

Hvordan vil du beskrive din rolle i forhold til rådgivning af deltidslandmænd?

	Respondenter	Procent
Koordinator	8	11,6%
Ansvarlig	6	8,7%
Planteavlslrådgiver	8	11,6%
Husdyrslrådgiver	4	5,8%
Økonomirådgiver	18	26,1%
Folkevalgt	13	18,8%
Andet	12	17,4%
I alt	69	100,0%

Beskriv venligst hvad din rolle indebærer
GHI, EHA, generel planteavlslrådgivning
hovedsagligt skatteregnskab og kontakt til pengeinstitut
Koordinerer den samlede indsats overfor deltidslandmænd i foreningen
Rådgivning
Jeg er formand for landboforeningens deltidslandmandsudvalg
Skabe nye muligheder for at sælge rådgivning
Formand for det lokale deltidsudvalg hos DSH Famillielandbrug
Brugergruppemedlem deltid("Focusgruppeudvalg"), samt bestyrelsesmedlem JLBR.
At være med til at undersøge ønsket om at etablere og evt. opstarte et egentligt deltidsudvalg i vores forening
opsamler og koordinator
Formand for lokalt deltidsudvalg. Sidder i landsudvalget for DDD.
deltids valgt i Odder Skanderborg landboforening
Har kontaktil mange mellemstore landbrug,hvor indkomsten supleresmed lønindtægt.
Vi har en deltidsgruppe i Heden og Fjorden og der er jeg representant for kvæg
Indgår i HFLC´s tværfaglige gruppe for deltidslandmænd
Skattemæssig rådgivning
er med i deltidsrådgiverteamet, hvorfor der her kan siges at ligge et vist ansvar for rådgivningen af deltidskunder generelt
2 økonomirådgivere samt 1 planteavlslrådgiver - sidder i deltidssteamet
direktør
skat
Direktør, ansvarlig men andre der tager over løbende
Chefassistent i ØkonomiRådgivningen. Med til at formidle information til vores deltidslandmænd, via materialer, møder mv.

Sekretær for deltidsudvalg - folkevalgt Koordinator for folkevalgte/rådgivere.
Orientering, koordinerende af indlæg v. møder, samarbejde m. deltidsudvalget
Skattemæssig rådgivning, finansiering, socialøkonomisk rådgivning.
Rådgivning af kødkvægsbeætninger, hvoraf mange er deltidslandmænd.
Revisor
Jeg laver skatteregnskab for deltidslandmænd og for dem det har brugt for det, laver jeg også budgetter eller andre rådgivning vedr. økonomi.
Chefkonsulent og rådgiver
Skribent i Flex Nyt vedr. heste
Jeg er deltidsansvarlig for SLF og har gennemgået en uddannelse på DLBR angående 360 graders rådgivning

Du har angivet, at du er folkevalgt - angiv venligst hvilket center du tilhører:
Gefion
LMO
Landbrugsrådgivning Syd DSH
Irs
JLBR / "JYSK"
agri nord
Djursland Landboforening
hflc
Landboforeningen Limfjord
jysk landbrugsrådgivning
Irø
gefion + Sj.fa.landb.
LMO

Hvad er jeres (din virksomheds) definition på deltidskunder?
Der er to segmenter af deltidskunder: 1) de "halvprofessionelle" 2) landboere (typisk med græs og heste til hobby)
Landboer bo på landet, har ikke nogen speciel stor viden om landbrug og har deres indkomst fra job
Vi indeler mere i Landboer og landbrugere hvor landboerne (deltidskunderne) er dem der hovedsageligt har græs og mindre husdyrhold og under ca 15 ha.
normalt med væsentligt lønarbejde udenfor bedriften
Kunder, hvor hovedpersonen har indtjeningen uden for virksomheden samtidig med aktiv drift af egen virksomhed
Mindre landbrug med arbejde uden for bedriften
Jeg ved det ikke.
Tja, det er ikke sikkert at def. er den samme i alle fagafdelinger. I de enkelte afdelinger tager hver konsulent

stilling til om den pågældende kunde skal have et specielt tilbud. Der er dog et samlet 'udvalg' af deltidskunder som der f.eks. kan sms's samlet til
Kunder der ikke har landbrug som hovederhverv
En landmand der passer sit landbrug med eller uden medhjælp, og som har enten lønarbejde eller virksomhed ved siden af landbruget
En som har indkomst ude fra
Det vælger medlemmer selv, om de vil kaldes deltid, ellers må det være når den største indtægt kommer udefra
Kunder der har primær indtægt uden for landbruget
Samme gode rådgivning også til de mindre landbrug, men nogen uenighed herom..
Den typiske deltidskunde har 100 ha ren planteavl og et fuldtids udearbejde. Vi arbejder derfor ikke med en definition men vurderer i hvert enkelt tilfælde om der er mulighed for at tilbyde deltidsrådgivning (flexregnskab)
De landmænd, som ønsker at modtage vores Nyhedsbrev for Deltidslandmænd, der udkommer 6 gange om året.
største del af indkomsten uden for landbruget.
at man ikke er fuldtids landbruger evt job ved siden af
Stort alle der har indtægt uden for landbruget
De der har den største indkomst udenfor bedriften. Beboere på landet, de der har indtægt udefra.
Vi har ikke nogen entydig definition.
landmænd med arbejde udenfor egen virksomhed
Deltidskunder er ikke klart defineret.
En kunde der har en væsentlig del af indtjeningen fra løn eller anden side.
Dem der tjener en større del uden for bedriften
Der er ingen fast definition
Deltidskunder er kunder, som har væsentlig indtjening udenfor virksomheden og ældre på vej ud af erhvervet - vurderingen er min egen
50% arbejdstid udenfor landbruget eller 50% af indtjeningen udenfor landbruget. Dog altid en individuel afgørelse
Har udearbejde og den største indtjening herfra
vurdering lavet af den enkelte rådgiver (ingen faste kriterier)
ved ikke
De der har deres væsentlige indtægt ude fra.
Vores målsætning er, at behandle alle ens ved, at behandle dem forskelligt. Vi ser på vores kunder, som nogle der skal have rådgivning og service uafhængig af, hvad de laver.
kunder der driver virksomhed samtidig med at have løn eller pension Vi har ingen statistik på deltidskunder men nedestående er skøn
Primært under 20 ha og under 10 DE, gælder for faste tilbud på gødningsplaner og EU-støtte, ca 500 kunder. Totalt har vi omkring 1600 kunder der har arbejde ved siden af landbruget
Kunder med meget små landbrug, samt kunder der har arbejde ved siden af landbrug.
ingen definition

