

Tillögur vegna markaðsátaks í sölu á bleikju 2007-2009

Kristján Hjaltason Desember 2006



Yfirlit

1. Verkefnið
2. Þarfir framleiðenda
3. Framleiðsla og útflutningur
4. Tillögur að verkefnum
 - ◆ Forsendur
 - ◆ Grunnatriði
 - ◆ Kynnarefni
 - ◆ Leiðir
 - ◆ Framkvæmd
5. Önnur atriði

Yfirlit

1. Verkefnið
2. Þarfir framleiðenda
3. Framleiðsla og útflutningur
4. Tillögur að verkefnum
 - ◆ Forsendur
 - ◆ Grunnatriði
 - ◆ Kynningarefni
 - ◆ Leiðir
 - ◆ Framkvæmd
5. Önnur atriði

Verkefnið

Samkomulag um að skoða eftirfarandi þætti:

Greina þarfir og leggja fram tillögur um sameiginleg verkefni og aðgerðir

Koma með tillögur um hvernig staðið verði að þátttöku framleiðenda á sýningum; um undirbúning, framkvæmd og eftirfylgni.

Greina áhugaverða markhópa fyrir bleikju og greina frá hvernig æskilegt er að nálgast þá.

Koma með tillögur um verkefni sem styrkja markaðsátak bleikju-framleiðenda

Vinna við verkefnið fólst m.a. í eftirfarandi:

Rætt við 7 framleiðendur eða fulltrúa þeirra.

Rætt við ýmsa aðila sem koma að bleikjueldi.

Kynning á gögnum um fyrri markaðsátök og aðgerðir í markaðsmálum.

Skoða ýmis gögn, útflutningstölur og aðrar heimildir

Yfirlit

1. Verkefnið
2. Þarfir framleiðenda
3. Framleiðsla og útflutningur
4. Tillögur að verkefnum
 - ◆ Forsendur
 - ◆ Grunnatriði
 - ◆ Kynningarefni
 - ◆ Leiðir
 - ◆ Framkvæmd
5. Önnur atriði

Markaðir og söluverð

Þarfir	Lýsing	Athugasemdir
Stækka markað fyrir bleikju	Framboð getur fjórfaldast 2005-2009. Aukin sala er til Evrópu	Flestar tillögur mæta þessari þörf
Stækka markað fyrir flök, fersk og fryst	Framleiðsla á flökum hefur aukist mikið	Byggja þarf upp markaði, sérstaklega fyrir fryst flök.
Halda núverandi markaðsverðum	Afkoman er ekki góð, kostnaður hefur hækkað. Lækkun á verðum myndi leiða til slæmrar stöðu margra	Með margföldun í magni mun samkeppni harðna. Ef ekki tekst að stækka markaðinn munu verð lækka
Ólíkar þarfir fyrir markaðspekkingu	Þörf er á betri upplýsingum um flesta markaði	Tillögur sem fylgja með sem mæta þessum þörfum

Umsóknir um styrki frá AVS

Þarfir

Skipta styrkjum á milli sameiginlegra verkefna og verkefna einstakra framleiðenda

Skoða umsóknarferil um styrki til AVS vegna markaðsverkefna

Lýsing

Sameiginleg verkefni eiga að nýta aðeins hluta af fjárframlagi til markaðsátaks. Áhugi margra framleiðenda er að sækja um styrk

Framleiðendum finnst flókið að sækja um styrki til AVS og hefur það aftrað suma

Athugasemdir

Afstaðan mjög skynsamleg. Hlutfall til sameiginlegra verkefna er hærra í byrjun en lækkar síðar

LF þarf að kanna þetta. Ef reynist rétt þarf að vinna að umbótum með stjórn AVS

Gæðamál

Þarfir

Staðla þarf einstaka þætti í gæðamálum

Lýsing

Ólíkar skoðanir framleiðenda á þörfum en áhyggjur vegna stjórnar á kynþroska fiski, mismunandi tegundir bleikju og snyrtingu flaka.

Athugasemdir

Stöðlun og skýrar leiðbeiningar eru nauðsynlegar þegar stækka á markaðinn.

