

Drecklyfish: ovvero, come vendere frutti di mare su Twitter

FLAG: Cornwall and Isles of Scilly

Newlynn, Cornovaglia, RU

Sintesi del progetto

In Cornovaglia, tre pescatori hanno cominciato ad usare i social media come strumento di vendita diretta per ampliare il giro di clienti e valorizzare i loro prodotti. Grazie all'Asse 4, hanno consolidato le loro competenze digitali e sviluppato l'attività. Ora, propongono ad altri pescatori di aderire al programma, creando anche le condizioni per un posto di lavoro a terra.



Come pescatori, Kevin, Francis e Andrew non erano soddisfatti del prezzo pagato per le loro catture al rientro al porto. Di lì, la decisione del gruppo di cominciare a vendere il pescato in linea, tramite un semplice sito web collegato ad account facebook e twitter. Obiettivo: trovare nuovi clienti e vendere a miglior prezzo i loro prodotti. Il sito web ha consentito ai pescatori di vendere in condizioni di completa¹ tracciabilità pesce di stagione catturato con la lenza nonché granchi e astici catturati con la nassa, ma il vero fattore di successo è stata l'introduzione dei social media nel sistema di vendita. L'uso di twitter come strumento di asta on-line (@Drecklyfish) ha consentito infatti a una nuova categoria di clienti di seguire quasi in diretta l'attività dei pescatori e di fare le loro offerte man mano che il pesce viene catturato, fotografato e "postato".



Purtroppo, limitati in termini di risorse e di tempo, i pescatori hanno rapidamente raggiunto i limiti tecnici nella loro capacità di soddisfare i nuovi clienti. È a questo punto che è subentrato l'Asse 4 offrendo ai pescatori la possibilità di sviluppare e ampliare le loro attività per far fronte alla crescente domanda. L'intervento ha permesso tra l'altro di acquistare nuovi imballaggi, facilitare l'accesso ad uno spazio di lavoro dedicato con connessione ad internet, e finanziare uno specifico corso di formazione alle tecniche dell'informazione per aiutare i protagonisti a padroneggiare i nuovi strumenti di comunicazione.

¹ I pescatori di Drecklyfish si avvalgono della certificazione del programma britannico [Responsible Fishing Scheme](#) gestito da Seafish.

Lezioni apprese

- › **Pertinenza rispetto alle tematiche FARNET:** innovazione e valore aggiunto.
- › **Risultati:** Il prezzo medio di vendita delle catture è stato aumentato, anche del 50% per certe specie, rispetto a quello ottenuto con il sistema d'asta tradizionale. L'adesione di altri pescatori al programma deve consentire ai tre pescatori di creare un posto di lavoro permanente a terra per un amministratore che si farebbe carico di tutta la parte logistica. Altri effetti positivi del progetto sono la maggiore visibilità per i prodotti ittici locali e per la regione in generale.
- › **Trasferibilità:** Fatte salve le diverse disposizioni di legge che regolano l'attività di vendita diretta in ogni regione, l'uso dei social media per promuovere i prodotti della pesca è una soluzione economica e innovativa per allargare il giro di clienti. Benché il sistema sia poco costoso da attuare, è preferibile cominciare con una fase di prova: il team di Drecklyfish ha iniziato con una breve fase pilota tra febbraio e marzo 2013, vendendo solo una parte delle catture in modo da poter individuare la strategia commerciale più adatta e conveniente.
- › **Osservazioni finali:** I clienti sono sempre più alla ricerca di prodotti ittici locali, tracciabili e a "valore sociale aggiunto". Esiste anche una tendenza crescente nei clienti a condividere l'esperienza personale di un prodotto attraverso i social media, una tendenza che può essere a sua volta valorizzata dai produttori. Questo progetto innovativo mostra come le comunità di pescatori locali possono avvalersi dell'Asse 4 per sfruttare le tecnologie moderne al fine di incrementare i loro redditi e creare nuove opportunità di lavoro sul territorio.

Costo totale e contributo del FEP

Totale: € 10 258

- › Asse 4 del FEP: € 7 695
- › Contributo privato: € 2 565



Informazioni

Titolo: Drecklyfish

Durata: Da settembre a ottobre 2013 (Formazione IT e acquisto hardware)

Data del caso di studio: Novembre 2013

Promotore del progetto

Kevin Penney

kevin_penney@hotmail.com

+44 7412 570 908 – www.drecklyfish.co.uk

Twitter: [@drecklyfish](https://twitter.com/drecklyfish) – Sito di asta Twitter: [@Drecklyauction](https://twitter.com/Drecklyauction) – Facebook: [/dreckly.fish](https://www.facebook.com/drecklyfish)

Informazioni sul FLAG

Cornwall and Isles of Scilly FLAG, UK

Chris.Ranford@cornwallrcc.org.uk

+44 1209 611 101 / +44 1872 243 559

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

[FLAG factsheet](#)

Editore responsabile: Commissione europea, direzione generale degli Affari marittimi e della pesca, il direttore generale.

Clausola di esclusione della responsabilità: la Direzione Generale degli Affari Marittimi e della Pesca è responsabile della realizzazione del presente documento nel suo complesso, ma non ha alcuna responsabilità in merito al suo contenuto e non garantisce l'esattezza dei dati.