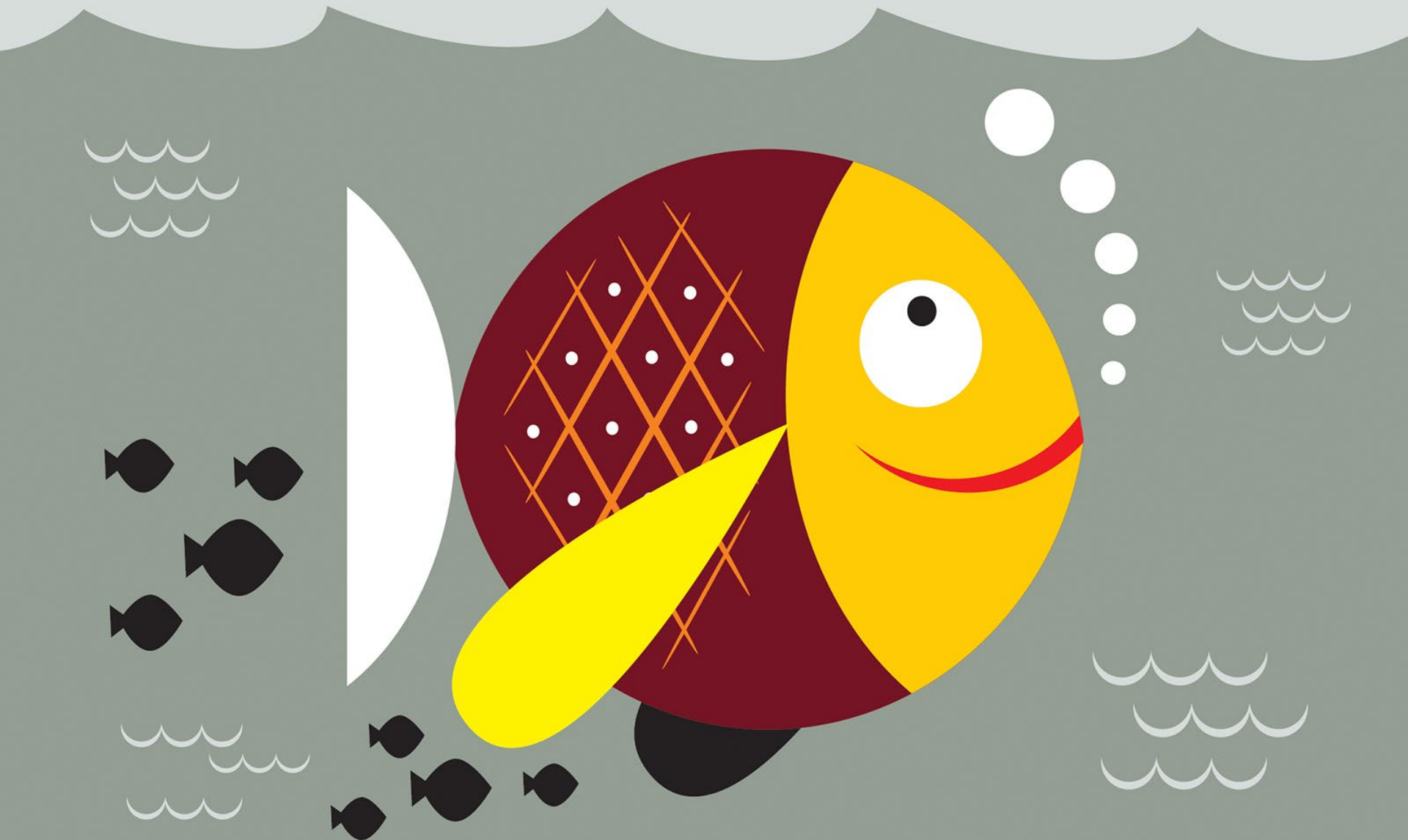
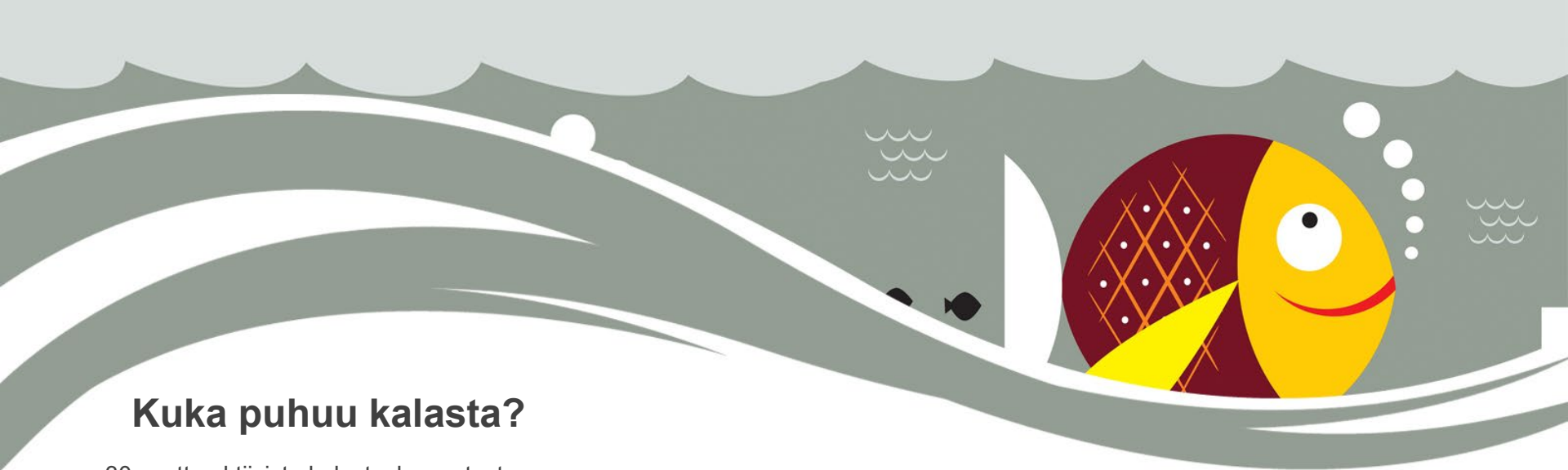