Sölumál og kynningarefni

Þarfir	Lýsing	Athugasemdir
Ekki þörf á fleiri útflutningsfyrirtækjum	Allur útflutningur fer í gegnum 3-4 fyrirtæki sem selja ýmsar aðrar sjávarafurðir og eru oft tengd framleiðendum	Þessi staða er góð og styrkir framleiðendur í markaðsstarfi
Innanlandsmarkaður skiptir máli	Sala innanlands er í höndum framleiðenda sjálfra. Erfitt er að meta hversu stór hann er	Þessi starfsemi var ekki skoðuð frekar. Það er hins vegar spurning hvort framleiðendur eigi ekki að vinna með sölufyrirtækjum í slíkum málum
Þörf á nýju kynningarefni	Lítið efni er til staðar, einstaka framleiðendur hafa útbúið eigið efni. Nýtt efni getur nýst öllum	Tillögur koma fram til að mæta þessu

Framleiðendur og sameiginlegt starf

Þarfir	Lýsing	Athugasemdir
<p>Áhyggjur sumra af áhrifum eins stórs framleiðanda á markaðinn</p>	<p>Áhyggjur smærri framleiðenda eru að hagsmunir þess stærsta fari ekki alltaf saman með hagsmunum annarra, m.a. getu til að vinna á lægri verðum</p>	<p>Mikilvægt er að vera meðvitaður um kosti og galla þessa. Hagur allra er að samstarf á vissum sviðum sé gott. Samkeppni er í sölu og þjónustu við kaupendur</p>
<p>Þörf á sameiginlegu starfi framleiðenda</p>	<p>LF gætir hagsmuna framleiðenda gagnvart opinberum aðilum og er vettvangur í samskiptum milli þeirra. Einn framleiðandi er ekki meðlimur</p>	<p>Allir framleiðendur ættu að standa saman í einu félagi. Auk framangreinds gegnir það hlutverki við sameiginlegar aðgerðir og söfnun upplýsinga</p>

Yfirlit

1. Verkefnið
2. Þarfir framleiðenda
3. Framleiðsla og útflutningur
4. Tillögur að verkefnum
 - ◆ Forsendur
 - ◆ Grunnatriði
 - ◆ Kynningarefni
 - ◆ Leiðir
 - ◆ Framkvæmd
5. Önnur atriði

Framleiðsla á bleikju mun aukast mikið

Mikilvæg atriði

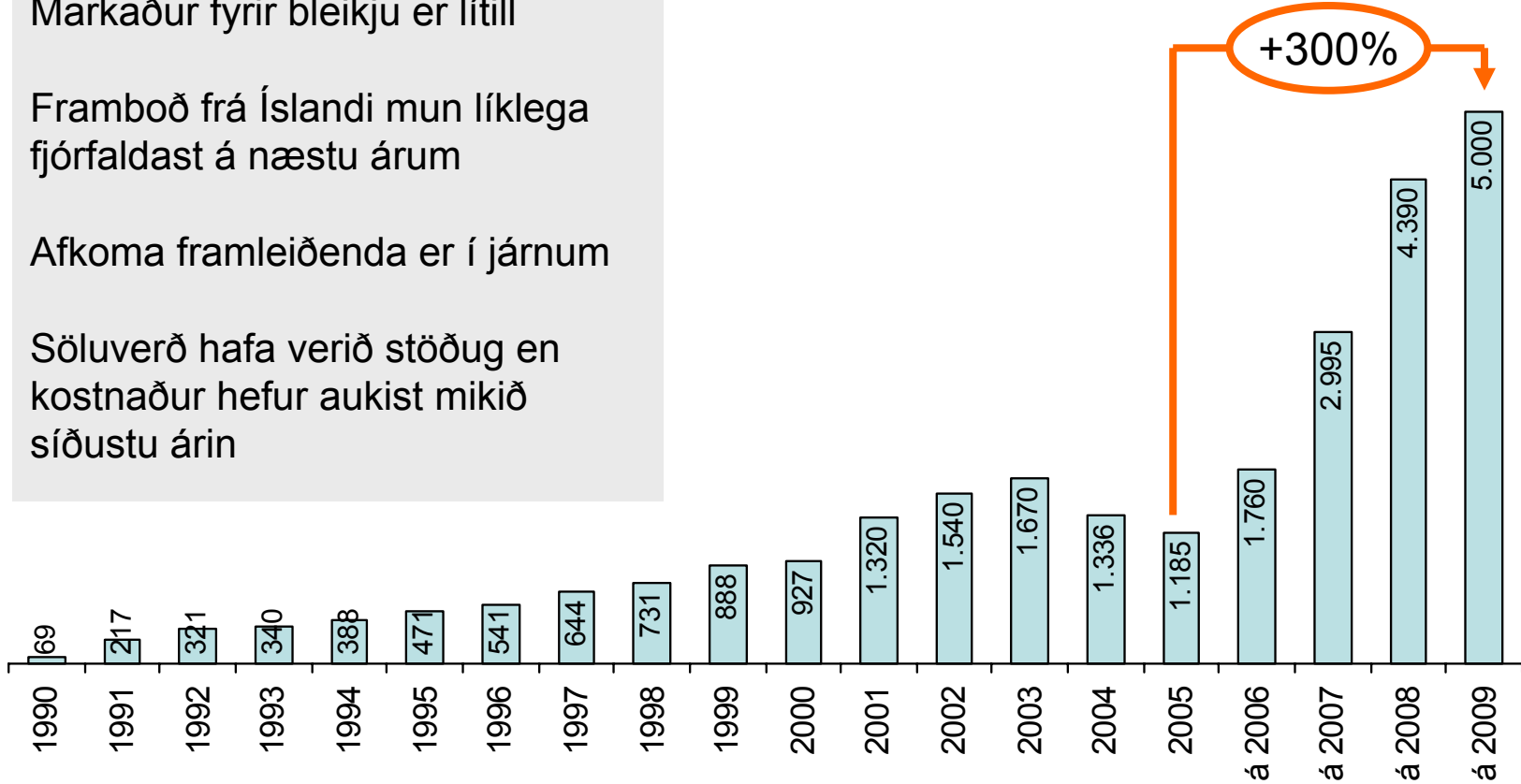
Markaður fyrir bleikju er lítill

Framboð frá Íslandi mun líklega fjórfaldast á næstu árum

Afkoma framleiðenda er í járnum

Söluverð hafa verið stöðug en kostnaður hefur aukist mikið síðustu árin

Framleiðsla á íslenskri bleikju (tonn)*



Leimild: Skýrsla fiskeldisþéna AVS, viðtöl við framleiðendur

Tölur um framleiðslu og útflutning eru mótsagnakenndar

Útflutningstölur* eru ekki nákvæmar og þarf að bæta. Miðað við framleiðslu- og útflutningstölur 2005 var innanlandssala um 500 tonn, en það er ekki í samræmi við viðtöl við framleiðendur.

Magn (MT)		Markaðir					Umreiknað í heilan fisk
Afurðir	Samtals	BNA	V-Evrópa	Sviss	Norður-lönd	Önnur lönd	
Ferskur	398	190	81	93	30	4	514
Heill	209	101	60	24	22	3	209
Flök	189	89	21	69	9	1	305
Frystur	141	13	55	0	40	33	171
Heill	91	13	27	0	21	30	91
Flök	50	0	28	0	19	3	80
Samtals	539	203	136	93	70	37	685

Yfirlit

1. Verkefnið
2. Þarfir framleiðenda
3. Framleiðsla og útflutningur
4. Tillögur að verkefnum
 - ◆ Forsendur
 - ◆ Grunnatriði
 - ◆ Kynningarefni
 - ◆ Leiðir
 - ◆ Framkvæmd
5. Önnur atriði

Forsendur

Góður árangur í markaðssetningu byggist á nokkrum mikilvægum atriðum sem framleiðendur á bleikju þurfa að leggja áherslu á:

- 1** Skilaboð um vöruna séu skýr, byggð á skilgreindri ímynd og notuð á samræmda hátt hjá framleiðendum
- 2** Framboð verður að vera reglulegt og áreiðanlegt og framleiðendur verða að hafa gott úthald
- 3** Stöðug og jöfn gæði og að staðið sé við það sem lofað er
- 4** Velja rétta aðila á hverjum markaði til að vinna með

Grunnatriði

Tillaga

Frekari lýsing

**Taka upp nýtt nafn
á bleikju
í markaðsstarfi**

**Taka upp heitið “Íslensk bleikja” í öllu starfi.
Enska: Iceland Arctic Charr
Þýska: Island Saibling
Franska: Omble chevalier d'Islande**

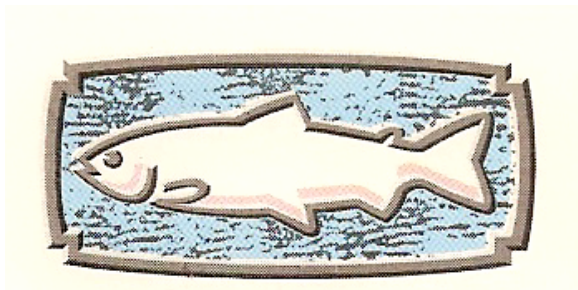
**Taka upp nýtt
vörumerki fyrir
Íslenska bleikju**

**Teikna nýtt merki fyrir íslenska bleikju sem
verður einkenni hennar í öllu markaðsstarfi**

**Gera gæða- og
vörustaðla fyrir
helstu gæðapætti**

**Skýrir staðlar tryggja að framleiðsla sé í
samræmi við kröfur markaða. Þeir eru
sérstaklega mikilvægir þegar fjölga á
kaupendum og stækka markað.**

Efni sem er til í dag



Merki Fagráðs bleikju-
framleiðenda 1991-1994



Merki Glæðis
bleikjueldis

Kynningarefni

Tillaga

Velja skýrar
söluáherslur um
yfirburði íslenskrar
bleikju

Frekari lýsing

Byggja á jákvæðri ímynd Íslands með áherslu á gæði
vatns, kjöraðstæður til eldis, hefð fyrir fiskvinnslu og
þekkingu á kröfum kaupenda.

