

UDARBEJDELSE AF AFSÆTNINGSPLAN

# PLUK-EFTERAFGRØDER

PARTNERE	AKTIVITETER	1. LEVERANCER	3. KUNDERELATION	2. KUNDER
<p>En landmand har udviklet en metode til at udså en slags grønkål/palmekål som udlæg. I løbet af efteråret vokser kålen til og kan høstes enten i én ombæring, hvor hele det øverste af afgrøden høstes eller ved pluk af blade af flere omgange.</p> <p>Landmanden skal finde ud af, hvor og hvordan han skal afsætte afgrøden og hvor mange ha udlæg med pluk-efterafgrøden, der skal etableres.</p>	<p>Landmanden har valgt at arbejde med en variant af grønkål/palmekål, fordi denne grøntsagstype bidrager til folkesundheden. Såfremt grove kåltyper som disse i højere grad indgår i ernæringen, vil livsstilssygdomme f.eks. diabetes kunne reduceres og samfundet spare udgifter til behandling heraf.</p>	<p><b>Beskriv produktet.</b></p> <p><i>-Hvordan adskiller produktet sig i forhold til lign. produkter - f.eks. hvordan er det produceret, bidrager det til at løse nogen af de udfordringer, samfundet står overfor f.eks. angående klima, miljø og biodiversitet mv., har det en historie, hvordan er smag og anvendelsesmuligheder, hvordan er det ernæringsmæssigt, og andre kvaliteter, der giver det egenskaber, der kan have en værdi for kunder?</i></p>	<p><b>Hvordan kommunikeres der med kunderne?</b></p> <p><i>Hvordan bliver de potentielle kunder klar over, hvad I tilbyder, når de har behovet?</i></p> <p><i>Kan der gøres noget for, at det bliver lettere for kunderne at foretage et køb, når de har et behov?</i></p> <p><i>Hvordan kan der skabes en relation til kunden, som gør, at kunden føler en større tilfredshed, måske en relation til produktet og kommer tilbage?</i></p> <p><i>Er der en relation, der kan gøre kunderne mere interesseret - f.eks. en aktiv hjemmeside, at stå på torvedag lokalt og reklamere, deltage i udstillingsarrangementer, afholdelse af eget arrangement eller at tilbyde en bonus bestemt af købsmængde eller andre belønningsmåder, der bevirker, at kunden har lyst til at indgå i en relation?</i></p>	<p><b>Beskriv hvilke kunder, I skal afsætte til.</b></p> <p><i>Beskriv det behov, kunderne har for produktet, hvor meget og hvor ofte samt til hvilke formål?</i></p> <p><i>Hvor mange kunder er der?</i></p> <p><i>Hvorfor er kunderne interesseret i netop dette produkt, og hvad er det ved produktet, kunderne er interesseret i?</i></p> <p><i>Skal produktet tilpasses/forarbejdes for at styrke kundernes interesse f.eks. slagtning, opskæring, for-tilberedning?</i></p>
	<p><b>RESSOURCER</b></p> <p>Udbyttet pr. ha forventes at være ca. 18-20 tons blade. I en pose til forbrugeren prisen 15-20 kr. er der 300 gr.</p>		<p><b>3. KANALER</b></p> <p><i>Hvordan får kunderne leveret/adgang til produktet?</i></p> <p><i>Kan det ske på steder, hvor kunderne i forvejen kommer?</i></p> <p><i>Er der allerede nogen, der står for at levere andre varer til kunderne, som I kan samarbejde med eller købe jer leveringsplads hos? Måske står de også for kommunikationen med kunderne?</i></p> <p><i>Se f.eks.:velkommen.raahandel.dk</i></p>	
<p><b>OMKOSTNINGER:</b></p>	<p><b>INDTÆGTER:</b></p>			