



SKOGKURS

---

# Næringsutvikling knyttet til jakt

Utfordringer og muligheter

Øyvind Juliussen  
06.02.2026



# Selge jakt?

- Vil jeg virkelig det?
- Det krever en del av deg
- Vi kommer inn på det viktigste punktene her:



# Produktet

- Hva har jeg?
- Hvilke muligheter har jeg (leie)?
- Hva har jeg lov til?
  - Framleie av jakt
  - Vegrett i jaktterreng
- Hva vil jeg selge?
- Fra åremålsjakt til 1-1 guiding



# Markedet

Vi kan dele opp markedet litt stereotypisk:

## **Tradisjonell jeger.**

Selvhjulpen, ønsker ikke guiding. Prisbevisst.

## **«Den enkle gjestejeger»**

Ønsker litt mer tilrettelegging. For eksempel delta i et jaktlag noen dager. Ønsker mulighet for å ta med noe viltkjøtt hjem. Prisbevisst



## Troféjegeren

Trenger guiding hele tiden.  
Trenger helpensjon med bra standard.  
Avslutter jakta når trofeet er nedlagt.

## Eventyr- og eller overlevelsesjegeren

Strabasiøst og krevende.



Bilde: KI generert «Troféjeger»

## Hvilke av disse markedene har du produkt til?

Kan selge til alle, men er enklere om en velger sin nisje. Krever mindre, for en kjenner både kundegruppe og produkt.

En skal ha tid og energi til å følge opp det produktet du har solgt.

Guide – utkjører – slakter – monterasjonsråd og kokk.. Krever sitt om en ikke har leid inn hjelp.



# Mer enn utenlandske jegere og store Trofé..

1 % av de som jaktet storvilt i Norge i 2017/18 var utenlandske jegere.

Norske jegere er største volumet. Hva ønsker den norske jegeren?

Troféjakt? Gjestejeger? «Ferie-/kjøttjakt» eget jaktterreng?

Svaret er ja, vi treffer godt i alle kategoriene.

Men hva vil og kan du selge?



# Viktige forutsetninger

- Like folk og være serviceinnstilt
- Kunnskap om produktet ditt
- Strukturert, oversikt over aktuelle leieavtaler og andre rettigheter.



# Kommunikasjon og forutsigbarhet

Viktig med god kommunikasjon før og under jakta. Skape forutsigbarhet unngå konflikter!

Hver tydelig på hva du kan tilby, hva de kan forvente:

- Husvær, standard?
- Lov med hund?
- Aktiviteter som er planlagt under jakta (Skogsdrift etc)



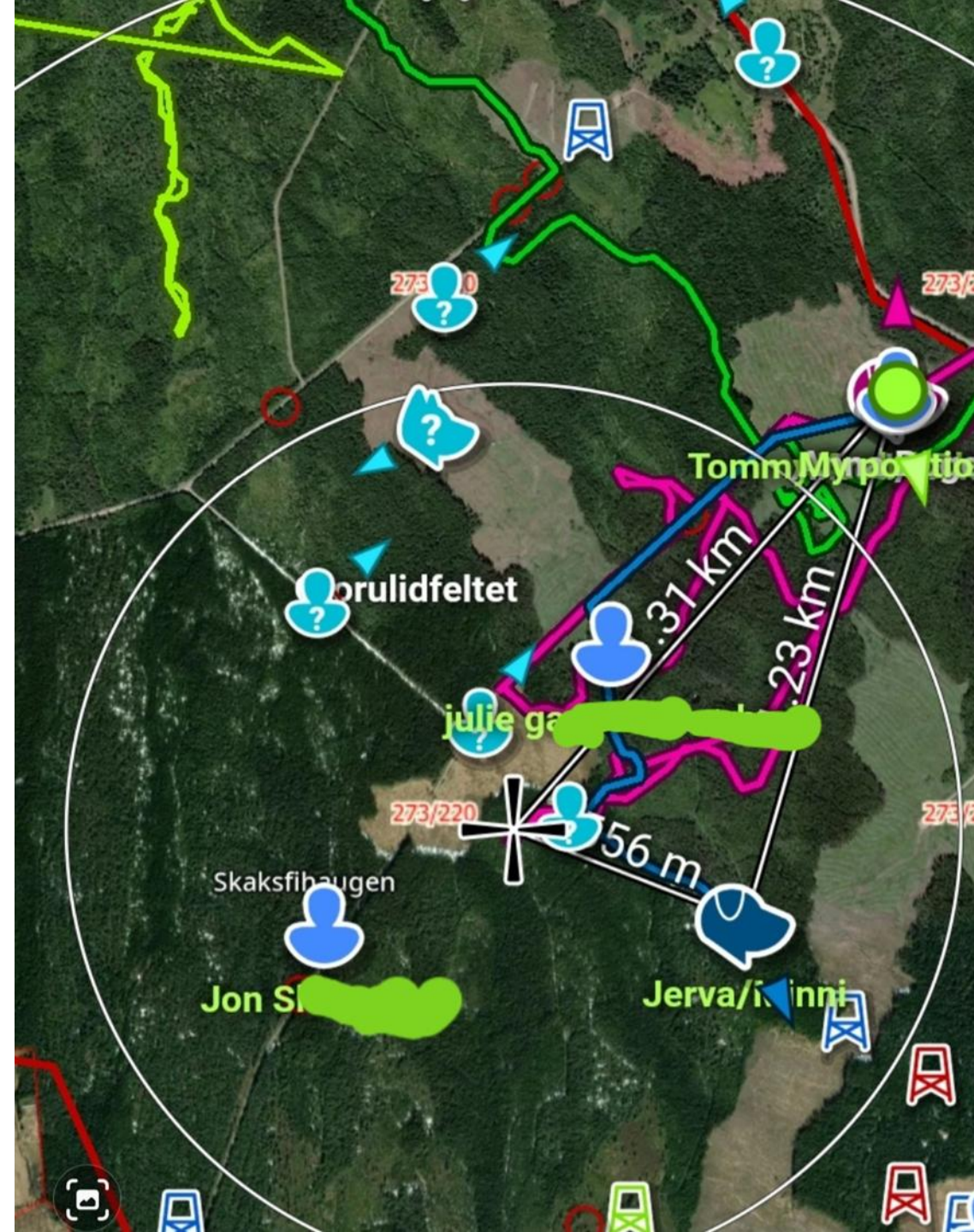
- Utkjøringsmuligheter?
- Slaktefasiliteter



