

Handbok för dig som arrangerar Närmatsdagen



Välkommen med att arrangera den landsomfattande
Närmatsdagen!

Här finns anvisningar om hur deltagandet i Närmatsdagen går
till.



aitojamakuja.fi



RUOKASEKTORIN
KOORDINAATIOHANKE
lähiruoka - luomu - luonnontuotteet



SLC

4H



Martha

MAA- JA
KOTITALOUSNAISET



Lomalaidun

MAASEUDUN
SIVISTYSLIITTO

MAKUMATKA
Maalle

1. BESTÄM DIG FÖR ATT DELTA

VILKA KAN DELTA?

Närmatsdagen är till för producenter, gårdar, trädgårdar, tjänster, företagare och vidareförädlare av alla de slag, både stora och små, som arbetar med finländsk närmat. Producenter av upplevelseturism på landsbygden, matproffs och andra aktörer som t.ex. föreningar är hjärtligt välkomna även de!

Det kostar ingenting att bli arrangör. Och det betyder samtidigt att besökarna inte ska behöva betala inträdesavgift till evenemangsplatsen.

Närmatsdagen är ett finfint tillfälle att låta människor från när och fjärran bekanta sig med ert arbete och era produkter, samtidigt som ni själva presenterar er som experter på finländsk närproducerad mat. Av deltagarna i evenemanget krävs inte att de säljer produkter, även om det är mer än tillåtet. Tanken bakom den landsomfattande Närmatsdagen är att finländarna ska få upp ögonen för den lokala matproduktionen och lokala tjänster. Inhemsk yrkesskicklighet, inhemskt arbete och lokala råvaror är Närmatsdagens huvudinnehåll och en anledning till stolthet för oss alla!

SAMARBETE GER STYRKA

Har du i din närmaste krets eller bland grannarna lokala proffs på produktion av närmat eller tjänster? Om svaret är ja, kan du förena dina krafter med t.ex. grannarna för att tillsammans arrangera ett Närmatsdagen-evenemang där ni presenterar era produkter och ert arbete.



HURDAN SKULLE NÄRMATSDAGEN KUNNA VARA:

Idéer till Närmatsdagens innehåll och program. Huvudsaken är att dagen blir sådan som du vill göra den till!

- Ordna en basar, sälj dina produkter
- Sätt upp ett café eller en restaurang för en dag
- Ordna guidade turer
- Arrangera en utställning (du kan visa upp historia, produkter och föremål)

2. REGISTRERA DIG, LOGGA IN PÅ NÄRMATSDAGEN.FI OCH SKAPA EN ANMÄLAN

- Registrera dig som användare på webbplatsen narmatsdagen.fi. Om du redan har ett användarnamn till webbplatsen från tidigare års evenemangsdagar så loggar du in. ([Logga in eller register här](#))
- Efter registreringen loggar du in på webbplatsen och fyller du i en anmälningsblankett för din gård eller ditt evenemang. Uppdatera anmälan om så behövs. Kontrollera att kartlänken leder till rätt ställe. Kontakta vid behov info@maaseutu.fi för korrigeringar.

3. ATT GÖRA OCH BEAKTA FÖRE EVENEMANGSDAGEN:

MARKNADSFÖRING:

- Marknadsför evenemanget på de sätt som passar dig bäst.
- Efter att du anmält dig till Närmatsdagen berättar du i god tid för dem som du träffar, dina kunder och dina följare på sociala medier att du kommer att delta i evenemanget. I det här skedet är det bra att tipsa grannarna för att också de ska delta i evenemanget.
- För fram berättelsen ("storyn") om ditt företag, din gård eller din produkt. Tänk redan i förväg ut vad som kan intressera besökarna, t.ex. hur företaget, gården eller produkten kom till och vad eventuella djur heter.
- Berätta om ditt deltagande i Närmatsdagen för dina följare på Facebook
 - Skapa ett Facebook-evenemang för ditt eget Närmatsdagen-evenemang och dela det till dina Facebook-följare ([Anvisningar](#)).
 - När du lägger till [Facebooksidan "Lähiruokapäivä – Osta tilalta"](#) som medvärd syns ditt evenemang i evenemangskalendern på den sidan.
- Använd dig av det nedladdbara materialet för sociala medier på webbplatsen Närmatsdagen.fi ([länk till material](#)) och utnyttja förutom Facebook också andra sociala medier i marknadsföringen (t.ex. Twitter och Instagram).
- Närmatsdagen syns på sociala medier också under hashtagarna #närmatsdagen #köpavbonden #lähiruokapäivä #ostatilalta. Använd dem när du postar inlägg.
- Börja följa och gilla Facebooksidan "Lähiruokapäivä – Osta tilalta". ([länk till Facebooksidan](#)) Välkommen också med i gruppen "Lähiruokapäivän järjestäjät - avoin ryhmä", där man kan ställa frågor och be om tips på arrangemangen kring Närmatsdagen-evenemanget. ([länk till gruppen](#))
- Du kan också marknadsföra evenemanget med hjälp av material som du skriver ut från närmatsdagen.fi och kompletterar med dina egna uppgifter. På så sätt kan du