Teemu Alitalo
K-Supermarket Hämeenkyrö





Kuka puhuu kalasta?

- 30 vuotta aktiivista kalastusharrastusta
- Vuodesta 2011 kaupan alalla
- 2011 – 2012 Antti Reinikaiselta kalakaupan perusteet K-Citymarket Koivukylässä
- 2012 – 2017 tuorepuolen päällikkö (mm. palvelutiski) K-Citymarket Lielähti
- 2017 – 2022 myymäläpäällikkö K-Citymarket Ylöjärvi. Saman aikaa vetovastuussa tai taustalla Tampereen alueen K-Citymarkettien alueellisissa kalakampanjoissa.
- Kauppiaina vuodesta 2022 eteenpäin

Miten kotimainen kala näyttäytyy minun valikoimassa?

- ✓ Laadukas ja kaupalleni sopiva säilykevalikoima kotimaista kalaa. Tuotteiden kierto pääosin hyvää.
- ✓ Huomion arvoinen osa valikoimassa olevista valmisruoista, jotka sisältävä kalaa ovat kotimaista alkuperää. Pääsääntöisesti kasvatettu kirjolohta.
- ✓ Kala-osaston hyllyssä olevien tuotteiden alkuperästä karkeasti 50% kotimaista. Pääsääntöisesti norjalaista lohta ja kasvatettua suomalaista kirjolohta eri jalostusasteilla.
- ✓ Palvelutiskiltä myytävästä kalasta noin 35% kotimaista ja loput pääsääntöisesti norjalaista kasvatettu lohta eri muodoissa.
- ✓ Laaja kotimaisen tuoreen kalan valikoima vaatii kaupalta panostusta ja toimii yleensä hyvänä erikoistumistekijänä markkinassa. Kaupan liikeidea voi nojata esimerkiksi siihen että kotimaista kalaa olisi aina tarjolla.

