson, som sedermera, dagen efter sin examen, fann sig stå tillsammans med mamma i familjens gårdsmejeri och tillverka buffelmozzarella.

Nu kallar hon sig Buffellinda och Ängsholmens Gårdsmejeri har precis skalat upp verksamheten rejält och har även börjat tillverka mozzarella av komjolk. Buffelmozzarellan finns fortfarande i produktion, men vattenbufflarna visade sig vara lite för opålitliga i kalvning och mjölkning för att bygga upp en större verksamhet på. Nyligen införskaffades ett par



maskiner från Italien, och i mejeriet kan nu 1000 liter opastöriserad mjölk om dagen förädlas till mozzarella.

–Våra maskiner är förhållandevis små, och hantverksmässigt är det inte så stor skillnad på produktionen. Det handlar mest om att vi inte arbetar ostmassan för hand längre utan det görs i maskin, precis som en bagare inte handknådar all sin deg. Och kvaliteten på osten har faktiskt bara blivit bättre, förklarar Linda.

Hela produktionen från Ängsholmens Gårdsmejeri köps upp av samma grossist, Sorunda i Stockholm, och levereras därifrån på ett par dagar över hela Sverige. I gårdsbutiken och caféet serveras även andra varianter av ost, såsom den gräddfyllda mozzarellan burrata, rökt scamorza och halloumi. Idag försörjer sig både Linda och hennes sambo på mejeriverksamheten.

– Det var ett krav vi satte upp i samband med investeringen i de nya maskinerna, att vi skulle kunna försörja oss på detta. Även mathantverkare måste kunna tjäna pengar och vara lediga ibland, ingen kan leva på luft.

## Lindas sju bästa tips till mathantverkare

1. Bli riktigt bra på EN produkt. Det är onödigt att vara halvbra på många på en marknad där allt finns tillgängligt.
2. Gör många studiebesök. Men tänk på att vissa kanske vill ha betalt för sin tid, eller hjälp med något tillbaka. Kunskap är inte gratis.
3. Ha stenkoll på din egen produkt. På råvaran, på maskinerna du använder, hur den ska ätas och så vidare.
4. Använd sociala media. Bjud in och visa vardagen i din verksamhet, det skapar relation och lockar kunder till dig.
5. Skriv listor och sätt upp mål.
6. Lyssna på kunderna, men inte för mycket. I mitt fall till exempel, så är kunderna ofta vana vid butiksmozzarella och vet kanske inte exakt hur det ska smaka. Jag behöver få dem att förstå att färsk är godare.
7. Prata med andra. Du måste inte kunna allt själv. Om till exempel sociala medier känns svårt att hantera för dig, inspireras av andra, be om hjälp.



# Pontus Elvingssons känsla för vattenbuffel

## Pontus Elvingson från Ängsholmens Gårdsmejeri

**Efter att ha fött upp** fjällkor och drivit gårdsmejeri under ett antal år fick Pontus Elvingson, statsinspektör vid svenska Livsmedelsverket och lantbrukare vid Ängsholmens Gård, höra talas om att vattenbuffel ska gå att föda upp även i Norden. Det kunde väl vara intressant för mejeriverksamheten, bestämde Pontus, och i januari 2012 anlände åtta kvigor och en tjur, importerade från Tyskland med garanterat god hälsostatus. Och med dem fick gården så mycket mer än bara nio nya djur – vattenbufflarna visade sig ha många egenheter och särdrag, men också många fördelar.

– De är mycket följsamma och trevliga djur som gärna präglar sig på en människa. Mer hund än katt kan man säga. De kan vara lite jobbiga på det sättet. De tränger sig på, vill umgås och utser dig till mamma eller pappa. Man får se till att ha tåhättor på skorna. Och när man kliar dem på magen så lägger de sig ner och vill ha mer, säger Pontus.

