



Kundene set pris på gode tilbod frå salskroken. Line Anita Øvstebø og Vigdis Uglehus Bøyum kjøper eldfaste skåler og suppeskål.

Kundekvelden på Elins Matgleder må reknast til ei nyskaping. Målet er profilering, det å syna fram varer og produkt og gje kundane gode tilbod med 50 % rabatt på deler av varesortemenetet. Kundekvelden vart ein suksess med heile 40 - 50 frammøtte kundar på under to timar. Elin Enes vurderer ny kundekveld i haustferien.

Om ein ikkje har faste opningstider, kan det vera fornuftig med samlingar der kundane vert inviterte til ein kveld med informasjon og gode tilbod. Tidleg haust er ei god tid med mellom anna kortreist mat frå eigen hage. Safting og sylting høyrer med i tillegg til eit variert utval i bakarvarer. Silobutikken er godt utstyrt med gåveartiklar.



[Elin Enes og Thea Taranger hadde det travelt bak disken i kveld.](#)

Sidan opninga i nye lokale for 5 år sidan er kundegrunnlaget stabilt. Mange av kundane i kveld kom frå bygdene i indre Kvinnherad. Dei, vi snakka med, framhevar Elin som ein kreativ, positiv og raus person med mykje energi. Dette er eigenskapar kundane set pris på og som er ein viktig faktor i det å kunne lukkast og som gjer at mange kjem tilbake til Elins Matgleder på Nedre Fet.

Silobutikken opna i februar månad i år. Silo nr. 2 vert klargjort i desse dagar og skal opnast i god tid før julehandelen set inn.

I selskapslokalet vart det servert tomatsuppe med egg og rundstykke.

Tekst/foto/nett: Kristian Bringedal



Kortreist mat frå eigen hage sel godt. Alle fekk smaksprøve på nylaga syltety.