

„Fish all day“ (Kala iga päev): kojutoomisteenus kalapüügilaevalt

FLAG: Terre di Mare
Molfetta, Puglia, Itaalia

Projekti ülevaade

„Fish All Days“ annab klientidele võimaluse osta värsket kala otse laevalt – või lasta see endale ukse ette kohale tuua. Traaler Molfettast on rajanud ustava kliendivõrgustiku, kombineerides traditsioonilisemad haridus – ja turunduskampaaniad uue tehnoloogia ja sotsiaalmeedia kasutamisega.



Pesce appena pescato, fresco e garantito
DIRETTAMENTE A CASA TUA.

Kalapüügiga tegelev pereettevõtte Facchini Pesca kannatas kohaliku hulgimüügi enampakkumisel sisse toodud kehvade hindade tõttu. Samal ajal andis FARNETi konverentsil esitletud laevalt otsemüügi projekt nimega „Fisch vom Kutter“ Terre di Mare FLAGile idee, et tarbijale suunatud kala otsemüük võiks olla lahendus mõnedele kohalikele kalapüügilaevadele. Mimmo Facchini, kes vastutab pereettevõtte administratiivse poole eest (tema vend on nende 23meetrise kalapüügilaeva kipper), veendus samuti selle idee potentsiaalis ning koos FLAGi jätkuva toetuse ja julgustamisega töötas välja nende enda „kala laevalt“ versiooni.

Projekt sisaldas pere kalapüügilaeva varustamist, et oleks võimalik nende püütud kala otse tarbijale müüa, järgides samal ajal tervise- ja ohutusreegleid, ning kaubiku varustamist, et oleks võimalik kala jahedates tingimustes transportida. Sellele järgnes ulatuslik töö ettevõtte otsemüügiteenuse turustamises ning kohaliku elanikkonna seas teadlikkuse tõstmises kvaliteetse ja kindlakstehtava päritoluga kohaliku kala soodastest mõjudest tervisele.

Tegevused on hõlmanud haridusliku ürituse „Mood ja kala“ organiseerimist, flaierite ja kattelinikute väljaarendamist kohalike restoranide jaoks, Facebooki lehe üles seadmist koos informatsiooni ja hindadega Facchini Pesca poolt püütud kala kohta ja sotsiaalmeedia kasutamist eesmärgiga kaasata kohalikku elanikkonda kohaliku kala kvaliteedi ning selle valmistamise erinevate viiside aruteludesse. Tarbijad saavad esitada tellimusi Facebookis või e-posti, telefoni, sõnumi või WhatsAppi teel (minimaalseks tellimuseks 3 kg ja 1 kg liigi kohta) ning saada tellimus laeva tagasi jõudmisel otse koju kätte. Mimmo ja tema poeg toovad ise kala kohale ning jagavad informatsiooni erinevate kalade kohta (kust nad püüti, kuidas erinevaid liike säilitada külmutamata, kuidas neid puhastada, ideid retseptide kohta...), luues lähedase personaalse suhte oma klientidega. Veebilehe arendus koos veebimüügiga on samuti väljatöötamisel.

Peamised õppetunnid

- › **FARNETi teemade tähtsus:** väärtuse lisamine kohalikele kalandustoodetele, otsemüügile, uuendusele.
- › **Tulemused:** oma müügitegevuse mitmekesistamisel on kalandusettevõtte Facchini Pesca taasrajanud sideme kalamehe ja tarbija vahel ning on seda tehes suurendanud oma tulu kalamüügist 30–35% võrra. Kümme kuud hiljem viib „Fish All Days” oma kalatoodangut 60 leibkonnast koosnevale ustavale klientuurile, hõlmates ka neid, kes asuvad 100 km kaugusel randumispaiigast. Samuti toimetavad nad kala kohale kuuele kohalikele restoranile ning loodavad luua lisatöökoha 100 kliendi täitumise korral.
- › **Ülekantavus:** idee selle projekti jaoks kanti omakorda üle German Axis 4 projektist nimega „Fisch vom Kutter”, mida seejärel kohandati vastavalt Molfetta kontekstiga, ning arendati samuti edasi kojutoomisteenuse kaasamisega. Kalapüügilaevadelt otsemüüki, mis sisaldab ka kojutoomisteenust, võib üle kanda paljudele kalanduspiirkondadele üle Euroopa, kus kehvad hulgimüügihinnad õõnestavad kohalike kalandustegevuse tulusust. Otsemüüki kaaluvad kalandusettevõtted peavad arvesse võtma riiklikku ja ELi seadusandlust otsemüügi ja toiduohutuse kohta ning siinkohal saab FLAGi toetust pakkuda. On samuti oluline, et kalastusettevõttel on pühendunud inimene, kellel on aega ja oskusi turu – ning sellisel juhul ka saagi – vahendamiseks.
- › **Viimane märkus:** FLAGi toetus otsemüügiga seotud seaduslike ja administratiivsete takistuste selgitamisel oli põhiline selle projekti väljatöötamisel. Just nimelt FLAGi poolt arendatud eelnev projekt [otsemüügi käsi-juhis](#) oli peamine abivahend „Fish All Days” kaasa aitamisel. Kui rääkida projekti edukuse näitajatest, siis hõlmavad peamised punktid aega, mis pühendati pidevale ja professionaalsele sotsiaalmeedia haldamisele (Facebook, Twitter, Google plus, Linked-in, Pinterest, Instagram, Youtube ja Vimeo) koos professionaalse turundusagentuuri toetusega, ning personaalset sidet klientide ja dunaamilise projekti elluviija vahel, kes on kirglik oma toote suhtes. Emotsionaalne side, mis tootja ja tarbija vahel arenes, kindlustas tugeva põhja rahulolevate ja ustavate klientide näol, kes väärtustavad mõlema – toote ja teenuse kvaliteeti.

Kogumaksumus ja Euroopa Kalandusfondi toetus

Projekti kogumaksumus: 42 000 €

- › Isiklik rahastus: 42 000 €
- › Axis 4: teostamis- ja projektiarendustugi

Projekti andmed

Nimetus: „Fish All Days” (Kala iga päev)

Kestus: Detsember 2013 – kestev | **Juhtumiuuringu kuupäev:** oktoober 2014

Projekti elluviija

Facchini Pesca S.A.S. | Domenico Facchini | domenicofacchini@ticali.it
+39 335 135 3410 | <https://www.facebook.com/FishallDays?fref=nf>

FLAGi kontaktid

GAC Terre di Mare, Itaalia | Angelo Farinola
gacterredimare@libero.it | +39 080 214 6387
www.gacterredimare.net | [Terre di Mare FLAGi teabeleht](#)

Editor: European Commission, Directorate-General for Maritime Affairs and Fisheries, Director-General.

Disclaimer: Whilst the Directorate-General for Maritime Affairs and Fisheries is responsible for the overall production of this document, it is not responsible for the content nor does it guarantee the accuracy of the data.