At der er lønnet arbejde i væsentlig omfang af landmanden.
Landmænd hvor hovedindtægt ikke kommer fra bedrift og driver virksomhed aktivt.
Landbrug hvor driftsleder arbejder ude
Skal man have en definition? Vi har en på fuldtidskunder væsentlig landbrugsmæssig produktion.
Det er ikke klar defineret - Hvad er en deltidskunde
Der er ikke en særlig definition, da dette er meget vanskeligt
Landboer med mindre erhverv / landbrug på landet
Alle som ikke har landbrug som eneste indtægt.
Kunder som har en mindre landbrugsproduktion og heltids lønindkomst ved siden af. Landmænd som er trappet ned i aktivitet på landbruget og gået på efterløn/pension.
??
nogle der har arbejde udenfor bedriften

Hvor mange deltidskunder har I? (Angiv venligst et tal)
600,00
300,00
150,00
100,00
100,00
0,00
1.000,00
200,00
350,00
500,00
10,00
200,00
900,00
850,00
1.000,00
2.500,00
300,00
100,00
225,00
2.500,00
800,00
199,99
1.200,00
500,00
1.200,00
2.500,00

350,00
3.000,00
700,00
155,00
900,00
0,00
600,00
50,00
600,00
450,00
0,00
1.000,00

Har I haft tilgang af nye deltidskunder i 2010?

	Respondenter	Procent
Ja, centret har haft tilgang	24	46,2%
Tilgangen har været uændret	14	26,9%
Nej, der har været tilbagegang	3	5,8%
Ved ikke	11	21,2%
I alt	52	100,0%

Hvor stor har ændringen været? (Et skøn over antallet)
2%
50
15
10
0
+ 5-10
ca. 10%
10
Ukendt
- 50 stk
0
20
10
30

15-20
Jeg har ikke adgang til antallet, antallet af deltidskunder er også kun skønnet... jeg har ikke adgang til det nu
10
2
20-30
Netto tilgang på ca. 5 deltidskunde
ca. 75
10
10-20
50
50
0
50

Hvad er dit bud på årsagen til ændringerne?
God håndtering af nye kunder
Nye landboer og kunder fra private revisorer
Nytilflyttere
omsætning af små landbrug har i 2010 været meget lille
Salg/bortforpagtning
At vi har markeret at vi tager os af deltidslandmænd
Primært ny lovgivning vedr. heste hold
Vi har været meget i markedet med flrxregnskab, som vi kalder microregnskab
Omrokering i andre centre
Foreningen er lagt sammen Morsø L.
Andre rådgivningsvirksomheder og gode relationer til konsulenter der er stoppet/flyttet.
mange bortforpagter deres jord
Markedsføring, synliggørelse.
Microregnskabet
Jeg har ikke med medlemskardoteket at gøre og vi har god gang i kødkvæg og slagtekalve rådgivningen her på kvæg, så vores potentiale er ikke så stort som på de andre afdelinger.
Vi forsøger at markedsføre vores tværfaglige deltidssteam - kampagne med opsøgning af kundegrupper
Vi har fået et par stykker på en aktiv indsats på at være opsøgende og har så solgt på fleksregnskab
Markedsføring og omtale af deltidsgruppe
ved ikke
Man skal ikke realiserer sig selv på landbrug længere og tiden ønskes anvendt anderledes
vi har fået tilgang på grund af PLUSregnskab men der har generelt været afgang af små kunder i forbindelse med lukning af små afdelinger
Lidt mere fokus på deltidskunderne
løbende nye kunder. både ny etablerede og tilflyttere

Vi er aktivt på området og vi har mulighed for fast pris for deltidslandmænd.
flere tilbud
Markesføring af produktet Flexregnskab og Flexnyt. Mere synlige segmentering af kunde og bedre tilpasning til kundenes behov.
Mere omtale. Deltidskunderne skal vide at vi findes - det er der mange som ikke gør.
Aktiv og synlighed har givet kunder. En del har omlagt fra fuldtid til deltid
0
gode rådgivningstilbud

Har din virksomhed ændret fokus på deltidslandmændene som kunde det sidste år?

	Respondenter	Procent
Ja, meget	3	5,9%
Ja, delvis	23	45,1%
Uændret	20	39,2%
Nej, mindre	2	3,9%
Ved ikke	3	5,9%
I alt	51	100,0%

Hvad er dit bud på årsagen til dette?
Det er en stor kundegruppe
Der er ikke tilgang af nye deltidslandmænd i området.
Vi har været midt i en sammenflytning og har ikke haft kræfter til at gøre mere
Øjnene op for et nyt kundesegment
Der er flere der har fået øjnene op for den betydning denne kundegruppe har for økonomien i rådgivningen det er ved at gå op for bestyrelsen at der kommer flere deltid
Mere focus på at finde nye kunder, konkurrence fra naboforeninger, krav fra de mindre landbrug om en anderledes rådgivning
dwer har i deltidsudvalget været ønsker om at der udbydes særlige kurser og temadage rettet mod landmænd med udearbejde. der arbejdes på flere muligheder, men det retter sig mod alle landmænd da emnerne er relevante for alle.
Vi kæmper i Deltidsudvalget
finanskrisen,samt et aktivt deltidsudvalg.
mere focus på området
der er kommet flere ikke medlemmer bl. a. andre erhverv
De udgør en stor del af kundegruppen som ikke kan undværes.
Vi har ikke haft specielt fokus på dette segment af kunder.

Lille interesse fra kunderne
Et forsøg på at udbygge antal kunder og opgaver.
At deltidsgruppen er sat i søen og at man nok gerne vil gøde marken for at kunne høste senere her i nedgangstider.
Den tværfaglige deltidsgruppe
Jeg tror rådgiverne har. Men jeg er ikke helt sikker på at ledelsen - herunder den folkevalgte del har.
antal af deltidskunder udgør et stort indtjeningsgrundlag
Vi har fokus på den enkelte landmand, uafhængig af om han er store eller lille.
deltidskunderne er lige så vigtige som de store, når blot der er flere af dem
Mere fokus pga. Flexregnskab, Flexmark og deltidsudvalgets arbejde.
Bl.a. opstart af Flex-regnskab, hvor vi holdt møde for deltidskunder, samt samarbejde med deltidsudvalget om aktiviteter ude hos kunder.
Har relativ god tag i deltidskunder i vores område
Vi er aktivt på området i flere år.
flere deltidslandmænd
Ønske at være en del af produktet Flexnyt, flexregnskab. Organisering internt på tværfaglig kan forbedres
De lægger mange penge i forretningen
Vi vil fokusere på deltid og erhverv
0

Har I et team af rådgivere i jeres virksomhed, der beskæftiger sig med deltidslandmænd?