Haasteet kotimaisessa kalassa?

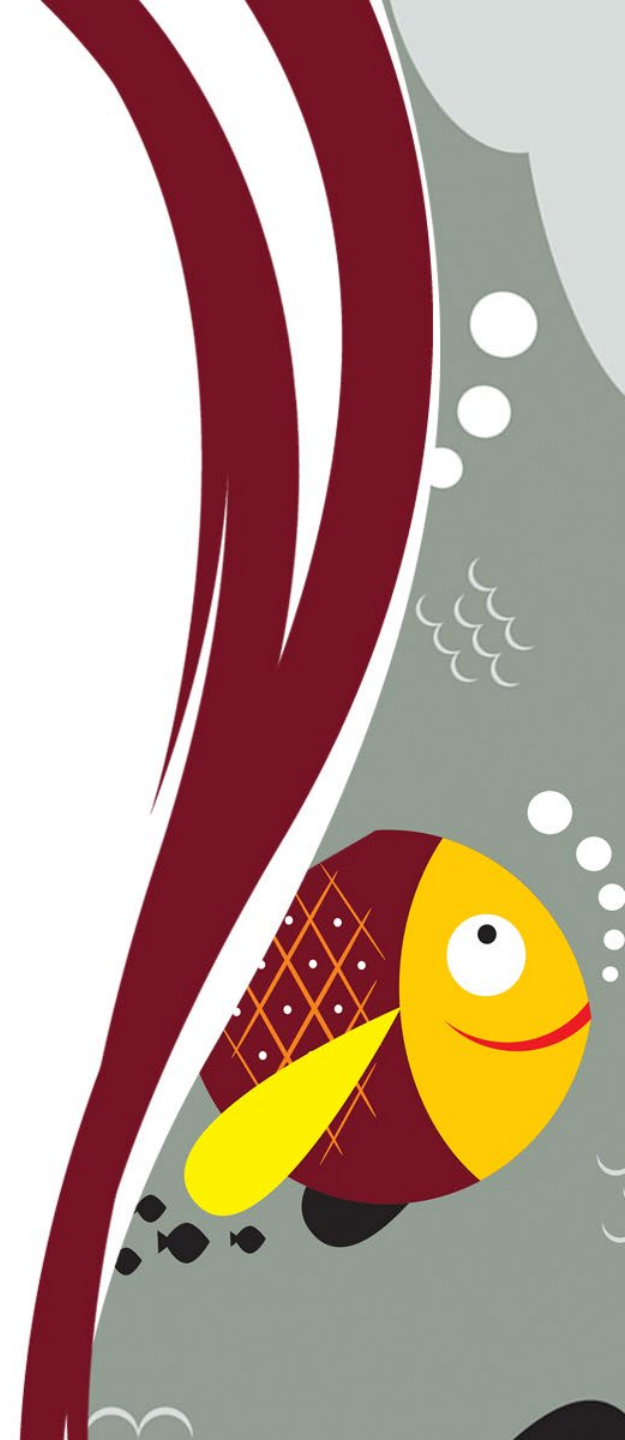
Haastattelin viikolla 35 seitsemän eri kalaosaston hoitajaa. Neljä Tampereen keskusta-alueelta ja kolme maalaiskauppaa. Pääsääntöisesti palautteet oli yhtenäisiä.

Saatavuus

Voitaisiinko pakastettujen kalojen myyntiä kasvattaa ja samalla tasata saatavuutta/hintaa/hävikkiä? Tämä olisi varmasti monelle hankintaketjussa win/win tilanne, mutta haasteena kuluttajille totuttaminen.

