

Verkefni desember mánaðar hjá jólatrjáaframleiðendum

Else Möller, skógfræðingur

Hvernig á að meðhöndla jólatré?

Höfundur er Jón Geir Pétursson, Skógfræðingur

„ÍSLENSK JÓLATRÉ

Jólatréð er ómissandi hluti jólahaldsins. Jólatrjáframleiðsla er vaxandi atvinnuvegur í landinu og eru þau nú ræktuð víða um land. Algengast er að trén séu höggvin af ræktanda, sem kemur þeim í hendur söluaðila. Vaxandi áhugi er einnig fyrir því, að fólk fái að koma í skóginn og höggva sitt eigið tré. Með því að kaupa íslenskt jólatré styrkir þú skógrækt í landinu. Íslensk jólatré eru höggvin úr skógum þar sem gert er sérstaklega út á slíka ræktun. Eins eru fjarlægð tré við grisjun. Því er ekki verið að ganga á skóga landsins þegar höggvin eru jólatré. Fyrir hvert selt jólatré er hægt að gróðursetja um 30 ný tré" (<http://www.gulalinan.is/radgjafinn/nr/283/>).

Góða hluti er ekki hægt að gera of oft eða endurtaka aftur og aftur. Til dæmis er frábært að sjá auglýsingar eins og þessa hér að ofan á „Gula linan“ eða hlusta á auglýsingar í fréttunum og heyra að hægt er að kaupa sér jólatré í Heiðmörk, þar sem ágóðinn fer beint í plöntukaup fyrir fleiri tré.

Um daginn þurfti ég að biða á flugvellinum í Reykjavík í fjóra klukkutíma. Þar tók ég eftir því að Ísavia hefur mikinn áhuga fyrir gervijólatrjám og plastskreytingum (Mynd 1). Að mínu mati var þetta áhugavert en hvorki fallett né sérstaklega „hyggeligt“.



Væri ekki upplagt fyrir jólatrjáaframleiðendur á Suðvesturhornið að hafa samband við Ísavia næsta ár og bjóðast til að koma og setja upp nokkrar flottar stafafurur í mismunandi stærðum. Auðvelt og ókeypis auglýsingatækifæri. Á völinn í Reykjavík kemur fullt af fólki sem fær tækifæri til að staldra við, skoða trén, finna ilminn og upplifa fegurðina við eitthvað sem er „ekta“. Eins er með skreytingar – bjóða fram fallega jólakransa gerða úr náttúru efni í staðinn fyrir PBC-greinakransa með gerviglingri og blikkandi ljósum.

Til að koma íslensk ræktuðum jólatrjám, jólagreinum o.fl. inn á markaði er mikilvægt að hugsa út fyrir hinn hefðbundna ramma. Ekki bara gera ekki neitt eða eins og við höfum alltaf gert.

Dæmið frá Reykhúsum þar sem Anna og Páll buðu fólki heim til sín er dæmi um hvernig hægt er að ná athygli og selja. Svipaðar hugmyndir hafa fest í sessi hjá nokkrum jólatrjáaframleiðendum á Austurlandi. Þar er komin upp hefð hjá nokkrum stærri fyrirtækjum að bjóða starfsmönnum að fara og ná sér í jólatré. Fyrirtækið borgar jólatrén og framleiðendur er með „opin skóg“, varðeld og kaffi á könnunni á ákveðnum dögum þar sem starfsmenn fyrirtækisins geta mætt og valið sér sitt eigið jólatré.

Víða um land, hjá Skógræktarfélagum, einkaaðilum og Skógræktunni hefur þróast hefð fyrir jólamarkaði þar sem allskonar vöru tengdar jólum eru til sölu. Á sumum stöðum eins og hjá Barra ehf á Egilsstöðum geta framleiðendur komið og selt sín jólatré.

Hvaða aðferð sem notuð er til að koma sviðsljósinu á Íslensk ræktuð jólatré skiptir ekki máli. Það sem skiptir máli er að auglýsa þar sem fólk kemur, þar sem trén sjást og þar sem áhersla er lögð á að jólatréð er íslensk ræktað, umhverfisvænt og ræktað í sátt við náttúruna og umhverfið. Og:

- Að auglýsingarnar auki áhugann fyrir vörunni.
- Að auglýsingarnar höfði til skynsemi og forvitni.
- Að auglýsingarnar séu skemmtilegar og öðruvísi.

Margt er eftir að þróa í markaðsmálunum en það sem skiptir öllu máli er – að koma skilaboðunum á framfæri. Spurningin er bara hver á að taka þetta verkefni að sér?

Kannski er hægt að gera eins og gert var í Noregi– gera könnun og leita eftir svörum við því hvaða jólatré fólk finnst fallett eins og er gert hér: <https://no.surveymonkey.com/r/K9GNVZ9>

Með þessa síðasat fréttabréfi ársins vil ég óska öllum gleðilegra jóla og farsæls komandi árs!

Else

04.12.2016