- Utkjøringsmuligheter?
- Slaktefasiliteter
- Ettersøksavtale?



- Utkjøringsmuligheter?
- Slaktefasiliteter
- Ettersøksavtale?
- jakt på andre arter (annet hjortevilt eller småvilt) skaper lett konflikter om dette ikke er tydelig.
- Hvem er jaktleder (Du eller leietaker) hvem rapporterer inn statistikk (du eller leietaker)



# Pris

Forutsigbar pris på produktet er viktig.

- Pris per dyr?
- Pris per kg? Med forskudd? Progressiv?
- Kommer trofeavgift i tillegg?
- Andre kostnader?

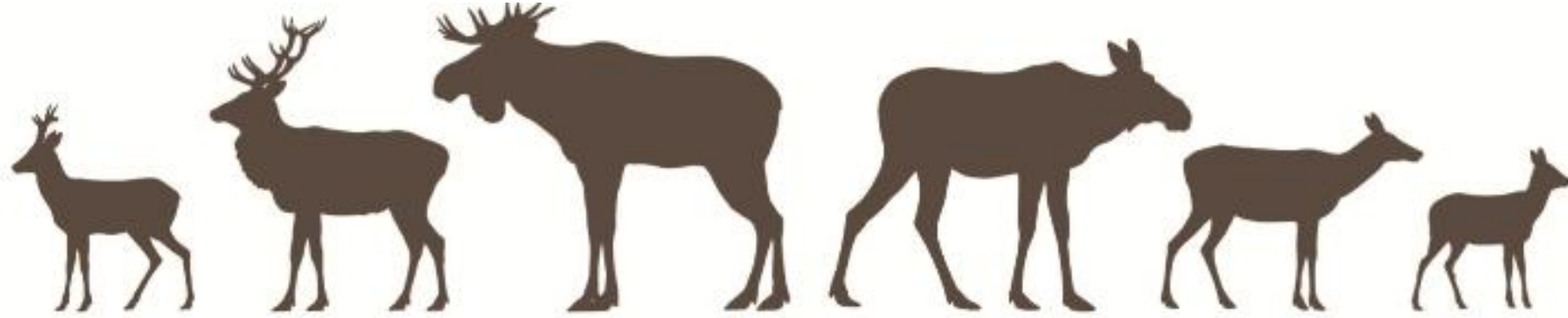


Høy pris på bortleie av jaktterreng kan være negativt for forvaltningen.

Om jakta oppleves for dyr har det skjedd at jegere har høstet utover kvoten.

Forhåpentligvis skjer dette kun unntaksvis, men viktig å kjenne til.





# HJORTEVILT 2026

Forvaltning - Jakt - Nettverksbygging

19.-20. MARS

NOVA Spectrum, Lillestrøm

# Takk for meg!

Få nyhetsbrev fra oss



Øyvind Juliussen

Senior Prosjektleder

40021266

[oj@skogkurs.no](mailto:oj@skogkurs.no)

[Skogkurs.no](http://Skogkurs.no)



SKOGKURS