UDARBEJDELSE AF AFSÆTNINGSPLAN

HVEDEMEL FRA ØKOLOGISKE SORTSBLANDINGER

PARTNERE

En møllerivirksomhed og seks økologiske landmænd har indgået en aftale om at producere økologisk hvedemel baseret på sortsblandinger.

Fra en planteforædlingsvirksomhed har de fået leveret såsæden.

AKTIVITETER

Sortsblandingen har høje bageegenskaber samtidig med et højt ukrudtstryk og en høj sygdomsresistens. Udbytter forventes at være høje og stabile på grund af sortsblandingens robusthed.

Sortsblandinger kan fremstilles tilpasset specifikke lokale forhold.

Specielt for sortblandinger forventes såsæden at kunne avles uden fungicider, som ellers benyttes i forædling også af økologisk korn!

RESSOURCER

Det første år forventes hver landmand at avle min. 3 tons korn til formaling i alt 18 tons til formaling.

I de kommende år vil de kunne øge produktionen efterhånden, som de får udviklet afsætningen. Målet er at kunne afsætte 50-60 tons korn til mel med høj bagekvalitet.

1. LEVERANCER

Beskriv produktet.

Hvordan adskiller produktet sig i forhold til lign. produkter - f.eks. hvordan er det produceret, har det en historie, hvordan er bageværdien, smagen, hvordan er det ernæringsmæssigt og andre kvaliteter, der giver det egenskaber, der kan have en værdi for kunder?

3. KUNDERELATION

Hvordan kommunikeres der med kunderne?

Hvordan bliver de potentielle kunder klar over, hvad I tilbyder, når de har behovet?

Kan der gøres noget for, at det bliver lettere for kunderne at foretage et køb, når de har et behov?

Hvordan kan der skabes en relation til kunden, som gør, at kunden føler en større tilfredshed, måske en relation til produktet og kommer tilbage?

Er der en relation, der kan gøre kunderne mere interesseret - f.eks. at have 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?

3. KANALER

Hvordan får kunderne leveret/adgang til produktet?

Kan det ske på steder, hvor kunderne i forvejen kommer?

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?

Se f.eks.: velkommen.raahandel.dk

2. KUNDER

Beskriv hvilke kunder, I skal afsætte til.

Beskriv det behov, kunderne har for produktet, hvor meget og hvor ofte samt til hvilke formål?

Hvor mange kunder er der? Er det slutbrugere eller er det B2B.

Hvorfor er kunderne interesseret i netop dette produkt, og hvad er det ved produktet, kunderne er interesseret i?

Skal produktet tilpasses/forarbejdes for at styrke kundernes interesse?

OMKOSTNINGER:

INDTÆGTER: