

SÆRIMNER 2019

PATRICIA FRÅN LA FROMAGERIE BJUDER PÅ FÖRSÄLJNING- INSPIRATION

DET ÄR I ÅR 27 ÅR SEDAN SOM PATRICIA MICHELSON, EFTER ATT HA ANVÄNT ETT SKJUL I SIN TRÄDGÅRD FÖR ATT SÄLJA OSTAR, ÖPPNADE DEN LILLA BUTIKEN LA FROMAGERIE I HIGHBURY I CENTRALA LONDON. MED ÅREN HAR HON LYCKATS SKAPA ETT FRAMGÅNGSRIKT KONCEPT MED FÖRSÄLJNING AV SMÅSKALIGT MATHANTVERK. TILL SÆRIMNER KOMMER HON FÖR ATT BERÄTTA HUR HON TÄNKER KRING FÖRSÄLJNING AV MATHANTVERK OCH DE MERVÄRDEN SOM MATHANTVERKET GER.



I dag finns La Fromagerie på tre platser i London: ursprungsbutik i Highbury, en större butik med matservering i Marylebone samt det senaste tillskottet som är en restaurang med liten butiksdel i Bloomsbury. Patricia har med sin nyfikenhet, kunskap och fingertoppskänsla genom åren utökat sitt sortiment från att enbart sälja ostar till en skattkammare av spännande matprodukter; från färsk frukt och grönsaker till charkuterier, drycker, honung, sötsaker, kryddor och oljor. Varje produkt har sina specifika egenskaper och sin egen berättelse. Här säljs det olivolja från det unga paret som med idogt arbete på sin ekologiska olivodling i Spanien lyckats framställa en fantastisk produkt. Det lilla London-bageriet som bestämt sig för att skapa de bästa croissanterna de bara kan och som levererar dessa till butiken, fortfarande ljumma, med lådcykel. Kvinnan med biodlingen som gick en chokladkurs och som nu gör en fullständigt delikat chokladpralin med underbara honungstoner – bara

en sort. Eller för all del, gården i Västergötland som valde att ta tillvara på sina gamla ystningsrecept och gårdens mjölk för att tillverka traditionell svensk hårdost: Almnäs Bruk.

FÖR ATT YTTERLIGARE lyfta produkterna anordnas olika evenemang. Det är ett fascinerande företag där bord och sittbänkar tar plats på butiksgolvet mellan hyllor och kyldiskar efter att butiken stängt för dagen. Vissa event är återkommande, som de månatliga middagsbjudningarna med säsong produkter på menyn eller kakdekoreringen för barn varje påsk. Andra gånger bjuds en producent in för att berätta om just sina produkter för sittande middagsgäster som sedan får smaka produkterna som en del av middagen.

RESULTATET utifrån kundens perspektiv blir en helhetsupplevelse: en lantbutiksmiljö som med sina små detaljer och variation av former och färger ger en känsla av att gå på upptäcktsfärd där varje produkt presen-

teras för att synas tillsammans med en liten lapp med information. Personal finns på plats för att hjälpa i varje steg av shoppingupplevelsen. Behöver man ännu mer inspiration och dessutom är lite hungrig kan man sätta sig i caféet och ta en bit mat – alla råvaror och produkter som används i maten finns att köpa i butiken.

I STORBRIANNIEN har personer som säljer ost en tydlig titel: *Cheesemonger*. Det är inte för inte som man ser värdet i att dessa personer får lägga sin fokus på ostförsäljningen, för det är verkligen ett hantverk att sälja hantverk. Kunskap om olika osttyper, hur de ystats och hur de mognar, hur de serveras och matchas, var de kommer ifrån, vilken historia de har, hur kunden upplever smaker, hur ostar bäst förpackas, förvaras och delas upp. Det går inte en dag utan att "ostmånglaren" lär sig något nytt, fördjupar sig och blir bättre på sitt hantverk. //



lafromagerie.co.uk
Instagram: @lafromagerieuk