

## AP 2 HJÆLP LANDMANDEN TIL BEDRE FORRETNINGSUDVIKLING OG BEDRE ØKONOMISKE RESULTATER

**Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:  
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne**



Miljø- og Fødevareministeriet  
Landbrugsstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne

**LDP 2020**



Se 'EU-kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne'

Har din landmandskunde fået en fantastisk forretningsidé? Eller vil han optimere sin nuværende forretning? Uanset hvad finder du her værktøjerne til at hjælpe ham med at komme fra A til Z, fra idé til produkt eller fra potentiale til optimeringsgevinst.

Værktøjskassen indeholder værktøjer til henholdsvis produktinnovation og procesinnovation og er delt op i flere forskellige faser.

Værktøjskassen er en bruttoliste af faser og værktøjer, som er taget med for at dække alle typer forretningsudvikling. Du vil derfor opleve, at du og din landmandskunde ikke nødvendigvis skal igennem alle faser og bruge samtlige værktøjer, som præsenteres her. Det er det individuelle forløb, som bestemmer rådgivningsprocessens omfang.

Du og landmanden vil også være nødt til at gå frem og tilbage imellem forskellige faser, når I arbejder med værktøjerne, fordi I hele tiden bygger oven på jeres viden og undervejs bliver klogere på nogle af de faser, I allerede har været igennem.

Start i den fase, som hedder "Ny start". Vælg figuren "Produktinnovation", hvis landmanden har et nyt produkt. Eller klik på figuren "Procesinnovation", hvis han ønsker hjælp til at optimere sin bedrift.

### **Værktøjskassen til forretningsudvikling**

Gå til [værktøjskassen](#).

Over de næste uger sendes en række artikler, som beskriver de forskellige værktøjer til produktinnovation, ud med nyhedsbrevet fra LandbrugsInfo.

Artiklerne er skrevet med landmanden som målgruppe, men forudsættes brugt sammen med en rådgiver.

Start med de første tre artikler her og husk Temadagen for rådgivere i strategi, ledelse og forretningsudvikling den 24. april:

#### **Ny start**

Du har fået verdens bedste forretningsidé eller indset, hvordan samarbejdet mellem dine medarbejdere kan blive endnu bedre. Nu starter dit arbejde med at finde ud af, om din idé holder.

#### **Styrk idéen**

Tiden er inde til at sætte endnu flere ord på din idé. Med udgangspunkt i den feedback, du fik i fasen "Ny start", begynder du nu at undersøge sammenhængen mellem din idé og forretningsmodellen for din virksomhed.

## **Kend markedet**

Nu gælder det kundedelen af din forretningsmodel. Du og din rådgiver skal nu et spadestik dybere i analysen af kunderne for dit nye produkt.