Tillaga um innihald
kynningar:
*“Íslensk bleikja er
leyndardómsfull”*

Ísland er þekkt fyrir sérvitra listamenn og öðru vísi
og leyndardómsfulla náttúru. Einnig er verið að
höfða til þess að bleikja sé vel varið leyndarmál.

Endurnýja
kynningarefni og
gera nýtt

Hægt að byggja á grunni þess sem til er.
Sem dæmi: kynningarblað, veggspjöld, DVD diskur
og vefsvæði.

Dæmi um efni sem er til



ARCTIC CHARR FROM ICELAND

Options available: Round or Gutted, Fresh on Ice

Weight per Fish		Sales Unit
9 oz / 1 lb	350 - 600 g	
1 / 1.5 lb	500 - 700 g	
1.5 / 2 lb	700 g - 1 kg	22 lb 10 kg
2 / 4 lb	1 - 2 kg	44 lb 20 kg
4 lb >	2 kg >	

Prime Arctic Charr (*Salvelinus alpinus*) from the clear and clean Iceland.



Íslenskt Eignarhagkerfi Mjúklyfjarsvæðis, Association of Arctic Charr Producers,
K 7066, 127 IS Reykjavit, Iceland, Tel: (354-1) 19 200, Fax: (354-1) 62 82 39



The Icelandic
Aquaculture Association

Quality fresh from Iceland
Un produit frais d'Ilande

b/æ/k/j/a Klausur

GLÆÐIR
BLEIKJUELDI

880 Kirkjubæjarklaustur
Sími 487-4609/899-4960
Símbréf 487-4609

Glæðir ehf

Perla íslenskra vatna og áa.

b/æ/k/j/a

Menja Ltd. is a company specializing in the production and export of fresh and frozen Arctic Charr and Atlantic Salmon from Iceland. Established in the year 1984, Menja Ltd. is now the largest single exporter of Arctic Charr from Iceland, and leads the field in the production, marketing and quality control of Arctic Charr. Production, processing and logistics are organized to ensure delivery 52 weeks of the year.

Arctic Charr from Iceland can now be enjoyed in many of the finest restaurants in Europe and USA. This recognition reflects the company's firm commitment to quality and consistency in its products. The crystal-clear waters of Iceland, far from the pollution generated by industrialization, are ideally suited to the successful raising of Arctic Charr.

Arctic Charr from Iceland are...

easy to cook and delicious to eat!

Arctic Charr from Iceland are a natural food; the fish follow their biological cycle in an unpolluted environment.

Their diet resembles the natural food of their wild cousins, and no antibiotics, medicines or meat-related products are used in raising Arctic Charr.

Arctic Charr are rich in protein and vitamins. In addition, their flesh contains a high concentration of Omega 3 polyunsaturated fatty acids that are not present in the human body, but are now recognized as agents for breaking down cholesterol and thereby reducing the risk of heart disease.

Exceptional taste
Arctic Charr live in naturally pure, cool and unpolluted water.
No antibiotics, medicines or meat-related products are used in raising Arctic Charr.
Arctic Charr are rich in protein, vitamins and Omega 3.
Production, processing and logistics are organized to ensure delivery 52 weeks of the year.
Arctic Charr can be delivered to suit the customer's specification.

Nutritional Information. Average composition per 100 g. fillet.

	Energy (KJ/KJ)	201 kcal	Ash	0.9 g
		18.6 g	Thiamine	0.18 mg
		13.4 g	Riboflavin	0.09 mg
		20.8 g	Phosphorus	280 mg
		10.2 g	Magnesium	70 mg
		26.6 g	Sodium	80 mg
		12.7 g	Potassium	370 mg
		0.475 g	Iron	0.23 mg
		0.475 g	Zn	0.67 mg

SAMHERJI HF
www.samherji.is

Samherji Arctic Charr

Samherji - Arctic Charr
Salvelinus alpinus

Ice fresh

Samherji Ltd.
Samherji
4800 Reykjavik
4800
Tel: 487 4609
www.samherji.is

Arctic Charr from Iceland are a natural food; the fish follow their biological cycle in an unpolluted environment.