**Vattenbufflarna lever tätt** i grupp och har färre svettkörtlar än våra vanliga kor, vilket gör dem känsliga för hetta. De söker sig till skugga och betar gärna på natten. Bufflarna ger en fin mjölk med hög fetthalt, perfekt för att tillverka mozza-

rella, som numera har blivit gårdsmejeriets specialitet. Av tio liter buffelmjölk kan man förädla 2,5 kilo mozzarella vilket är dubbelt så mycket som av komjök. Men de mjölkar istället betydligt mindre och är även mycket mer svärmjölkkade än vanliga kor. Deras räfflade horn skaver sönder träkonstruktioner och de sölar ner rejält vid sina drickstationer eftersom de tycker så mycket om vatten. Det här gör också att man behöver stängla in även vattenområden där bufflarna ska beta, eftersom de annars helt enkelt kan simma iväg. De har ett naturligt skydd mot fästingar, som av någon anledning dör och faller av efter ungefär tre dagar.

**Dessutom gör Ängsholmens** vattenbufflar en väldigt viktig insats för miljön.

– Precis som många andra sjöar hotas vår närmaste sjö Tämnaaren att helt växa igen och det är både svårt och dyrt att rädda våtmarker. Men vattenbufflarna är extremt väl anpassade för att beta våtmarker. Deras breda klövar och tjocka, vattenavvisande hud gör att de klarar sådana förhållanden mycket bättre än vanlig boskap, förklarar Pontus.

– Dessutom betar de även under vattnet och äter även kaveldun som kor inte tycker om.

Bufflarna kan inte på egen hand rädda Tämnaaren, men de drar sitt strå till stacken för att återställa den känsliga våtmarksbiotopen.

– Plus att både horn, hud och hår kan användas till olika typer av hantverk. Bufflarnas hår liknar vårt och man använder det bland annat i tupéer. Hornet är attraktivt för sniderier och hudarna från våra bufflar skickas nu till Tärnsjö Garveri för beredning. De klarar vårt klimat bra och köttet är dessutom både gott och näringsrikt. Vattenbufflar är riktigt bra foderomvandlare, och EU står beredda att ge stöd för möjligheten till våtmarksreovering. Jag rekommenderar verkligen fler att ta chansen och skaffa vattenbuffel, säger Pontus.





# Nördarnas bord – forum för matfantaster

Från pH-värden till korvskinnskonsistens, från brödleveranser till mathantverkets inbyggda ensamhet. Vid nördarnas bord samlas deltagarna i Bördi´ Nördi´ NamNam kring sju teman för ivrig diskussion och problemlösning.

## TEMA: BAGERI

### Kan bake off-bröd vara mathantverk?

Vid bageribordet leds diskussionen av Marcus Löfroth från Kulturbageriet i Västerbotten som även sitter i branschrådet hos Eldrimner. Här diskuteras möjligheterna att ta tillbaka begreppet bake off, som kidnappats av bröndindustrin. Frågan kom upp eftersom de hotell som serverar Ålandsfrukost på Åland har svårt att beställa lokalproducerat bröd då de inte alltid kan förutse åtgången. Kulturbageriet har löst problemet genom att leverera hantverksmässigt tillagat bake off-bröd till restauranger i sitt närområde.

– Processen är helt densamma som för allt bröd vi säljer. Vi jäser brödet helt färdigt, men istället för att stoppa in det i ugnen så fryser vi det. Och så kan restaurangerna sätta brödet direkt från frysen till ugnen och använda exakt de mängder de behöver, förklarar Marcus.

Vid bordet sitter även, Werner Sundberg från Brödbiten, Anita Lundin och Jeanette Hagman som går Mathantverksutbildningen på Åland just nu.

## TEMA: BÄR-, FRUKT- OCH GRÖNSAKSFÖRÄDLING

### Kan mathantverksföreningarna ta ansvar för att sätta upp smakpaneler?

Tillvaron som mathantverkare kan kännas ensam, och i ett kuvert från Mathantverks-FM i Ekenäs kom frågan om det möjligen kunde vara en uppgift för mathantverksföreningarna att skapa smakpaneler som kan hjälpa till att utvärdera och ge konstruktiv kritik kring nya produkter. Ledare för bär-, frukt- och grönsaksförädlingsnördarna är Ulla Lahti, till vardags mathantverkare i företaget Mitt Skafferi med produktionskök och gårdsbutik på Alnö, norr om Sundsvall. Ulla är även rådgivare i Eldrimners branschråd.