	Respondenter	Procent
Ja	28	54,9%
Nej	21	41,2%
Ved ikke	2	3,9%
I alt	51	100,0%

Giv gerne en kort beskrivelse af teamet; antal personer, fagområder, ledelsesmæssig forankring, synlighed i organisationen.
Økonomiafdeling med 8 ansatte, heraf 2 med speciel kompetencer inden for heste og en med kompetence indenfor kvæg + tilknytte planteavl/-husdyrbrugskonsulent og bygningskonsulent/hestekonsulent
2-3 planteavlsrådgivere der har mest med landboerne at gøre, men er en del af det fælles planteavlsteam.
Vi er vist omkring 10 personer og rådgiver indenfor planteavl, økologi, økonomi, kvæg mm. Der er en i bestyrelsen der beskæftiger sig med deltidsområdet. At der er fokus på deltidsområdet fremgår mest synligt på vores hjemmeside. Det er knap så synligt i organisationen.
12 personer fordelt på alle fagområder Er prompteret med egen fane på hjemmeside, men er ikke med i org.

plan Har ingen bevilling til at holde møder samlet
Primært regnskab, med 2 personer. Den ene er medarbejderrepræsentant i bestyrelsen
pt 8 mand i teamet. Fagområde er indenfor planteavl, revisor, ejendomskonsulent, kvæg, advokat, regnskab.
planter avl skat/efterløn kvæg/heste
gefion er 5-6 landbrug foreninger samt sj familielandbrug jeg har ikke fuld overblik
6-8 personer som arbejder tværfagligt
Det er så nyt, at vi ikke er kommet i gang med det. Det har været vanskeligt at få accept i organisationen til det. Og vores organisation er så ny, at ledelsen ikke har turde... eller hvad man nu skal kalde det.
Vi er bredt sammensat. en fra hver afdeling og så en fra Byggeri & Teknik og en fra Skovdyrkerne, som vi også er i hus med, dog er der ikke en fra Svineafdelingen.
Vi har en tværfaglig gruppe bestående af en planteavlsguide, en kvægrådgiver, økonomirådgivere, en byggeri og teknik ingeniør/ arkitekt, en skovdyrker samt 1 fra ledergruppen Vi arbejder på større synlighed
7 personer, økonomi, kvæg og planter samt byggeri og skovdyrkerne. Tværfaglig. Chefkonsulent økonomi med ved møder, bindeled til chefgruppen. Arbejder på at være synlige overfor kollegaer og til vores politiske bagland, samt selvfølgelig kundemålgruppen.
Godt team, der har kørt i 2 år fra kvæg, økonom, plante, byggeri og Teknik samt Skovdyrkerne.
7 personer 4 økonomi heraf 1 sekretær, som er i ledergruppen. 1 plantavl 1 ejendomshandel 1 kvægrådgiver lav synlighed, fordi det ligger implicit i afdelingerne
2 stk. på økonomi. 1 stk. på planteavl.
Vi har et deltidsteam på 10 personer fordelt på alle fagområder. Politisk set har vi et deltidsudvalg
Der er en ansvarlig fra hver faggren - økonomi, planterådg., kvægrådg. og miljørådg. Synlighed: telefondamerne ved hvem de skal kontakte. Der er lavet nogle foldere og skrevet i vores medlemsblad og på hjemmeside. Flexnyt sendes til foreløbig udvalgt gruppe af deltidskunder.
3 personer fra skatterådgivningen, pt. mangler vi økonomichef og direktør så ikke meget andet.
4 persone fra økonomiafdelingen, konsulenter og assistenter, der har hovedansvaret for deltidskunderne
Der er 2 økonomirådgiver og 1 planteavlsguide som har hovedsagligt deltidskunde. Ind i huset ved alle at de tage sig af deltidskunde.
kvægkonsulent Ove Madsen plantekonsulent Fritz Høj Økonomi konsulent Erik Birkholm
Det er især økonomi og miljø, samt forkevalgte, som er aktive

Har I et folkevalgt udvalg af deltidslandmænd i jeres virksomhed/forening?

	Respondenter	Procent
Ja	36	70,6%
Nej	10	19,6%
Ved ikke	5	9,8%
I alt	51	100,0%

Giv gerne en kort beskrivelse af udvalget; antal personer, fagområder, ledelsesmæssig forankring, synlighed i organisationen.
Een person som ansvarlig for området
Vi er 7 i udvalget, den ene er folketingsmedlem. En med bondegårdsferie, 5 med lønarbejde og en med anden virksomhed, haveservice og maskinudlejning.
vi er 5 i udvalget. Formanden er med til bestyrelsesmøde 2 gange om året
Udvalget består af 1 folkevalgt og 3 bestyrelsesudpegede medlemmer. Det mødes typisk 4 gange pr år med direktøren som sekretær, og man diskuterer skejbs nye tiltag, temadage samt lands og regionsudvalgenes møder.
6 stk og egen sekretær. Stor accept af vores arbejde. 2 stk sidder også i landboforeningens bestyrelse. Det kniber mere med nogle konsulenter og direktøren.
Udvalget består af 7 mand. 2 mand er i rådgivnings selskabet dvs. formand og næstformand.
6 personer. en med i Irø"s bestyrel en i plante udv, en i økom udv. deltid udv laver to tre årlig ting ca 200 deltager vær gang
min 6 folkevalt flere er også i gefions og familielandbruger bestyrelse + 2 konsulenter
Inspirationsudvalg til produkter- ingen økonomisk ansvar. Ledelsen er sekretær for udvalget
4 personer 2 planteavl 2 økonomi lille synlighed
Udvalg under bestyrelsen. 6 personer. politisk udvalg. bestyrelsen har valgt formanden.
Det er deltidslandmænd i vestjylland
Det kan jeg ikke, men deltidslandmænd Vestjylland er repræsenteret i vores rådgivningsbestyrelse på lige for med de øvrige bestyrelsesmedlemmer.
Holder ca. 4 møder om året og spiller fint sammen med udvalget af medarbejderne nævnt foran.
7 medlemmer samt sekretæren er den samme som i deltidsteamet. bred dækning på fagområder. svag synlighed i rådgivningsvirksomheden
ved ikke
folkevalgt udvalg med 4 personer og en konsulent, økonomi og planter, en væsentlig gruppe i foreningen
3 personer som er folkevalger og 2 ansatte.
6-8 personer
Deltidsudvalget er repræsenteret ved formanden i bestyrelsen og i alle de relevante fagudvalg: økonomi, plante- & miljø, kødkvæg og landdistriktsudvalg.
4 personer incl. formanden Niels Qvist.
Der er 1 folkevalgte for deltidsområdet. Han er valgt ind i bestyrelsen for at representere deltidskunde.
Fagligt udvalg bestående af repræsentanter for vores ejerforeninger
Sidder i lokale foreninger
2 - der nyt tiltag
Østjyske Deltidslandmænd 6 personer (to fra hver af landboforeningerne: Østjysk Landboforening, Vejle-Fredericia Landboforening og Landboforeningen Odder - Skanderborg)
Internt arbejder ca 5 personer sporadisk med deltidskundesegmentet. Ledelsesmæssige strategi - chefkonsulent fagområder - økonomi ca 2-3, plante og kvæg ca 2 personer. Der er ikke endnu

synlig/formel organisering. Ledelsen arbejder med en synlig organisering.
7 personer som er valgt i de bagved liggende foreninger. Har ikke automatisk repræsentation i bestyrelsen.
Jeg har som koordinator fået tildelt timer og beskrevet i firmaplanen. Regnskabschef og direktør samt 2 folkevalgte (planter og økologi). Der er stor opbakning, selvom nogle konsulenter har modstand mod forandring
Deltidslandmænd der har mindre landbrug eventuel med kødkvægsproduktion

