

Joint Marketing of Norwegian Seafood

Sjávarútvegsráðstefnan 2012 – Horft til framtíðar, Grand Hótel Reykjavík 8.-9. nóvember 2012.

Terje E. Martinussen Norwegian Seafood Council

Reykjavik 8th ber 2012



VISION

NSC shall win the world over to Norwegian seafood



Norwegian Seafood Council

www.seafoodfromnorway.com



NORWEGIAN SEAFOOD COUNCIL

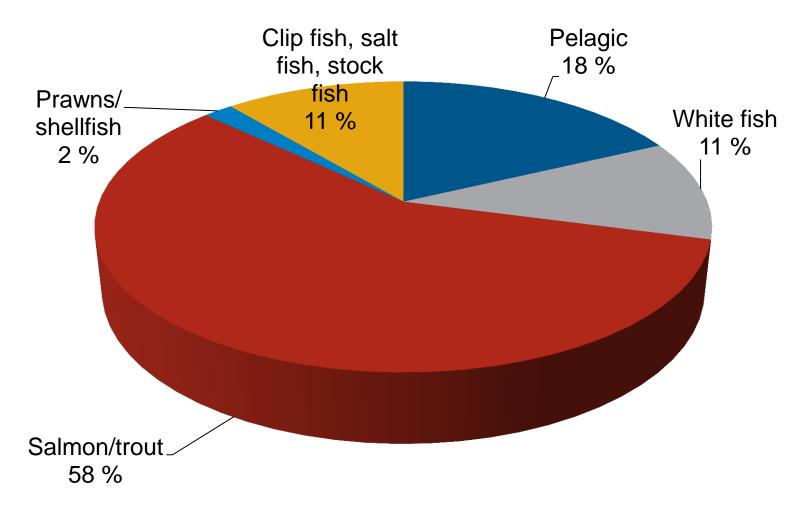
- Established in 1991
- Formed into a limited company in 2005
- Owned by the Norwegian Ministry of Fisheries and Coastal Affairs
- The General Assembly is formed by the Minister for Fisheries and Coastal Affairs
- The Board of Directors comprises representatives from the seafood industry
- Budget 2012: NOK 414 million, 56 employees

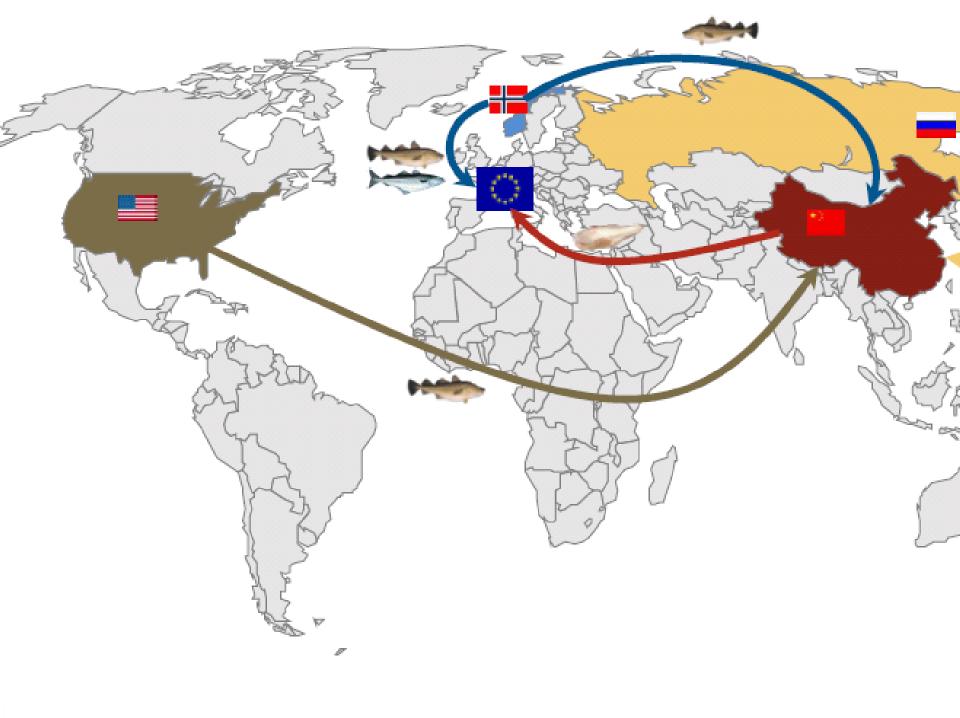
FINANCING

NSC is financed by the seafood industry through market fees levied on all exports of Norwegian seafood:

- 0.75% for all types of fish
- 0.20% on processed products

SECTOR INVESTMENTS NSC 2012

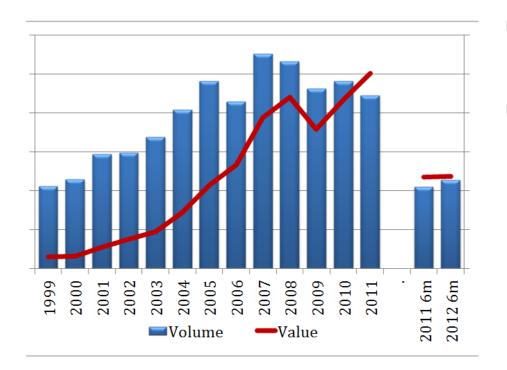






MARKETING

Marketing efforts are aimed at increasing demand for and awareness of Norwegian seafood.