marknadsföra t.ex. på servicestationernas, bibliotekens och butikernas anslagstavlor (kom ihåg att be om lov vid behov).

- Utnyttja lokala some-kanaler och djungeltelegrafan vid marknadsföringen.
- Kontakta redaktörer, t.ex. i samarbete med andra deltagare i området (t.ex. inom den lokala producentorganisationen eller REKO-ringen) och låt lokalbladet eller lokalradion intervjua er om evenemanget som ni förbereder. På begäran hjälper Äkta smak-kontaktpersonen i ert område till. ([länk till kontaktuppgifterna.](#))
- Bjud in redaktörer, bloggare eller någon bekant som är en fena på sociala medier till ditt Närmatsdagen-evenemang för att skriva om det och ta bilder.
- Skriv lyriskt om evenemanget på Facebook, Instagram och Twitter då och då under sommaren och gör t.ex. inlägg om förberedelserna. Kom ihåg att använda hashtagarna #närmatsdagen #lähiruokapäivä #köpavbonden #ostatilalta.

HÄLSA BESÖKARNA VÄLKOMNA: att planera evenemangsdagens innehåll

- Fundera i förväg: hurdan vill du att Närmatsdagen som du arrangerar ska vara?
- Fundera: kan besökarna vara med om att producera sina upplevelser av Närmatsdagen?
 - Kan de t.ex. bekanta sig med djur eller växter, få information om produkterna och ditt företag, delta i självplock, smaka på produkter, sköta små sysslor på gården, lyssna på musik, sitta i lugn och ro på ett café, ta selfier i en traktorhytt, titta på arbetsdemonstrationer ...
 - Säkerhetsfrågorna är viktiga, tänk på dem i förväg. Ge besökarna instruktioner om så behövs.
 - Bjuder du på programpunkter vid vissa klockslag? Skriv ett program för dagen, placera det väl synligt på evenemangsplatsen och lägg ut det på dina sociala medier.
- Fundera: vad skulle du vilja att besökarna berättar om gårdsbesöket för sina kompisar? Och hurdana bilder skulle du vilja att de publicerar?

- Med tanke på evenemanget kan du skapa t.ex. en fotobakgrund eller fotohörna där företagets/gårdens namn, logotyp eller # syns. Där kan besökarna ta bilder på sig själva för att dela dem på sociala medier.
- Fundera: hur kan du föra fram företagets/gårdens eller produktens berättelse och de värderingar som genomsyrar verksamheten?
 - Du är verksamhetens och produktens ansikte utåt. Var frimodig, berätta din story! Fundera på hur den syns i produkterna och i din verksamhet.
 - Vilka är era värderingar? Hur syns de i det som ni gör? I vilka sammanhang får besökaren höra och se dem? Värderingarna och verksamheten som de resulterar i, och slutligen berättelsen, lever i omgivningen, byggnaderna, människorna, djuren, arbetsmetoderna, verktygen, produkterna, uppdateringarna på sociala medier. Berätta om gården i olika sammanhang.
 - Värderingarna kan vara t.ex. familjecentrering, kontakt med naturen, ansvarsfullhet, trygghet och säkerhet, framgång, ambition, ett mångsidigt liv, nyfikenhet, respekt för traditioner, självständighet ...
- Om något överraskande händer (du blir t.ex. sjuk mycket olämpligt), vem tar då över din roll under evenemanget?



