



# För biodlaren **DEMO I BUTIK**

HAR DU KOLL?

# **HONUNGS KOLLEN**

för dig, biodlaren och butiken som vill ha bra koll på honung

**En manual med tips om att genomföra  
en demonstration av honung i butik**



## För biodlaren DEMO I BUTIK

### HUR ska du lägga upp demonstrationen?

#### Vilket MATERIAL behövs?

#### Och hur ska du SAMARBETA med butiken?

Här i honungskollen har vi tagit fram tips för att inspirera, berättar hur man kan gå tillväga, vad man ska tänka på och ge dig stöd för att genomföra demonstration av honung i butik.

Honung är en fantastisk produkt och väcker ofta intresse. Att erbjuda provsmakning av olika honungssorter är ofta en ingång till att börja en dialog med kunden.

- Butiksdemonstrationer är butikens vassaste försäljningsredskap.
- Det mänskliga mötet ökar försäljningen på demonstrerade produkter med upp till flera 1000%.
- Butiksdemonstrationer fungerar bra som verktyg för att stärka relationen för dig med din butik och återförsäljare.

### Vad är honung?

Använd materialet från honungskollen så har du argument och information klart att berätta om.



### Planera och förbered

Innan du börjar demonstrera i butiken är det bra att tänka igenom vad som behöver förberedas och hur du ska presentera produkterna.

#### En checklista att tänka på:

- Stäm av med butiken, platsen i butiken, tillgång till bord och exponeringsyta. Sträva alltid efter att placera demonstrationen vid den "naturliga" säljplatsen för honung i butiken.
- Bestäm vilka produkter som ska demonstreras, hur de ska skyltas upp och att butiken har köpt in produkterna.
- Skyltmaterial som ska användas från honungskollen, om du har eget eller butiken har skyltmaterial. Se till att det finns tillgängligt och är förberett.
- Den visuella presentationen och materialet är viktigt. Tag med rekvisita från din biodling som t ex bikupa, röken, honungsram, ha på dig din bidräkt. Rekvisitan gör att det ger en känsla av dig som biodlare som levererar honung till butiken.



För biodlaren  
**DEMO I BUTIK**



## PLANERA demonstrationen!

**HUR ska honungen presenteras?**

**Vilka SMAKPROVER ska jag välja?**

**Merförsäljning** – sträva alltid efter att butiksdemonstrationen ska berätta vad honung är för kunden.

Kombinera gärna honungen med kompletterande produkter. Det ökar merförsäljningen för butiken och de blir väldigt nöjda med din demonstration.

Identifiera kompletterande produkter med butiken – använd det honungsprovningsskit som finns på honungkollen.se. Det kan kunden använda och bjuda på middag med egen honungsprovning hemma.

Erbjud konsumenten en måltidslösning – inte bara ett smakprov på honung.



## Smakkompisar

Duka upp tillsammans med butiken smakkompisar som passar bra ihop med honungen. Dessa ingår även som bas i inspirationsbroschyren och kan användas vid honungsprovning.

- **Sälta** – rimmat fläsk, bacon, pancetta, lagrade hårdostar, kokta skaldjur och saltgurka.
- **Sötma** – majs, sötpotatis, morötter, lök, palsternacka, rotselleri, gröna ärtor, betor, fänkål, frukt och bär.
- **Syra** – citron, lime, apelsin, vindruvor, hallon, vinbär, krusbär, grönt äpple, yoghurt, gräddfil, kiwi, ananas, tomat, picklade grönsaker, röd- och vitvinsvinäger, äppelcidervinäger, risvinäger, ättika, vitt vin och tomatpuré.
- **Beska** – ruccola, broccoli, endive, lollo rosso, frisé- och ekbladssallad, brysselkål, vitkål, grönkål, svartkål, spenat, grapefrukt, citrusskal, hårt grillat kött, timjan, dragon, salvia, persilja, vitlök, kakao och mörk choklad.
- **Umami** – lagrad ost, alger, tomat, svamp, bacon, charkuterier, korv, nät- och viltkött, fågel, lax, skaldjur, kinakål, spenat, tofu, tempeh, gröna ärtor, majs, valnötter, grön sparris och roquefortost.
- **Fett** – avokado, sillinläggning, lax, kycklinglårfilé, fläskkarré, entrecôte, högrev, köttfärs, charkuterier, bacon, grädde, sidfläsk, crème fraîche, ost och nötter.
- **Hetta** – chili, ingefära, pepparrot, svartpeppar, ruccola, rädisa, vattenkrasse, wasabi, senap, sambal oelek, harissa och vitlök.



## För biodlaren **DEMO I BUTIK**

### **EU-honung eller icke EU-honung?**

### **PROVSMAKNINGEN**

### **Lycka till!**

Erbjud provsmakning genom att du serverar ur honungsburken och ger kunden provsmakningspinnen.

Välj ut ca 3 honungssorter för provsmakning.

Sprita händerna med jämna mellanrum för att visa god hygien.

Ställ gärna honungsburkarna i olika höjder så etikett och burk syns tydligt. Lyft provburkarna tydligt så kunden direkt ser vid passering att man kan provsmaka.

Guida kunden genom de olika sorterna och berätta vad honung är...

Om butiken har digitalaskärmar kan du föreslå att filmen om "vad honung är" från honungskollen.se visas



### **QUIZ**

Fråga kunden om de har koll på honung och uppmana dem att göra quizen på hemsidan. Eller skriv ut den och arrangera en tävling i butiken. Samarbeta med butiken för ett pris, kanske ett middagskit för honungsprovning.

### **Packlistan**

Tänk igenom och förbered det du behöver ta med för demonstrationen. Här är några tips att tänka på:

- duk
- smakuppinar
- skräpkorg
- lådor / korgar
- visitkort
- informationsmaterial  
– ladda ned från honungskollen
- servetter
- handsprit
- skyltar
- dekor / rekvisita
- ev andra produkter

### **Hur märks honung?**

Det finns idag ingen lag att honung ska vara ursprungsmärkt, vilket kan göra valet i butik svårt. Men genom att ha lite koll på de märkningar som faktiskt finns kan du vägleda kunden göra ett välgrundat beslut när man ska köpa sin honung i butiken.



### **Köp och avslut**

När kunden har provat, fråga vilken som är deras favorit. Plocka ihop burkar och ge/räck till kunden så de kan lägga i varukorg eller kundvagnen:

Ha förberedda kit för provsmakning hemma med fler produkter än honung.

Om inget avslut, ge ett infoblاد om din honung eller broschyr, en quiz från honungskollen eller ge ett blad om att hålla honungsprovning själv hemma – viktigt att räkna över något som kan påminna kunden om din honungsdemonstration.

Följ upp med butiken efteråt, hur gick försäljningen? Kan du göra det igen?