

APRÍL · 2026

Smáframleiðendur & smásalar

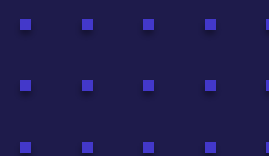
Tækifæri til samstarfs

Gréta María Grétarsdóttir

7. apríl 2026

Vá! Ekkert smá!

Samstarf hefur aukist talsvert



Matarhraðlar



Sölusvæði fyrir smáframleiðendur

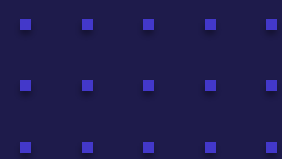


Vörur úr heimabyggð



Söludagar fyrir smáframleiðendur

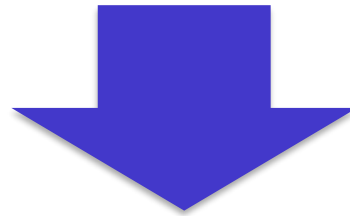
Mikil gróska hjá smáframleiðendum



Matvæli

Handverk

Hönnun



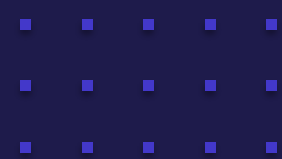
Smáframleiðendur skapa:

Ný verðmæti

Meiri fjölbreytni

Sterkari byggðir

Leiðin í smásölu er ekki alltaf einföld!



Framleiðslugeta

Smásala þarf stöðugt framboð. Ef vara selst vel þarf framleiðandinn að geta brugðist við aukinni eftirspurn og tryggt að varan sé til þegar verslanir panta hana.

Dreifing

Vörur þurfa að komast reglulega og áreiðanlega í verslanir. Fyrir smáframleiðendur getur dreifing verið ein stærsta áskorunin, sérstaklega þegar verslanir eru margar og staðsettar víða.

Verð

Varan þarf að vera samkeppnishæf í verði og skilja eftir svigrúm fyrir álagningu verslana. Ef framleiðslukostnaður er of hár getur verið erfitt að finna verð sem virkar bæði fyrir framleiðanda og smásölu.

Reglugerðir

Matvælaframleiðsla þarf að uppfylla ákveðin skilyrði varðandi merkingar, rekjanleika, innihald og framleiðsluástöðu. Fyrir smáframleiðendur getur þetta verið flókið og tímafrekt ferli.

Vandinn er sjaldan varan sjálf, heldur kerfið í kringum hana

Rekstrarkröfur smásala



Réttar merkingar



Strikamerki

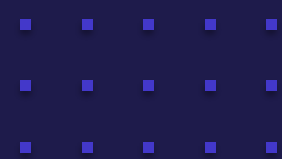


Stöðugar afhendingar



Rafrænar pantanir og reikningar

Góð vara + rétt kerfi = vara sem kemst í hilluna.



Smásalar leita að:



Sérstöðu

Hvaða samkeppnisforskot hefur varan?
Hvað er öðruvísi?



Nýjum hugmyndum

Eitthvað sem hefur ekki sést áður.
Smáframleiðendur geta brugðist fljótt við og aðlagð vörur eða búið til nýjar.



Íslenskum vörum

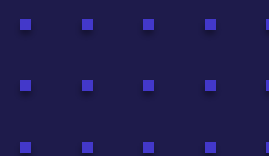
Viðskiptavinir sýna oft mikinn áhuga á íslenskum vörum og vilja styðja við innlenda framleiðslu



Sögu og uppruna

Fólk man eftir sögum.
Smáframleiðendur hafa oft einstaka sögu um uppruna vörunnar sem getur aukið áhuga og virði hennar í augum viðskiptavina.

Samstarf smáframleiðenda



.....og eða samstarf við aðra framleiðendur



Sameiginleg dreifing



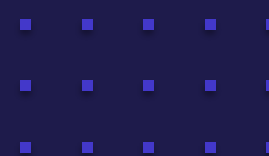
Samstarf í framleiðslu



Sameiginleg vörumerki



Deila þekkingu og reynslu



Geta prófað vörur í litlum skala



Gefið nýjum vörum rými

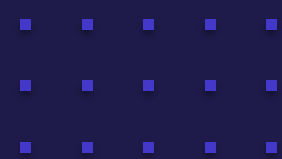


Unnið með framleiðendum í þróun



Hjálpað vörum að ná til viðskiptavina

Þegar samstarf gengur vel

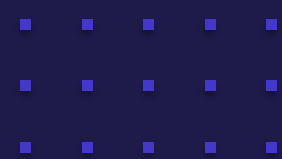


Framleiðendur fá
markað

Verslanir fá nýja
vöru

Viðskiptavinir fá
meira úrval

Aukin verðmæti



Spurningin er ekki hvort smáframleiðendur eigi heima í smásölu –
heldur hvernig við byggjum brúna þangað!

Takk fyrir!

Gréta María Grétarsdóttir

gretamaria@svartamamban.com

[Linkedin gretamaria80](#)