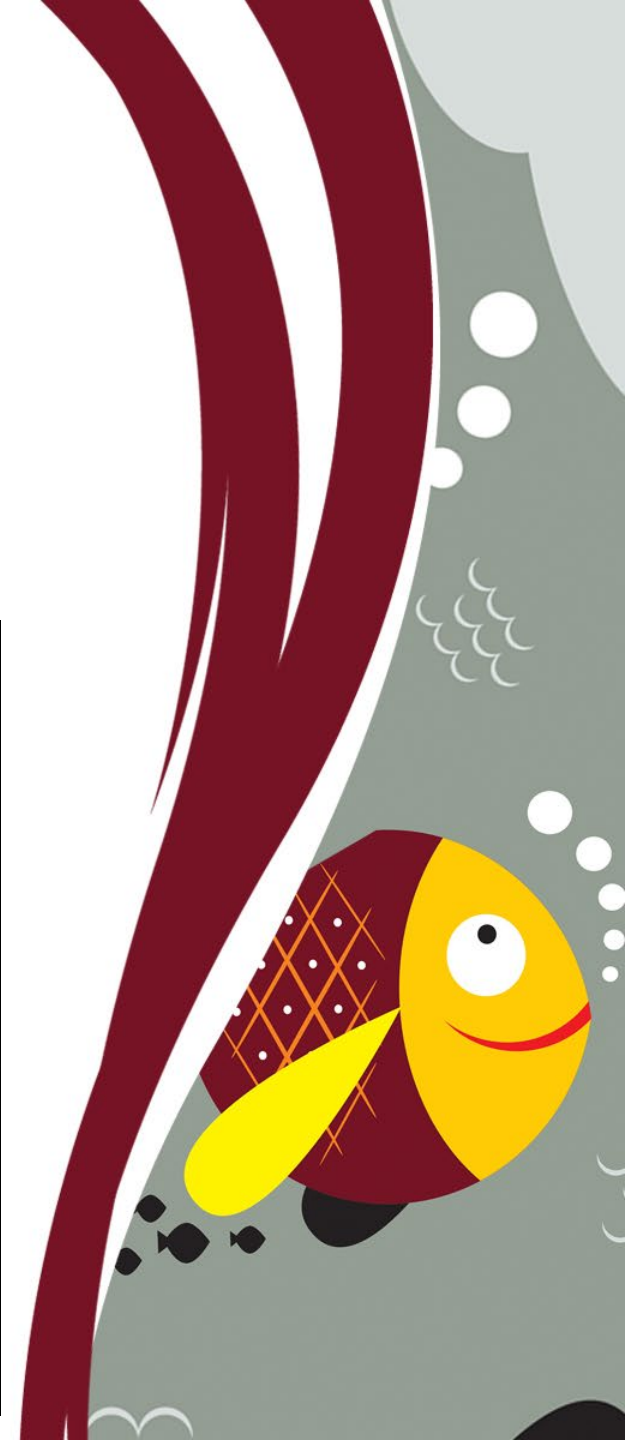
Myyntierät

Ojentamispalveluina toimivien palvelutiskien määrä on tasaisesti vähentynyt. Tässä syynä yleensä taloudellinen kannattamattomuus. Kaivataan enemmän noin 2kg pakkauskokoja tukuilta, jotta koko myyntierä saadaan vaivatta myytyä kuluttajalle. Palvelutiskien poistumisen yhteydessä usein myös mahdollinen tuotteen jatkojalostuksen mahdollisuus poistuu eli muodostuu hävikkiä. Oma myymäläni edustaa keskisuurta myymälää ja tämä on myös meille haaste erityisesti alkuviikon kalatiskin rakentamisen kanssa tai kaupallisesti muuten hiljaisempina aikoina.



Hintamielikuva

Voisiko kotimaisen kalan hintamielikuvaa parantaa jos "leivotaan" kotimainen vaihtoehto jatkuviin lohiruutuihin? Tarjotaan suora vaihtoehto kuluttajalle. Mitä haasteita tähän liittyy?



Kiitos!