MARKET INFORMATION

NSC is the industry's main source of statistics, analyses and information about trade restrictions and market access for Norwegian seafood.

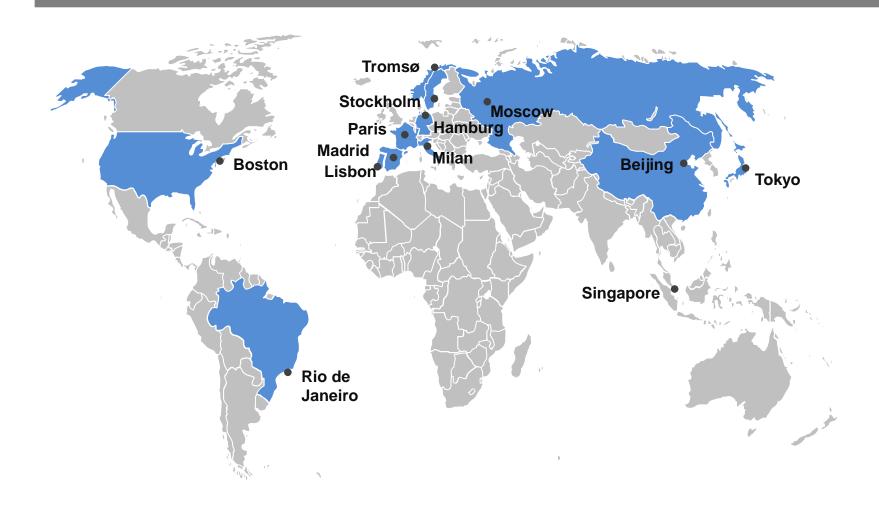




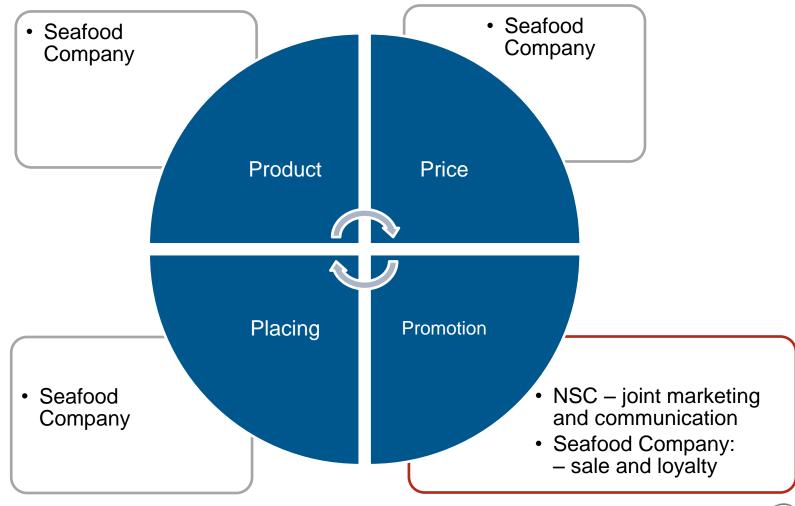
COMMUNICATION

NSC shall contribute to strengthening the reputation of Norwegian seafood with active information work and work targeted at the media.

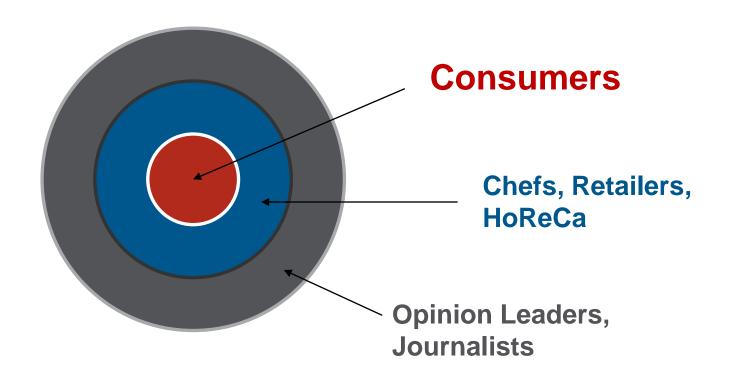
NSC AROUND THE WORLD



JOINT MARKETING = COOPERATION WITH THE INDUSTRY



TARGET GROUPS



THE SEAFOOD FROM NORWAY BRAND





THE SEAFOOD FROM NORWAY BRAND

Conditions endowed by nature

The man and the sea

Sustainable management







MARKETING ACTIVITIES







DIGITAL MEDIA







Nå er skreien her!