HÄLSA BESÖKARNA VÄLKOMNA: att planera hur gårdsplanen ska se ut och att förbereda den

- Besökarna ska ha det bra – gör evenemangsmiljön trivsamt och tryggt, kolla t.ex. att det finns tillräckligt med sittplatser och papperskorgar och att skyltningen är tydlig.
- Fundera: hur ska besökarna hitta till ditt evenemang? Gör tillräckligt stora vägskyltar (se materialet som kan laddas ner) och placera dem så att besökarna hittar ända fram.
 - Tillfälliga annonser får man placera ut längs vägarna tidigast en månad före evenemanget, och de ska tas bort inom en vecka efter evenemanget.
([Närmare information, NTM-centralen](#))
- Planera evenemangsmiljöns trafik- och gångleder och parkeringsplatser och märk ut dem tydligt. Om något område inte är avsett för besökarna ska det märkas ut /spärras av tydligt.
- Berätta för grannarna i förväg att du kommer att delta i evenemangsdagen. Då kan de förbereda sig för t.ex. ökad trafik i grannskapet.
- Fundera i förväg på om besökarna ska ha möjlighet att använda wc eller en utetupp. Ställ fram skyltar på evenemangsdagen.
- Tänk också på att evenemangsmiljön bör vara välvårdad och prydlig, utan överflödiga grejer. De lerigaste ställena kan täckas med halm eller träflis.
- Tips: du kan göra miljön ännu trivsammare med hjälp av balar, trasmattor, flagglinor, ballonger, ljuslyktor, trätrallar, blommor/kvistar.
- Vädret kan vara soligt, regnigt eller blåsigt eller alltsammans på en gång – ta hänsyn till det när du tänker ut var försäljningsstället ska vara och när du planerar skyltningen, hur pengar ska hanteras osv.

HÄLSA BESÖKARNA VÄLKOMNA: att planera produktförsäljningen

- Fundera: hur vill du prissätta produkterna? T.ex. honungs- och syltburkar styckevis, morötter per knippe, potatis i kappar eller i färdigförpackade säckar. Ska du sälja t.ex. ett paket med flera olika ostsorter till ett visst pris?
- Det är bra att skaffa påsar eller liknande till produkterna. Tänk på att inte alla vill köpa stora mängder åt gången.
- Fundera ut produktpriserna (och om prissättningen ska utgå från vikten eller antalet) i förväg. Ställ fram prislistan.
- Skaffa växelpengar.
- Fräscha upp dina kunskaper om direktförsäljning och kika på samlad information om livsmedelslagstiftningen och om direktförsäljning. Läs mer (aektasmak.fi).
- I vanliga fall ska kunden få ett kvitto om han eller hon så vill – ha kvittoblock och penna till hands. Om försäljningsplatsen är ett tillfälligt tält eller motsvarande kan det hända att kvitto inte behöver ges. Läs mer (aitojamakuja.fi)
- Det är bra att kunna dela ut en broschyr eller något papper med åtminstone dina kontaktuppgifter och en eventuell beställningsblankett eller liknande. Då är det lätt för konsumenterna att ta kontakt också en annan gång.
- Se till att produktförsäljningen går hygieniskt till (engångshandskar vid behov).



4. PÅ EVENEMANGSDAGEN: att göra och att komma ihåg

- Gör dig redo att ta emot kunderna i tid!
- Du som säljer är företagets/gårdens och produktens visitkort. Tänk på ditt yttre, t.ex. hur du är klädd.
- Ha en gästbok framme eller räkna besökarna på något annat sätt. Om du t.ex. har ett block där du drar ett streck för varje besökare får du en helhetsbild av hur många som gästade gården under dagen.

5. EFTER EVENEMANGSDAGEN: att göra och att komma ihåg

- Ta bort skyltarna från vägrenarna.
- Tacka för uppslutningen. Sätt ut tacket på din webbplats, Facebook eller Instagram.
- Om lokalbladet skriver om evenemanget ska du komma ihåg att tacka besökarna i intervjun!

Välkommen med igen för att göra finländarna uppmärksamma på närmat och service! Vi svarar gärna på era frågor om evenemanget och förnyelserna, tveka inte att ta kontakt!

info@maaseutu.fi