Samherji Ltd.
Samherji
4800 Reykjavik
4800
Tel: 487 4609
www.samherji.is

Arctic Charr from Iceland are a natural food; the fish follow their biological cycle in an unpolluted environment.

Leiðir

Tillaga

Sameiginlegur bás
á sýningum í
Brussel og Boston

Frekari lýsing

ESE í Brussel er góður vettvangur næstu 2 árin.
Boston sýningin er góð 2007 en meta á ný fyrir 2008.
Vinna í samstarfi við þátttöku seljenda á bleikju

Ýmsar
svæðisbundnar
sýningar koma til
greina

Sem dæmi eru sýningar eins og “Bocuse d’Or” í
Lyon eða “Food and Fun” í Reykjavík.

Tengjast
herferðinni
“Iceland Naturally”

Hefur skilað góðum árangri í BNA og er nú hafin í
Bretlandi, Frakklandi og Þýskalandi. Kanna með að
koma að henni. Tengist vel ímynd landsins.

Leiðir

Tillaga

Kynna bleikju á innanlandsmarkaði

Frekari lýsing

Innanlandsmarkaður er mikilvægur markaður. Nýta ýmsar leiðir til að kynna bleikjuna og fyrir ferðamönnum. Veitingarstaðir, opinber boð, herferðir í verslunum o.fl. Íslensk bleikja er reglulega í boði á Saga Class hjá Icelandair.

Ná til erlendra fag tímarita á þeim svæðum sem kynningarstarf er í gangi

Fá blaðamenn til landsins sem skrifa umfjöllun um bleikju, en slíkt getur skilað góðri umfjöllun í tengslum við söluherferðir á viðkomandi svæði. Samstarf við Icelandair varðandi slíka herferð kemur til greina.

Samstarf við Fylgifiska

Hugmynd kom að vera í samstarfi við Fylgifiska. Ýmsar leiðir koma til greina, s.s. á nýjum veitingarstað í Flugstöð L.E., á sýningum o.fl.

Leiðir

Tillaga

Setja upp
sameiginlegt
vefsvæði:
[www.iceland-
arctic-charr.is](http://www.iceland-arctic-charr.is)

Markhópar fyrir
frystan fisk:
Tillögur í skýrslu

Frekari lýsing

Tilgangur: Skilvirk leið til að vista og dreifa efni. Er trúverðug leið til að ná sambandi við notendur.
Markhópur: Allir sem koma að framleiðslu, sölu og markaðssetningu á bleikju.
Efni: Upplýsingar um bleikju, vörulýsingar, kynningarefni, tenglar við framleiðendur og seljendur, fréttir, svör við spurningum, DVD efni o.fl.

Evrópa

Frakkland: Frystibúðir, heimsending, heildsalar

Þýskaland: Heimsending, heildsalar

Sviss: Smásalar, heildsalar

BNA

Markaðsverkefni skilar hugmyndum

Framkvæmd

Tillaga

Stofna framkvæmdahóp sem fylgir eftir sameiginlegum verkefnum

Frekari lýsing

Undirbýr sameiginlega þátttöku í sýningum, ákveður gerð kynningarefnis og aðrar aðgerðir sem allir nýta sér.

Samsetning: 4-5 fulltrúar framleiðenda og seljenda

Tillaga að 2 markaðsverkefnum

- I. Hvaða aðstoð þurfa núverandi kaupendur í Evrópu á ferskri bleikju til að stækka markað fyrir hana?**
- II. Neysla og dreifing á bleikju í BNA. Komast að nöfnum mögulegra viðskiptavina.**

Framkvæmd

Tillaga

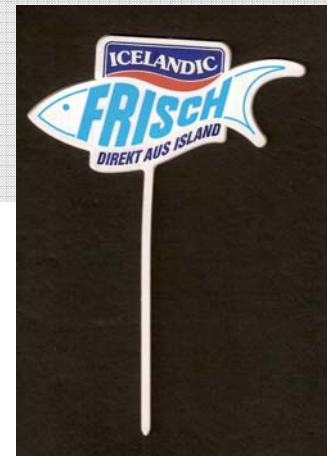
Sameiginleg
þátttaka í
sýningum

Frekari lýsing

- Vinna áfram með Útflutningsráði Íslands að sameiginlegum bás.
- Skilgreina vel verkaskiptingu við bás framleiðenda og sölufyrirtækja þeirra.
- Þátttaka með einstökum framleiðendum á sýningum kemur vel til greina.

Fyrir, á og eftir
sýningar

Tillögur fylgja í skýrslu



Íslensk bleikja *Leyndardómsfull nýjung*