

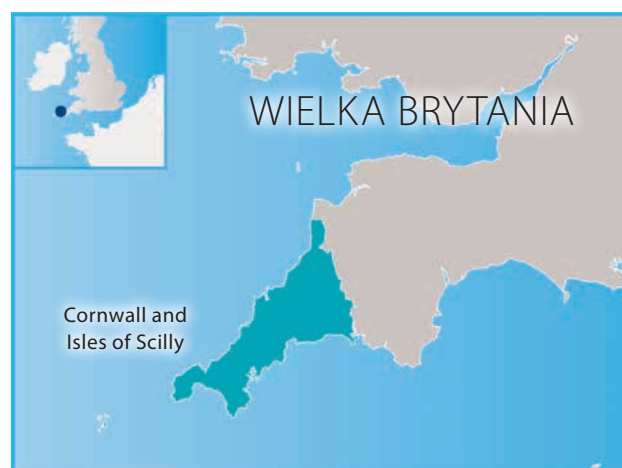
## Drecklyfish: sprzedaż ryb przez Twitter

*LGR: Cornwall and Isles of Scilly.*

Newlyn, Cornwall, Wielka Brytania

### Prezentacja projektu

Trzech rybaków w brytyjskim regionie Kornwalii rozpoczęło bezpośrednią sprzedaż ryb poprzez media społecznościowe. Celem projektu „Drecklyfish” (co można przetłumaczyć jako „Ryba wprost”) było poszerzenia bazy klientów i zwiększenia wartości dodanej złowionych przez siebie ryb. Dzięki Osi 4 nabyli umiejętności posługiwania się technologią informatyczną i zwiększyli skalę działalności. Obecnie włączają w system kolejnych rybaków i przygotowują się do zatrudnienia pracownika administracyjnego.



Rybaczy: Kevin, Francis i Andrew byli niezadowoleni z cen, jakie dostawali w rodzimym porcie rybackim. Zdecydowali się zatem sprzedawać ryby i owoce morza przez internet, zakładając prostą stronę internetową połączoną z kontami na Facebooku i Twitterze. Chcieli w ten sposób dotrzeć do nowych klientów i sprzedawać złowione produkty morza po lepszych cenach. Dzięki stronie www mogą sprzedawać ryby złowione na wędkę oraz kraby i homary pochodzące z pułapek, właściwe dla danego sezonu i zapewniające możliwość pełnej identyfikacji pochodzenia<sup>1</sup>. Jednak prawdziwy sukces zawdzięczają wykorzystaniu mediów społecznościowych do sprzedaży. Korzystając z Twittera i z aukcji on-line (@Drecklyfish), rybacy pozyskali zupełnie nową grupę klientów, która obserwuje ich pracę i deklaruje gotowość zakupu ryb natychmiast po ich złowieniu i zamieszczeniu zdjęć w internecie.



Ze względu na ograniczenia techniczne i czasowe, rybacy wkrótce osiągnęli granicę możliwości zaspokajania popytu kolejnych klientów. Z pomocą przyszło wsparcie z Osi 4, dzięki któremu mogli zwiększyć skalę działalności i sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu. Wsparcie objęło zakup sprzętu do pakowania ryb, wyposażenie miejsca pracy z dostępem do internetu oraz pokrycie kosztów specjalnego szkolenia informatycznego pomagającego rybakom opanować nowe technologie komunikacyjne.

<sup>1</sup> Rybacy z Drecklyfish mają certyfikat [Responsible Fishing Scheme](#) brytyjskiej organizacji Seafish

## Najważniejsze doświadczenia

- › **Zbieżność z tematami FARNET:** innowacje, zwiększanie wartości dodanej produktów rybackich
- › **Rezultaty projektu:** Średnia cena otrzymywana za złowione ryby wzrosła, w przypadku niektórych gatunków aż o 50% w porównaniu z cenami na aukcji. Obecnie trzej pierwsi rybacy zapraszają do systemu sprzedaży kolejnych, a jednocześnie przygotowują się do zatrudnienia pracownika, który zajmowałby się administracją i logistyką. Projekt przyczynił się także do podniesienia świadomości klientów na temat miejscowych produktów morza i obszaru LGR.
- › **Możliwość przenoszenia doświadczeń w inne warunki:** Niezależnie od wymogów prawnych związanych z bezpośrednią sprzedażą ryb w różnych krajach, promocja produktów morza w mediach społecznościowych może być tanim i nowatorskim sposobem na poszerzenie bazy klientów. Choć koszty uruchomienia nie są wysokie, warto jest rozpocząć od fazy testowej. Rybacy z Drecklyfish zaczęli od pilotażu w lutym i marcu 2013 r., kiedy to sprzedawali tą drogą jedynie niewielką część połowu, aby wybrać właściwą strategię marketingową.
- › **Uwagi końcowe:** Klienci coraz częściej szukają produktów o charakterze lokalnym, zapewniających identyfikację pochodzenia i mających istotny wymiar społeczny. Rośnie także gotowość do opowiadania innym o zakupionych przez siebie produktach przez media społecznościowe i tę gotowość producenci mogą wykorzystać dla zwiększenia wartości dodanej swoich produktów. Ten nowatorski projekt jest przykładem wykorzystania Osi 4 przez społeczności rybackie w celu zastosowania najnowszych technologii dla zwiększenia swoich przychodów i tworzenia nowych miejsc pracy na obszarze LGR.

## Łączny koszt i wkład EFR

**Łączny koszt:** 10 258 €

- › Oś 4 EFR: 7 695 €
- › Środki prywatne: 2 565 €



## Informacja o projekcie

**Tytuł:** Drecklyfish

**Czas realizacji:** wrzesień-październik 2013 (szkolenie informatyczne i zakup sprzętu)

**Data przygotowania studium przypadku:** listopad 2013

### Realizator projektu

Kevin Penney

[kevin\\_penney@hotmail.com](mailto:kevin_penney@hotmail.com)

+44 7412 570 908 – [www.drecklyfish.co.uk](http://www.drecklyfish.co.uk)

Twitter: [@drecklyfish](https://twitter.com/drecklyfish) | Aukcja na Twitterze: [@Drecklyauktion](https://twitter.com/Drecklyauktion) | Facebook: [/dreckly.fish](https://www.facebook.com/dreckly.fish)

### Dane LGR:

Cornwall and Isles of Scilly FLAG, UK

[Chris.Ranford@cornwallrcc.org.uk](mailto:Chris.Ranford@cornwallrcc.org.uk)

+44 1209 611101 / +44 1872 243559

<http://www.cornwallrcc.org.uk>

[Opis LGR](#)

**Wydawca:** Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa, Dyrektor Generalny.

**Zastrzeżenie:** Dyrekcja Generalna ds. Gospodarki Morskiej i Rybołówstwa odpowiada za całościowe wydanie niniejszego dokumentu, jednak nie odpowiada za jego treść ani nie gwarantuje poprawności danych.