Dine generelle bemærkninger samt ønsker og ideer til deltidsområdet.
udvikling af konkrete produkter som kan sælges til en større gruppe af landboer
Flexnyt er ret godt. Vores fokus er lidt anderledes end det er på andre centre da mange af vores kunder har andet job ved siden af landbruget med behandles som professionelle landmænd
det materiale der fra VFL bliver udsendt om deltidslandmænd prøver vi så vidt muligt at have liggende i papirfor hos nogle af konsulenterne.
Der er for lidt forståelse, endnu, for deltidslandmændenes situation, og betydning for landboforeningen. Vi kunne trække meget hårdere for foreningen, hvis der var forståelse for det.
Enklere arbejdsgange især i forhold til offentlige ønsker (krav)
Jeg ønsker et egentligt deltidsudvalg, som aktivt kan være med til at udvikle på området og med til at stille krav til foreningen
At foreningen satser mere på at få deltidslandmændene som kunder. At få deltidslandmændene til at møde op og præge foreningen og vælge deres repræsentanter
at det er meget dyrt at få rådgivning.måske fler aften kuser det kan være svært at tage fri til dags kurse
de ønsker vi har bliver stort set imødekommet, vi forsøger at være et skridt forand med nye ideer
Lokalt lidt mere præcise/måltrettede produkter- vi har ikke ramt helt rigtigt endnu.
Jeg synes vi i regnskabsafdelingen har et fint koncept til at servicere vores deltidskunder med. Kunne måske finde flere kunder på dette område, men har svært ved at konkurrere på prisen med andre små revisionsfirmaer.
Fokus virker unødvendig
Deltidslandmænd er et område i vækst.
At vores deltidssteam kommer i gang og at der sker en væsentlig større synlighed, idet det accepteres, at udvikling, synliggørelse tager tid og koster penge.
Man skulle lave en undersøgelse på hvad den halvdel af medlemmerne der kan betegnes som deltids kunne have af ønsker til rådgivning. Vi er for traditionsbundne. Det høre til økonomi, planter, kvæg osv. men det kunne være helt andre områder de kunne efterspørge. Har vi ikke viden på området var det måske en ide at sætte de deltidsfolk sammen, med de samme ønsker, og så lade dem komme med nogle ideer og så tage det der ud fra. Der kan evt. opstå en helt ny afdeling/område. Gruppe-rådgivning/ERFA-grupper vil være super til at komme vider.
Større fokus på grupperådgivning Udvikling af vores nytænkte koncept "fra heltid til deltid" Fastholdelse af kundegruppen ved hjælp af bla flexprodukter
Tænker at deltidsgruppen er individuelle kunder ligesom vores andre kunder, og at vi skal kunne matche deres differentierede forventninger såvel som vi skal hos vækstlandmænd. Håber at rådgivningsbestyrelsen

ser dem som en del af forretningsområdet der er værd at satse på.
stor ledelsesmæssig opmærksomhed på/krav til at arbejdet med deltidskunder skal "give kasse". ønske om større kompetencer i henseende at kommunikere med deltidskunderne.
ingen
De vil have det hele til halv pris. Prisen på ø90 til en lille deltidsbrug med online skat og drift kan ikke gøres så billig som nogen antyder. Der skal en anden politik til hvis de små skal anvende ø90.
pt. er det nogle gode tilbud med de tre flexprodukter
Jeg håber vi med tiden kan formidle Flexnyt ud til flere deltidskunder - synes det er et godt produkt. Det tager tid at integrere Flexregnskab og Flexmark ind hos kollegaer i rådgivningen - da det er der, produktet skal sælges til kunder, hvorefter det skal videre via "mund til mund". Annoncering i "Land og Liv".
Mere samarbejde med de faglige afdelinger kunne ønskes.
Orientering om politik i huset.
Generelt: der er mange undersøgelser hvad der er vigtig for deltidsland og hvad de efterprøve men de meget obs på prisen, det må ikke koste noget.
Jeg har ikke specielle ønsker - der er kunder ligesom andre.
LRØ kommer i kontakt med endnu flere deltidslandmænd
Det bliver et spændende år i 2011
0

Tilbyder I kunderne FlexMark eller et andet tilsvarende forenklet koncept for udarbejdelse af mark- og gødningsplan samt ansøgning om enkeltbetaling?

	Respondenter	Procent
Ja	26	78,8%
Nej	3	9,1%
Ved ikke	4	12,1%
I alt	33	100,0%

Hvad er navnet på et tilsvarende produkt?
Vores service er altid tilpasset den enkelte kunde og der vil derfor ofte være et forenklet koncept for mindre kunder, men det har ikke et navn som sådan
Vores prisopsæt tager hensyn til de mindste, således at små gødningsplaner er meget billige.
Centrolight Mark
Centrolight Mark
Vi har endnu ikke kunnet få planteavlschefen til at tilbyde flexmark
det har ikke noget egentligt navn
ikke et konkret koncept

Ikke navngivet endnu
flexmark
Fleksmark
Flex Mark
Flex-mark

Hvis nej - hvorfor ikke?

	Respondenter	Procent
Er ikke kommet i gang endnu, angiv venligst hvorfor	2	100,0%
Kender slet ikke produktet	0	0,0%
I alt	2	100,0%

Hvis nej - hvorfor ikke? - Er ikke kommet i gang endnu, angiv venligst hvorfor
manglende vilje
"deltidskunderne" kræver samme arbejde i mark og gødningsplanlægning som andre. vi har ikke de små kunder
Modstand på planteavlkontoret

Hvis ja - angiv venligst til hvor mange kunder: (Skriv antal)

	Respondenter	Procent
1-10	5	25,0%
10-20	2	10,0%
20-50	5	25,0%
50-100	2	10,0%
+100	6	30,0%
I alt	20	100,0%

Hvorfor tilbyder I FlexMark eller et tilsvarende produkt til jeres kunder?
God informationskilde, fastholdelse af kunder,
Vi kalder det ikke FlexMark, vi bruger bare principperne.
Fordi de ofte er utilfredse med prisen og også gerne vil slippe for at komme forbi kontoret til møde.

