

UDARBEJDELSE AF AFSÆTNINGSPLAN

ØKO-ÆBLER FRA GL. SORTER

PARTNERE	AKTIVITETER	1. LEVERANCER	3. KUNDERELATION	2. KUNDER
<p>En ung landmand har købt et mindre landbrug. Produktionsjorden på 4 ha ligger vendt mod syd med en mindre hældning ned mod et engareal. Landmanden ønsker at etablere en plantage af gl. æblesorter.</p> <p>Dansk dyrkede gl. æblesorter har en fyldig aroma i de mange forskellige anvendelser, der er for æbler.</p> <p>Æbler fra gl. sorter kan som konsum være en specialitet. De anvendes typisk til most og koncentrat, men indgår også i f.eks. müsli, bagværk, økologisk vingummi og andet slik samt div. alkoholiske drikke mv.</p>	<p>Landmanden skal: Fremskaffe frugttræer, måske selv fremstille dem? Tilplante arealet. Udvikle afsætningen samtidig med at æbletræerne begynder at give frugt.</p>	<p>Beskriv produktet.</p> <p><i>Hvordan adskiller produktet sig i forhold til lign. produkter - f.eks. hvordan er det produceret, har det en historie, hvordan er smagen, holdbarheden, hvordan er produktet ernæringsmæssigt og andre kvaliteter, der giver det egen-skaber, der kan have en værdi for kunder?</i></p>	<p>Hvordan kommunikeres der med kunderne?</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>Beskriv hvilke kunder, I skal afsætte til.</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>RESSOURCER</p> <p>I løbet af 5 år vil produktionen af økologiske æbler være på et niveau, hvor høsten fra et æbletræ vil ligge på ca. 5 kg. pr. træ. Med ca. 500 træer pr. ha vil der skulle afsættes 10.000 kg. æbler.</p> <p>Hvad skal landmanden gøre med de æbler, der høstes i de forudgående år f.eks. år 3 og 4? Kan han benytte dem til at udvikle afsætningen for de kommende år? Måske stille dem til rådighed for produktudvikling hos potentielle kunder?</p>		<p>3. KANALER</p> <p>Hvordan får kunderne leveret/adgang til produktet?</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><i>Skal produktet tilpasses/forarbejdes for at styrke kundernes interesse f.eks.?</i></p>
OMKOSTNINGER:		INDTÆGTER:		