– Det vanliga är att man frågar grannar och vänner om råd då man vill testa en ny produkt, säger Ulla. Idén om att mathantverksföreningarna skulle ordna smakpaneler är bra, men kan vara svårt att omsätta i praktik. Det går snabbt i produktionen för en småskalig mathantverkare och kan kännas svårt att vänta med att få en produkt utvärderad tills nästa möte i en eventuell panel ordnas.

– Men om man vet i god tid så kanske det vore möjligt, och då kunde man kanske ta med sig flera produkter samtidigt, säger Agnetha Wilhelms, havtornsförädlare på Utgård, Åland. Kunde eventuellt mästerskapen i mathantverk vara ett forum för feedback även för produkter som inte tävlar?

## TEMA: GÅRDSSLAKT OCH CHARK

### Hur ska snutten på korven egentligen kännas?

Vid charkbordet är det Leif Persson från Bjärhus gårdsbutik i Skåne som håller kommandot. Här diskuteras bland annat det perfekta lägsta pH-värdet under lagringen av en lufttorkad korv (5,0). Men då vi dyker in i diskussionen beskrivs den perfekta konsistensen på korvskinnsnutten på en korv som hänger för lufttorkning:

– Den ska kännas sval och len, som ett sidenlakan, förklarar Leif.

Om lagringen inte fungerar, och luftfuktigheten är fel, så kan skinnsnutten bli slemmig eller alldeles torr.

– En torr korv ska man vacuumpacka i en till två veckor, då blir den bra igen. Och har den blivit slemmig får man tvätta korven i lunket\* vatten.

\* skånska för ljummet, reds anm.

## Nördarnas sju bord

### BAGERI

**Diskussionsledare:** Marcus Löfroth,  
Kulturbageriet, Västerbotten.

**Assistent:** Werner Sundberg, Brödbiten, Jomala.

### NORDISK DRYCK

**Diskussionsledare:** Joel Lindholm, fd baravsnarig  
på Indigo, numera Chipsters.

### FISKFÖRÄDLING

**Diskussionsledare:** Viktor Eriksson, köksmästare  
Silverskär.

### GÅRDSSLAKT OCH CHARK

**Diskussionsledare:** Leif Persson, Bjärhus gårds-  
butik, Skåne.

**Assistent:** Jonas Backman, Smakverket, Åland.

### MEJERI

**Diskussionsledare:** Jennifer Sundman, Mattas  
Gårdsmejeri.

### ENTREPRENÖRSKAP

**Diskussionsledare:** Dan Andersson, Ålands  
Näringsliv.

### BÄR-, FRUKT- OCH GRÖNSAKSFÖRÄDLING

**Diskussionsledare:** Ulla Lahti, Mitt Skafferier,  
Sundsvall.

**Assistent:** Agnetha Wilhelms, Utgård, Åland.





# Master-class i försäljning

Sara Strömgren, Excellent Education Stockholm

Är du röd så vill du absolut inte prata väder med någon säljare i en butik utan bara genomföra ditt köp så snabbt och effektivt som möjligt. En gul person däremot vill gärna avhandla både vädret, semestern, hälsan, humöret och läget därhemma innan det ens är aktuellt att börja plocka något från butikshyllan. Den blå personen undrar om du har statistik på hur bra din produkt verkligen är medan den gröna smyger runt längs väggarna och har svårt att välja. Med stor energi och DISC-analysens fyra personlighetskulörer som grund att stå på guidar säljproffset Sara Strömgren deltagarna i Bördi' Nördi' NamNam uppför säljstegen och mot en bättre, mer målinriktad och effektiv säljprocess.

– Det är klart att allt blir generaliseringar, ingen människa är enbart en färg, men som säljare har man stor nytta av att hela tiden minnas att människor reagerar olika på saker, säger Sara.