Der er behov for at tilbyde et produkt målrettet de små enkle ejendomme Produktet er en målrettet måde at gøre det vi gør i forvejen Pris er en konkurrenceparameter
Produktet kan være bedre egnet til deltidskunder
fordi vi har mange små kunder
1)Godt produkt. 2) Sparer tid for de ansatte, når de er for få.
Fordi det er et godt produkt.
rådgivning skal hele tiden tilpasses kunderne behov og ønsker
det er efterspurgt og billigere for kunden
For at diffentiere øvrige produkter som bedre kvalitet
Rationalisering
Fordi der nu ligger et koncept der markedsføres på landsplan. Vi havde noget der lignede meget i forvejen.
for at flytte rådgivernes arbejdsbyrde. for at kunderne skal opleve et specialtilbud målrettet dem.
Fordi de politisk valgte deltidslandmænd har efterspurgt et system hvor man på forhånd ved hvad tingene koster
For at forenkle vores eget arbejde
FlexMark er mere overskueligt og kunderne behøver ikke at komme ind på centret, kan udfærdige det, når man har tid.
Plantechefen er i gang med at opstarte, og er særdeles positiv over for ideen

Hvilke mål har I med produktet?
Informere om div. og få flere der selv henvender sig når der skal indberettes til GHI og EHA
At holde på de små landmænd.
Glade og tilfredse kunder i deltidssegmentet Holde på de små kunder Lette arbejdsgangen med planer, hvor landmanden ikke kommer ind
at gøre det så enkelt som muligt
Gerne så mange som muligt
tilfredse kunder
bedre tilrettelæggelse/udjævning af arbejdet og IKKE mindst at beholde kunden i huset.
At megen prisfokuserede kunder vælger flexmark
fleksibilitet for kunde og planteavlskontor. Effektiv procedure.
50 % af deltidskunderne skulle gerne over på Flexmark
At kunne tilbyde noget som åbenbart er efterspurgt - vi har dog ikke hørt fra ret mange af vores landmænd
Bedre udnyttelse af vores tid
Endnu bedre

Hvis I tilbyder FlexMark eller et tilsvarende produkt - hvor mange % udgør de kunder af det samlede antal kunder på planteavlskontoret? (Angiv en ca. procentsats)

Respondenter Procent

0-10%	12	66,7%
10-20%	5	27,8%
20-30%	1	5,6%
30-40%	0	0,0%
>40%	0	0,0%
I alt	18	100,0%

Hvem tilbyder I primært FlexMark eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Alle kunder	6	24,0%
Udvalgte kunder	19	76,0%
Nye kunder	0	0,0%
Utilfredse kunder	0	0,0%
Andre, angiv venligst hvilke	0	0,0%
I alt	25	100,0%

Hvem tilbyder I primært FlexMark eller et tilsvarende produkt? - Andre, angiv venligst hvilke

Hvem bestemmer hvilke kunder, der skal have FlexMark eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Den enkelte rådgiver	16	64,0%
Afdelingen/afdelingslederen	5	20,0%
Ved ikke	4	16,0%
I alt	25	100,0%

Har I sat mål for afdelingens og/eller den enkelte rådgivers salg af FlexMark eller et tilsvarende produkt? I givet fald hvilke mål?

nej

Nej
Nej
nej
Afdelingslederens mål.
nej
ved ikke
nej
nej
Ikke mig bekendt
ved ikke
Ja

Hvilke diskussioner har I haft om I skal/skal ikke tilbyde kunderne FlexMark eller et tilsvarende produkt?
nej
At den faglige rådgivning bliver mindsket, når det hele foregår pr. mail eller tlf.
Ja, der er en frygt for at kunden går glip af rådgivning som følge af at kunden ikke kommer ind. Der er helt klart en forskel fra konsulent til konsulent, hvor mange kunder man tilbyder produktet - forskellen er ikke kun en afspejling af hvor mange deltidslandmænd, man har i sin kundeportefølje
ved ikke
Udvalg og afdelingsleder.
ligger i planteavlsudvalget deltidsudvalget har inspireret dem til at tage det op.
Har pointeret at flexmarkkunder ikke skal forvente at have en fast rådgiver og ikke skal sidde sammen med rådgiveren når planen udarbejdes
Har ikke deltaget
diskuteret om kunderne kunne føle at de mister kontakten til rådgiver, når kunden ikke kommer ind til årligt besøg.
Det er vi enige om vi gerne vil

Hvordan har I markedsført FlexMark eller et tilsvarende produkt overfor kunderne? (Sæt gerne flere kryds)

	Respondenter	Procent
Direkte kontakt	15	62,5%
I vores blad/avis	13	54,2%
Ved møder	9	37,5%
i FlexNyt	7	29,2%
Andet, angiv venligst hvordan	1	4,2%
I alt	24	100,0%

Hvordan har I markedsført FlexMark eller et tilsvarende produkt overfor kunderne? (Sæt gerne flere kryds) -
Andet, angiv venligst hvordan

Hvordan har modtagelsen været hos kunderne?

	Respondenter	Procent
Meget god	0	0,0%
God	16	66,7%
Mindre god	0	0,0%
Dårlig	1	4,2%
Ved ikke	7	29,2%
I alt	24	100,0%

Bemærkninger til modtagelsen hos kunden

2 har vist interesse

mellem 15 % og 45 % har besvaret positivt - forskelligt fra rådgiver til rådgiver

Jeg kender ikke reaktionen endnu

Forventer I at tilbyde FlexMark eller et tilsvarende produkt i 2011?

	Respondenter	Procent
Ja	24	80,0%
Nej	1	3,3%
Ved ikke	5	16,7%
I alt	30	100,0%

Hvordan ser du potentialet for FlexMark eller tilsvarende produkter, herunder dit bud på hvor mange kunder I kan have i 2011?

Ca. samme antal kunder i 2011

Potentialet er der sikkert. Vi skal bare vænnes til at bruge det og markedsføre det.

Vi har nok ca. 20 nu - jeg forventer ca. 30-35
Der er et meget stort ønske blandt deltidslandmænd for produktet. Der er mindst 200 der vil kunne bruge dette produkt
Ikke umiddelbart
Ukendt.
stigende antal
meget lille
Stor potentiale, men ledelsen på planteavl vil ikke gennemføre det.
god
dobbelt op .
meget begrænset, da planteavlskonsulenterne stadig ønsker en personlig kontakt med kunderne
Flere
Chefen og forkevalgt fra planteavl har mødtes med DLBR repræsentanter. Godt møde
0

Bemærkninger generelt til FlexMark - herunder forbedringsforslag mv.
OK princip - vi har kørt med det i mange år.
Meget fint produkt
Vi er først begyndt til den kommende vækstsæson.
evt sende markkort med ud.
det skal være muligt at udskrive en side, så kunden kan se, hvad der søges hektarstøtte til i april (uanset at markplanen laves i december f.eks.)
Integreringe i kontorløsningen er ikke god nok
Fint produkt
0

Tilbyder I kunderne FlexRegnskab eller et tilsvarende regnskabsprodukt udarbejdet i Ø90?