Den beste maten er den som er tilberedt med kjærlighet. I noen få vinteruker kommer skreien til norskekysten I kjærlighetens ærend. La det faste, hvite fiskekjøttet flake seg på din tallerken på kjærlighetens dag. På valentinsdagen – 14. februar – starter skreisesongen.



Spør etter Kvalitetsmerket Skrei*.

Skrei merket med dette symbolet gir en garanti for at skreien er av aller høyeste kvalitet.

Oppskrifter og historien om skreiens vandring finner du på www.godfisk.no



Om å slå inn åpne dører

«Selvfølgelig kjøper vi kun norsk makrell og laks. Forbrukerne i Japan vet jo at den beste makrellen har norsk pass, og at «Norwegian Salmon» er det samme som atlantisk laks. De fleste japanere er overbevist om at fisken fra Norge er bedre enn fra noen andre land »

I sommer var jeg i Japan. Der fikk jeg stor respekt for markedsføringsarbeidet til Norges sjømatråd. Ikke bare en, men flere importører ga uttrykk for at de utelukkende vil kjøpe makreil eg laks fra Norge. Å kjøpe fra andre er bare aktustt om tilførselene fra Norge stopper opp. Den langsiktige strategien med å markedsføre norsk fisk i Japan som unik har



derfor tro at de mange hundre millioner av kroner som norsk sjømatnæring hvert år må avgi til eksportavgift, betaler seg. Men forresten; ligger ikke egentlig det japanske markedet vidt åpent for fisk fra Norge? Snakker vi i realiteten om at Norges sjømatråd sparker inn åpne dører?

Håndplukket for Japan

Norsk makrell er generelt et topp-produkt. Og makrellen til Japan er toppen av kransekaka - håndplukket nettopp for å tilfredsstille kresne asiatiske ganer. Den blir fisket i løpet av noen få uker på ettersommeren når kvaliteten er som best. Fettinnholdet ligger godt innenfor de grensene japanerne ønsker, kjøttet er fast og fint og størrelsen perfekt. Fisken blir rundfrosset straks den kommer på land, og pakkes akkurat slik kritiske japanske kjøpere vil ha den. I de norske konsumanleggene står en liten hær av japanske kontrollører som passer på at alt foregår som det skal. Det blir ikke sendt en eneste makrell til Japan med feil. Egentlig burde den altså selge seg selv!

Hvorvidt eksportavgiften er en utgift eller inntekt avhenger av øyet som ser. Dersom næringen ikke har nok glede av den jobben Norges sjømatråd gjør, er det en utgift. Dersom markedsføringsarbeidet gjør at fisken kan selges så mye dyrere at innsatsen betaler seg, er det en inntekt.

Gjennom hele etterkrigstiden har fiskeri- og havbruksnæringen i Norge brukt penger på felles markedsføring. Virkelig fart i sakene ble det først da Fiskeoppdretternes Salgslag (FOS) tidlig på 1980-tallet bestemte seg for at «Norwegian salmon» skulle bli et internasjonalt merke og slagord. Store summer ble trukket inn fra næringen og brukt til felles markedsføring av oppdrettslaks. Ved etableringen av Eksportutvalget for fisk i 1991, samme år som FOS gikk konkurs, kunne man videreføre arbeidet FOS hadde startet, samtidig som man også kunne øke satsingen på felles markedsføring av andre fiskeslag. I 2011 skiftet som kjent Eksportutvalget navn til Norges sjømatråd.

Selv om eksportavgiften rent fysisk blir innbetalt av eksportørene, er hele

ACTIVITY OVERV

NORGE Brand Today

NORGE Logo

Brand Awareness (aided)