Sara poängterar också vikten av att sätta upp mål och skapa mätbara resultat för sin verksamhet.

– Vad är framgång för dig? Supernöjd personal? Bra siffror? Se till att ha detta klart för dig och skriv ner planen och målen.

När det känns motigt, som att alla kunder är negativa, påminner Sara om att du, statistiskt sett, kommer att få nej av sju kunder och ja av tre.

– Det här betyder att du kan bocka av varje nej och känna att nu är du närmare ett ja, säger hon.

– Som mathantverkare är ni redan hundra steg före alla andra säljare, i och med att ni känner er produkt utan och innan. Det enda ni egentligen behöver addera är säljteknik. Våga träna på det!

Säljstegen enligt  
Sara Strömgren





### 1. HÄLSA PÅ KUNDEN

Det här känns som något man alltid gör, men faktum är att endast 18 % av säljarna faktiskt gör det. Du har tre sekunder på dig vid ett möte att visa vem du är, ta den chansen. Ta ögonkontakt med kunden, bjud på ett leende och komplettera med en nick. Då har du skapat kontakt, det är inte alls alltid nödvändigt med ett specifikt 'hej'.

### 2. POSITIVA ÖPPNINGSPHRASER

Människor älskar att prata om sig själva, inbjud dem till att göra det:

"Det ser ut som att du letar efter någonting..."

"Snygg va?"

"Vilka härliga skor, var har du köpt dem?"

### 3. BEHOVSANALYS

Försök ta reda på så mycket som möjligt av kunden. Ställ frågorna vem, vad, var, när, varför, hur. Du vill kunna sälja rätt sak åt kunden, oberoende om faktiskt skulle innebära att du skickar dem till grannbutiken. Människor minns ett bemötande, känslan du ger dem, och kommer tillbaka.

### 4. ARGUMENTATION

Vässa dina säljargument, skriv ner vad det är som du vill lyfta fram med din produkt, varför en kund ska köpa just den. När du har dragit tre argument så vill människor höra mer, och så många som nio av tio köper faktiskt din produkt.

### 5. AVSLUT

Knyt ihop påsen, sammanfatta säljargumenten vid kassan. Ge gärna kunden en komplimang, eller nämn något som du uppskattar att kunden har gjort.

Var tyst, le, nicka – det är nu kundens tur att prata.

### 6. INVÄNDNINGAR

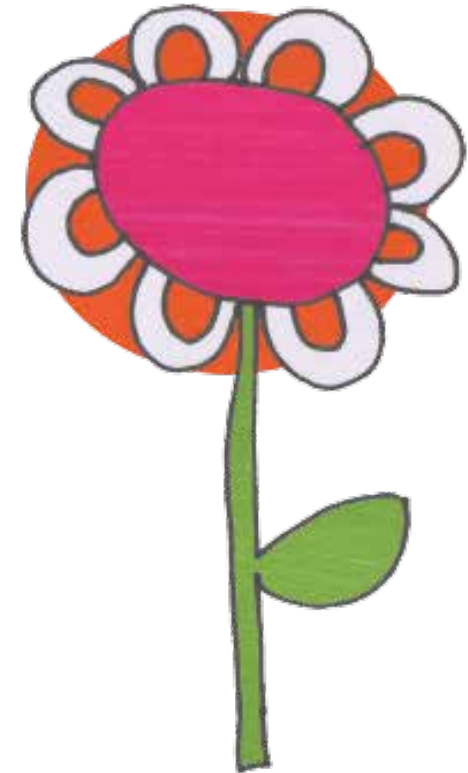
Om kunden behöver fundera – svara med att fråga vad som gör honom eller henne fundersam.

Om kunden vill fråga sin man eller kompis om råd – fråga vad de själva tycker. Be dem att ta hit personen så att du får dra dina säljargument även för den personen.

Om kunden nämner att din produkt är lite dyr – håll med och ge nya argument. "Jag kan förklara varför..." Alternativt: Visa kunden ett billigare alternativ, det är därför butiker alltid håller sig med olika prisklasser i sortiment.