	Respondenter	Procent
Ja	32	84,2%
Nej	3	7,9%
Ved ikke	3	7,9%
I alt	38	100,0%

Hvad er navnet på et tilsvarende produkt?

regnskab
Centrolight Regnskab
Udbydes som microregnskab
ikke noget specifikt navn
Flexregnskab
Ikke navngivet endnu.
plusregnskab
Har ikke noget navn, men vi bruger principperne.
Vi bruger navnet FlexRegnskab, et produkt vi tidligere kaldte Lille VS-regnskab.
Microregnskabet
Flexregnskab
Vi tilpasser regnskabet til det landmænden ønsker og har brug for og her bruger vi Ø90 i op til 96-97 %.
PLUS
Vi har ikke p t et specielt navn
Flexregnskab - Ø90 regnskab med bilagsmappe
FLEX-regnskab

Hvis nej - Hvorfor ikke?

	Respondenter	Procent
Er ikke kommet i gang endnu - angiv venligst hvorfor	0	0,0%
Kender slet ikke produktet	0	0,0%
Ved ikke	3	100,0%
I alt	3	100,0%

Hvis nej - Hvorfor ikke? - Er ikke kommet i gang endnu - angiv venligst hvorfor

Hvor mange kunder får FlexRegnskab? (Angiv ca. antal)
400,00
10,00
10,00
50,00
100,00
10,00
200,00

250,00
0,00
100,00
70,00
250,00
25,00
25,00
25,00
50,00
300,00
55,00
20,00
31,00
20,00
55,00

Hvor mange % udgør de kunder af det samlede antal skatteregnskaber?

	Respondenter	Procent
0-10%	20	74,1%
10-20%	6	22,2%
20-30%	0	0,0%
30-40%	1	3,7%
>40%	0	0,0%
I alt	27	100,0%

Hvor mange kunder (cirka) tilbyder I skatteregnskab/opgørelse i regneark eller lignende?
100,00
30,00
90,00
400,00
100,00
0,00
0,00
100,00
1.200,00
300,00

50,00
100,00
300,00
0,00
50,00
4.000,00
2.000,00
1.400,00
25,00
350,00
30,00
200,00
75,00
150,00

Hvad var jeres primære mål med at indføre FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Tilgang af nye kunder	3	9,7%
Bibeholde eksisterende kunder	11	35,5%
Konkurrencedygtig produkt på prisen	15	48,4%
Andet, angiv venligst hvad	2	6,5%
I alt	31	100,0%

Hvad var jeres primære mål med at indføre FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? - Andet, angiv venligst hvad
sådan har vi altid gjort
dels som tilbud til nys kunder men også som til til medlemmer der få regnskab udarbejdet på regneark
alle ovenstående

Hvem tilbyder I FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Alle kunder	5	16,7%
Udvalgte kunder	23	76,7%
Nye kunder	0	0,0%

Utilfredse kunder	0	0,0%
Andre, angiv venligst:	2	6,7%
I alt	30	100,0%

Hvem tilbyder I FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? - Andre, angiv venligst:
meget små kunder
Næsten alle deltidskunde

Hvem udvælger kunderne til FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Den enkelte rådgiver	27	93,1%
Afdelingen/afdelingslederen	2	6,9%
Ved ikke	0	0,0%
I alt	29	100,0%

Har I sat mål for afdelingens og/eller den enkelte rådgivers salg af FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? I givet fald hvilke mål?
nej
Nej
ingen mål
nej
300
Nej
nej
meget lave mål - 10 ialt
Det havde vi for 2010.
nej
Nej. Se tidligere svar.
ja der er sat et mål på 300-400 kunder på sigt
Vi forsøgte at sige hver konsulent skulle finde 10 emner, det er så ikke lykket helt.
Nej
Nej

Nej
ca 250 regnskab
Det er op til den enkelte konsulent, enten at lave en aftale eller at minimere regnskabet til et tilsvarende minimal produkt uden navnet. Hvilket en del konsulenter gør.

Hvilke diskussioner har I haft om I skal/skal ikke tilbyde kunderns FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt?
i de tilfælde hvor ø-90 regnskabet - kassekladder mm - er for omfattende i forhold til dagligdagen på ejendommen (f. ex. lønarbejde, ingen husdyr bortforpagtning eller kun planteproduktion)
Der har ikke været tvivl om vi skulle udbyde produktet
fremover bliver det mere specifikt som kunden ønsker- flere produkter/tillæg til flexregnskabet
Vi forsøger altid at give kunderne det bedst mulige produkt til lavest mulige omkostninger.
Vi er enige om, at der skal være et tilbud, men det skal også sælges til den enkelte rådgiver
Ja, tilbyder, hvor det er relevant.
fremlagt på opstartsmøde i januar måned.
Se tidligere svar
At flexregnskab er et redskab til systematisering, ikke et redskab til at sænke prisen
Passer kunde i vores koncept. Er de deltidsland med indtægter ved siden af deres landbrug.
Mange
Arbejdsfordeling internt.
Flex har været diskuteret på regnskabskonsulent møder. Der er en del negativitet, men halvdelen er meget positive

Hvordan har I fortalt kunder om FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? (Sæt gerne flere kryds)

	Respondenter	Procent
Ved direkte kontakt	25	80,6%
I vores blad/avis	17	54,8%
Ved møder	19	61,3%
I FlexNyt	5	16,1%
Andet, angiv venligst hvordan	0	0,0%
I alt	31	100,0%

Hvordan har I fortalt kunder om FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? (Sæt gerne flere kryds) - Andet, angiv venligst hvordan

Hvordan har modtagelsen været hos kunderne?

	Respondenter	Procent
Meget god	6	20,0%
God	19	63,3%
Mindre god	1	3,3%
Dårlig	0	0,0%
Ved ikke	4	13,3%
I alt	30	100,0%

Eventuelle bemærkninger til modtagelsen hos kunden
det er regidtreret, enkelte har efterfølgende spurgt til flexregnskab
godt redskab til "erhvervskunder"
Kunderne er altid glade for produkter hvor de enten spare penge eller selv skal søge for mindre.
Kunderne kan godt lide de faste rammer flexregnskab giver
Flereste kunde er godt tilfriske med vores fastpristilbud på flexregnskab. En enkelt har svært med at overholde krav vi stiller til dem og er gået tilbage til almindeligt afregning.

