



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

**Projektets hovedformål:**

- At synliggøre viden om risikoen ved giftige planter og husdyrhold.
- At nå en bred skare af husdyrholdere med viden.

**Markedspotentiale:**

- Husdyrholdere, specielt semiprofessionelle og hobbister. Der findes 22.000 (2011) bedrifter med husdyr, som vil være i målgruppen.
- Erfaringsmæssigt er det specielt interesse blandt personer med hold af heste, hvilket udgør 8.200 bedrifter og omkring 100.000 hesteejere. En opgørelse af danske mobiltelefoner anslår at ca. 1/4 af befolkningen af android systemer på deres mobiltelefon. Erfaringsmæssigt køber 33 % app's. Mange sidevisninger er i dag genereret fra eksterne heste-web-sider.
- Erfaringsmæssigt sælger Apps i gennemsnit 100 styk
- Siden på Landbrugsinfo er besøgt af 7.162 unikke brugere i 2012 og 40 % retunere til siden men s 1. gangsbrugere ser alle siderne igennem.
- 80 % af de brugte mobile devices er Apple produkter

**Projektets leverance / målsætning:**

- Allerede publiceret materiale fra landbrugsinfo skal udbredes via andre salgskanaler.

**Målgruppe:**

- Hobbister inden for husdyr er kernemålgruppen for App'en. Hvor det forventes at speciel t hushold med heste er interessant.
- Derudover indeholder App'en viden om invasive arter som Kæmpe Bjørne Klo, som alle bedrifter lovpligtigt skal bekæmpe.

**Kundebehov:**

- Et værn mod giftige planter i foderet til deres husdyr
- Genkendelse og bekæmpelse af giftige planter i naturen

**Udbytte og effekt:**

- Færre sygdomstilfælde hos husdyr forårsaget af giftige planter

**Implementering:**

- Der påtænkes ingen omkostninger ved driften udover de 30 % der tilfalder Google for brug af Google Play.
- Heste-nettet.dk giver flest henvisninger i dag og omtaler den faglige viden 41 steder. Hvilket skal matches for App for succes.
- Siden skal lanceres på Itunes.

**Projektforudsætninger, risici, begrænsninger:**

- Produktet er alene et opslagsværk for brugerne over planter.
- Der findes ikke andre der udbyder tilsvarende professionelle løsninger til husdyr holderne.
- Viden er gratis tilgængelig

**Strategisk fit:**

- App'en flytter viden ud til brugerne og gøre den mere kommerciel ved at gøre den mere synlig.

**Business case (i Kr., antal)**

	År 0	År 1	År 2	Total
DB i Kr.				
Omkostning i Kr.				
Break-Even, antal				
Return on Investment (ROI)				

### Forecast

	2013			2014			2015			2016		
	Antal	DB	Omkostninger	Antal	DB	Omkostninger	Antal	DB	Omkostninger	Antal	DB	Omkostninger
<b>Omkostninger</b>												
Variable omkostninger			100.000			80.000			50.000			75.000
Faste omkostninger			10.000			10.000			10.000			10.000
<b>Nuværende indtægter</b>												
Nuværende produkter	5	1.000		3	1.000		0	1.000		0	1.000	
<b>Solgte enheder</b>												
Nyt produkt (som erstatning for nuværende)	0	1.500		5	1.500		10	1.500		15	1.500	
Kannibalisering på beslægtede produkter	25	-2.500		10	-2.500		5	-2.500		0	-2.500	
Nyt produkt til nye kunder	15	4.500		25	4.500		35	4.500		50	4.500	
<b>DB, Sub Total</b>	40	5.000	-110.000	40	95.000	-90.000	50	160.000	-60.000	65	247.500	-85.000
<b>Akkumuleret ekstra indtjening</b>		-110.000			-108.000			-8.000			154.500	