### 7. MERFÖRSÄLJNING ÄR MERVÄRDE

När din kund står och ska betala så förlorar du ingenting på att försöka föreslå för dem ännu en produkt. Knäckebröd till osten, en passande halsduk till tröjan. Våga addera en produkt och lita på att människor kan ta sina egna beslut.



# Företagsprofilering och storytelling

Eva-Jo Hancock och Michael Hancock



## Fem bra tips för god storytelling

1. Fundera på vad som är syftet med din story. Vill du berätta ditt företags historia? Kanske lyfta fram en tillverkningsmetod? Eller bara roa?
2. Vem är mottagaren av din historia och vad har de för förkunskaper? Vad vill du att de ska göra när de har tagit emot din story?
3. Förenkla! Skala bort det onödiga och fokusera på berättelsens kärna. En tydligare berättelse når också fram bättre.
4. Använd dig av fenomenet "underdog". Stålmannen till exempel, är ju en ganska trist och lite för perfekt typ. Vad är det för faktorer som har gjort honom intressant i flera decennier? Jo, han har en hemlig identitet, han blir svag av kryptonit, han är en föräldralös utomjording, hans vanliga jag är olyckligt kär i en tjej. Vi människor identifierar oss med andra människors svagheter. Och vad har det med mathantverk att göra? Jo, din produkt behöver absolut framhävas, men på ett sympatiskt och ärligt sätt.
5. Hitta er själva i storyn, våga vara de ni är och tro på att det finns människor därute som vill höra er berättelse.

# De viktigaste landsbygdsprojekten på Åland

Lena Brenner, Landsbygdsutvecklare

**De två viktigaste landsbygdsprojekten** på Åland just nu är enligt Lena Brenner Skördefesten och Mathantverksutbildningen. Skördefesten som den axel som hela det åländska nätverket av producenter, förädlare, mathantverkare och konsumenter snurrar kring. Och Mathantverksutbildningen som en samlade kraft och grogrund för nya produkter.

– Det finns två livsmedelssystem. Ett linjärt, från producent, till förädlare, till grossist, handel och slutligen konsument. Detta kallas det agro-industriella systemet. Den andra modellen kallas AFN, alternative food network. Här går flödet kors och tvärs, producenten kan även vara förädlare och sälja direkt till butik eller konsument, säger hon.

– Normalt skapas framgångsrika produkter i det agroindustriella systemet. Skördefesten däremot startades av de småskaliga som kom samman. De större förädlarna på Åland var först inte med, men i takt med att evenemanget har växt så har de insett att här finns något att hämta. Småskaliga producenter bygger relationer som spiller av sig på de stora. De stora har muskler som de småskaliga kan dra nytta av.

**Mathantverksutbildningens konkreta** resultat är att fler småskaliga mathantverkare har fått egen

identitet, en omfattande kunskap om branschen och företagandet och även ökad synlighet. Det har även startats en förening, Mathantverkare på Åland, med en undergrupp fokuserad på drycker. Många åländska produkter har deltagit och fått priser i FM i Mathantverk. Dessutom har projektet finansierat en mässmonter med tydlig och exklusiv identitet för mathantverket. Montern hade premiär på Åland i våras med nio företagare och efterfrågan är stor. Mathantverksutbildningen i sin nuvarande form avslutas i november 2018.

– Utbildningen ökar självkänslan, man vågar prova nya produkter och allt fler vågar delta i Skördefesten på olika sätt. Resultaten av den här utbildningen ser vi under många år framöver, säger Lena Brenner.

## #axgan – vad är det?

Ax är suffixet som används i våra åländska webb- och mailadresser. Johan Mörn, från Silverskär, har myntat uttrycket Axgan, vilket innebär att man väljer åländska råvaror i säsong så långt det är möjligt.

För att få ett hållbart Åland och en välfungerande cirkulär ekonomi behöver vi bli fler som handlar åländskt – inte bara livsmedel utan alla typer av produkter och tjänster.