Har I i forbindelse med tilbuddet om FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt flyttet kunder fra regneark eller andre regnskabssystemer til Ø90?

	Respondenter	Procent
Ja	9	31,0%
Nej	13	44,8%
Ved ikke	7	24,1%
I alt	29	100,0%

Bemærkninger, herunder antal I eventuelt har flyttet
kun internt og mindre end 5
Alle
nogle stykker

den kan jeg ikke besvare på stående fod
regneark er kun til indirekte kunder. Ingen flyttet fra indirekte til flex
ganske få
5
regneark (indirekte regnskaber)

Hvordan prissætter i FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt?

	Respondenter	Procent
Fastpris aftale	4	14,3%
Maxpris aftale	2	7,1%
Medgået tid	12	42,9%
Grundgebyr plus medgået tid	8	28,6%
Andet, skriv venligst	2	7,1%
I alt	28	100,0%

Hvordan prissætter i FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? - Andet, skriv venligst
Forskelligt fra regnskab til regnskab.
aftales mundligt med kunden

Forventer I at tilbyde FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt i 2011?

	Respondenter	Procent
Ja	31	83,8%
Nej	2	5,4%
Ved ikke	4	10,8%
I alt	37	100,0%

Hvordan ser du potentialet for FlexRegnskab eller et tilsvarende produkt? Hvor mange kunder har I f.eks. i 2011?
500
2011: uændret

Der er mange der vil kunne bruge dette produkt, måske 500 i vores kundekreds
1)Foreningen har blivet eget regneark. 2)Foreningen bruger Ø 90 Light. 3)Kender ikke antallet.
250 kunder
bliver mere differentieret helst flere kunder
Jeg ser flexregnskab som en nedskrevet standard af det vi plejer at gøre. Der er faligt ikke så meget nyt, men strukturen er gjort meget tydelig. Vi laver denne slags opgørelser for mange af vores kunder.
stort
Vi forventer at kunne øge salget
25 - 50 flere i 2011.
dobbelt op
ingen potentiale i fleksregnskab
der er et potentiale og det kræver tid og engagement fra medarbejderne
Vil gerne sælge Flex-regnskab til flere kunder, jeg tror vi kan nå de 100 i 2011.
løbende tilbud til potentielle kunder
Vi forventer at der kommer flere kunde på området.
Er ikke opgjort p t
75
Meget stor potentiale. Konsulenterne bliver opfordret til at tage mappen med ud til relevante kunder

Bemærkninger generelt til FlexRegnskab - herunder forbedringsforslag mv.
det fungerer udemærket
Meget overskueligt
Se forrige svar.
Jeg ser flexregnskab som en nedskrevet standard af det vi plejer at gøre. Der er faligt ikke så meget nyt, men strukturen er gjort meget tydelig. Vi laver denne slags opgørelser for mange af vores kunder.
Det ville være fint, hvis man kunne tilrette alle tekster i regnskabet
bruges ikke
Kunne godt tænke at Ø90 bliver bedre tilrettet til flex regnskab for eksempel at i kundeoplysning kan krysses af at kunde har flexregnskab og dermed Ø90 tilretter sig automatisk.
Det er ny vin på gamle flakser - vi har altid kunnet tilbyde dette
Ingen bemærkninger
Jeg tager ikke FLEX så alvorlig, men at alle konsulenter oprigtigt forsøger at optimere regnskaberne og vil give mig emailen på disse, således at de kan modtage FLEX-nyt
0

Tilbyder I kunderne FlexNyt eller et tilsvarende fagligt nyhedsbrev?

	Respondenter	Procent
Ja	24	52,2%

Nej	14	30,4%
Ved ikke	8	17,4%
I alt	46	100,0%

Bemærkninger herunder navnet på et tilsvarende produkt
Landbonyt
Men har ikke fundet en fast procedure for det. Er jo nødt til at sikre at det er i tråd med vores egen rådgivning
Det er ikke relevant for en bredskare
Nyhedsbrev for Deltidslandmænd.
Flexnyt er undergravende for den lokale rådgivning
under udarbejdelse
lægges på vores hjemmeside
Zynergi-nyt, Fagligt nyt for iværksættere, erhverv og deltidslandmænd
Deltidsland får nyheder via internetet

Hvis nej - hvorfor ikke?

	Respondenter	Procent
Er ikke kommet i gang endnu, angiv venligst hvorfor:	5	35,7%
Har valgt det fra	5	35,7%
Ved ikke	4	28,6%
I alt	14	100,0%

Hvis nej - hvorfor ikke? - Er ikke kommet i gang endnu, angiv venligst hvorfor:
Ikke behov
vil selv lave et

Hvilke diskussioner har I haft om I skal/skal ikke tilbyde kunderne FlexNyt eller et tilsvarende produkt?
er ikke diskuteret, men vi vil tage det op
Vi har vendt det på afdelingsmøder konsulenterne imellem.
Der har ikke været tvivl om at vi skulle udbyde flexnyt
Planteavlsdelen er i direkte konkurrence med den alm. planteavlsrådgivning der er på kontoret. Og vi har ikke

deltidskunder i planteavl, derfor stille flex-nyt ikke til rådighed da det vil være gratis rådgivning til grupper af kunder der normalt skal betale for rådgivningen.
Vi har diskuteret om FlexNyt skal evt. indgå i vores Nyhedsbrev.
nej
at det bare skal ud , så kan man se om det kunder vil have
har været ønsket længe - er ved at opdele kunder til det.
Vi har ikke klart defineret den kundegruppe som skulle være en eventuel modtager. Det kan også komme i konkurrence med vores øvrige udgivelser til kunderne.
Vi mener at det undergraver vores øvrige vidensprodukter og ideen med flexnyt er en kæmpe fejl
den kommer ud nu
Vi har den pt på vores hjemmeside, men har ønske om en mailliste
resurseforbruget i forhold til den effekt det har hos kundegruppen
deltidsudvalg vedtog, at kunderne skulle have Flexnyt. pga det er nemt at sende videre.
vi er enige om at vi skal tilbyde det
I deltidsudvalget er det besluttet, at vi i første omgang sender Flexnyt til en udvalgt gruppe og bedt dem svare på, om det er noget de fortsat ønsker at modtage. Vore økonomirådgivere er bedt om at lave en liste over evt. nye modtagere af Flexnyt.
Må ikke konkurrere med andre produkter som kunden betaler for. nyheds breve
Ingen diskussioner, vi syntes at det er interresant for vores deltidskunde.
Vi ønsker ikke at kanibalisere vores eget produkt
Mange
ingen konkret
Vi begyndte bare (LRØ)
Oplagt accept fra ledelsen. Vi tilpasser FLEX-nyt og tilføjer fx. Aktuel skat, tilskud-guiden m.m.