NORGE.
SEAFOOD FROM NORWAY

33.6%

Norwegian Salmon



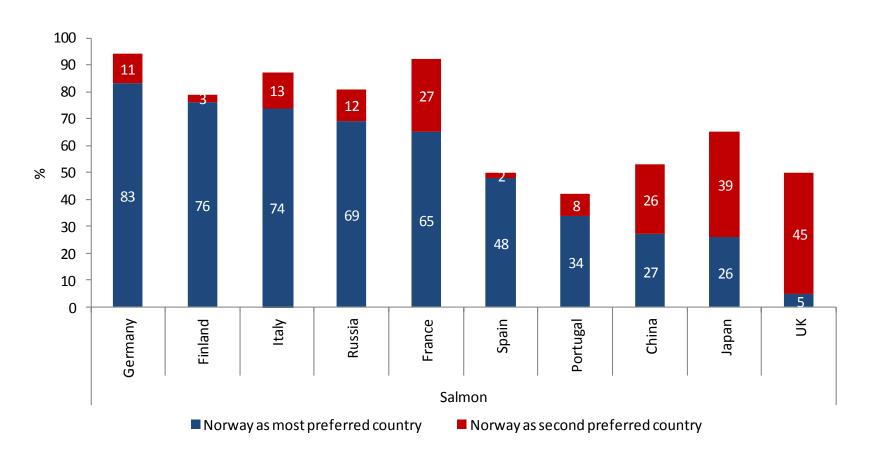
94.0%

Norwegian Mackerel



72.0%

PREFERRED COUNTRY OF ORIGIN WHEN BUYING SALMON

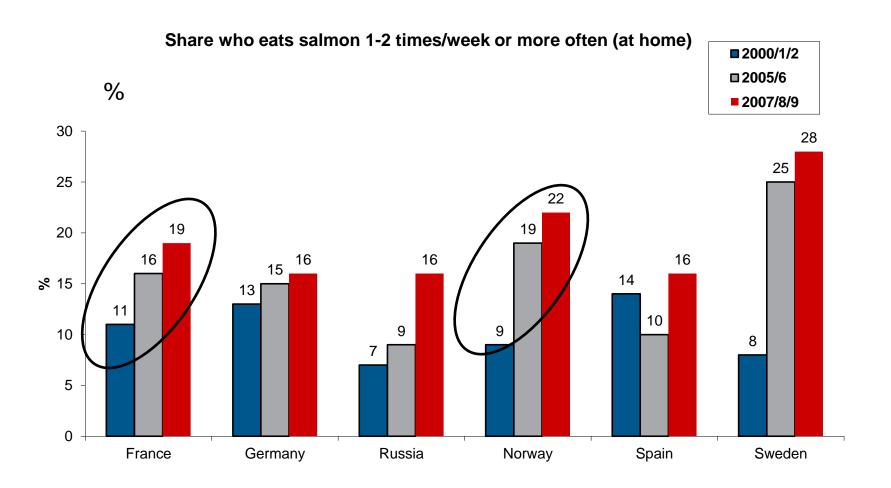


Source: TNS Gallup/NSEC

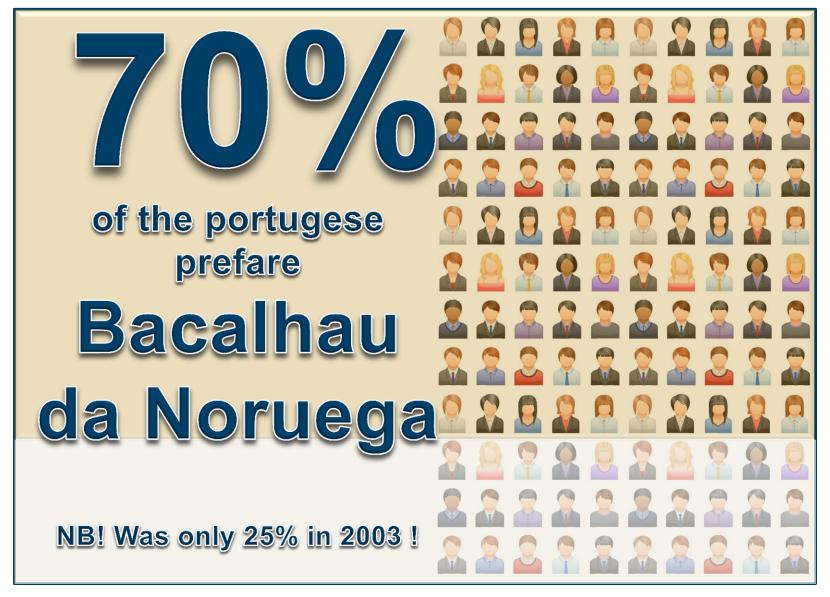
Source: TNS/NSEC



SALMON CONSUMPTION IS INCREASING



Source: TNS Gallup/NSEC





Salmon Norwegia

Norwegia menghasilkan salmon terbaik di dunia, lezat dan kaya akan nutrisi terutama Omega 3 yang baik untuk perkembangan otak anak.





NORGE.



100% NORUEGO



100% FINANCIERO

HA NACIDO EL DIARIO DE INTERNET QUE ES COMO TÚ. LA MEJOR INFORMACIÓN, TODAS LAS OPINIONES, EL CONTENIDO MULTIMEDIA ECONÓMICO Y FINANCIERO, Y EL OCIO QUE TE INTERESA ESTÁ EN DIARIOFINANCIERO.COM

EL SALMÓN DE INTERNET



GRUPO GESTIONA RADIO