Hvor mange kunder sender I FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev ud til? (angiv venligst ca. antal)
200,00
200,00
150,00
0,00
50,00
200,00
850,00
5,00
750,00
15,00
15,00
72,00
400,00
275,00

100,00

Hvad er jeres mål med at tilbyde kunder FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev? (Sæt gerne flere kryds)

	Respondenter	Procent
Formidle fagligt nyt	21	91,3%
Markedsføre produkter	13	56,5%
Fortælle om arrangementer	14	60,9%
Fastholde kunder	12	52,2%
Fordi andre DLBR-virksomheder gør	1	4,3%
For at vise deltidslandmændene, at de er vigtige for os	21	91,3%
Andet, skriv venligst:	2	8,7%
I alt	23	100,0%

Hvad er jeres mål med at tilbyde kunder FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev? (Sæt gerne flere kryds) -
Andet, skriv venligst:

Huske dem på vigtige datoer

Vise at vi er der

synlighed og nabovirkning

Hvilke diskussioner har I haft om udvælgelsen af kunder?

Størrelse og sædskifte.

Vi udsender ikke men lægger det på hjemmeside

De der ønsker får flexnyt

Landmændene i vores område vælger selv en gang om året om de vil modtage Nyhedsbrevet ved den årlige gårdregistrering. Gårdregistreringen bruges til kontigent opkrævning.

Spørg evt. Kirsten Kjeldal, HFCLC

definitionen på kundegruppen

sender kun Flexnyt ud på mail

hvordan vi rammer deltidskunderne

Ingen

Vi har delt vores kunde i 4 kattergier hvor af kattergiorie 3 og 4 få flexnyt. Kattergiorie 3 og 4 er deltidslandmand og mindre regnskaber.

ingen

Vi sendte til dem vi kendte et eller andet sted fra

Jeg har tilbudt alle konsulenter at udvælge personer, som de mener kan være i målgruppen.

Hvordan har I fortalt kunder om FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev? (Sæt gerne flere kryds)

	Respondenter	Procent
Ved direkte kontakt	10	47,6%
I vores blad/avis	11	52,4%
Ved møder	8	38,1%
Andet, skriv venligst:	6	28,6%
I alt	21	100,0%

Hvordan har I fortalt kunder om FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev? (Sæt gerne flere kryds) - Andet, skriv venligst:
blot sendt ud til dem vi har en mailadresse på
vi er ikke helt klar endnu
pr. mail
Det har vi ikke været gode til endnu, det kommer forhåbentlig ved næste regnskabsmøde.
sendt mail de kunde hvor vi synes de passer i målgruppe.

Hvordan sender I det ud? (Sæt gerne flere kryds)

	Respondenter	Procent
Via mail	17	85,0%
Via post	2	10,0%
Et link til hjemmesiden	5	25,0%
Andet, skriv venligst:	1	5,0%
I alt	20	100,0%

Hvordan sender I det ud? (Sæt gerne flere kryds) - Andet, skriv venligst:
Avis

Eventuelle bemærkninger?

Alle kan modtage Nyhedsbrevet.
Spørg evt. Kirsten Kjeldal, HFCL
Link på hjemmesiden er under udarbejdelse i vores nye hjemmeside

Hvordan har modtagelsen været hos kunderne?

	Respondenter	Procent
Meget god	6	26,1%
God	9	39,1%
Mindre god	0	0,0%
Dårlig	0	0,0%
Ved ikke	8	34,8%
I alt	23	100,0%

Bemærkninger vedr. modtagelsen hos kunderne
Det er meget nyt, så vi har ikke fået så mange reaktioner endnu
OK.
folk er meget forskellige - stoffet er relevant for nogen, og slet ikke for andre
Kun enkelt kunde har meddelt at de ikke ønsker at få flexnyt

Opkræver I en pris for FlexNyt eller et tilsvarende nyhedsbrev eller tænker I på at gøre det?

	Respondenter	Procent
Nej	19	82,6%
Ja, til dækning af porto	0	0,0%
Ja, fordi det konkurrerer med andre nyhedsbreve fra virksomheden	0	0,0%
Ved ikke	4	17,4%
I alt	23	100,0%

Bemærkninger, herunder hvad er prisen/vil prisen være?
OK.
Vi sender kun flexnyt pr. mail og dermed er omkostninger minimalt

Hvordan vurderer du kvaliteten af artiklerne i FlexNyt i forhold til behovet hos målgruppen?

	Respondenter	Procent
Meget god	6	27,3%
God	13	59,1%
Middel	3	13,6%
Dårlig	0	0,0%
Meget dårlig	0	0,0%
I alt	22	100,0%

Er der nogle typer af artikler du gerne vil undvære? Se det seneste nummer af FlexNyt
Sprøjtning er ikke så relevant for de fleste af vores kunder.
nej
Et meget flot brev.
nye regler om hestpas
nej
denne artikel om beskatning af bil i vs-ordning eller artikler som skrive noget som ikke er afprøvet er søgt om bindende svar.
nej
Vil Gerne se svaret (Ove)

Er der nogle typer af artikler du mangler? Læs det seneste nummer af FlexNyt her
ved ikke
Skal være alsidigt.
mere om kødkvæg
nej
mere om økonomi
nej
Vil gerne se svaret (Ove)
nej, måske, men vi tilføjer selv artikler

Skal vi fortsætte med FlexNyt i 2011?

	Respondenter	Procent
Ja	22	95,7%
Under visse forudsætninger - angiv venligst hvilke:	1	4,3%
Nej	0	0,0%
I alt	23	100,0%

Skal vi fortsætte med FlexNyt i 2011? - Under visse forudsætninger - angiv venligst hvilke:
det skal være gratis
skal afklares

Bemærkninger generelt til FlexNyt - herunder forbedringsforslag mv.
ingen
Fint princip.
Bare skriv så alsidigt som i kan
Super.
det er godt, man får fat i folk /deltid og kommer godt rundt om mange ting. det er sku godt...
Stop det
Er bred på områder og det skal fastholdes og evt. udvides
Da dette er det sidste spørgeskema, vil jeg skrive det her. Hele skemaet tager IKKE 5-15 minutter at udfylde ORDENTLIGT. Min tid har i øjeblikket ikke været, til at svare mere præcist end der gjort. Alternativet havde været: INGEN svar
ingen
Godt produkt men det skal bliver gratis ellers er jeg bang for at mange vil afmelder dette produkt.
Hellere lidt for mange artikler, hvorefter vi selv kan slette efter områdets behov. Gerne nyt til erhverv også. Aktuel skat osv.
0