

VÆRKTØJSKASSE		KONCEPT (dagsorden, synlighed, faglighed, effekt hos slutbruger)			FORRETNING	
<b>A1</b> Ekspertkompetencer i 2013	<b>A2</b> Præcisering: Hvor har vi huller?	Afsætning • SuperBrugsen • IrmaTorvet	Workshop • Tema • Kunder • Værktøj / viden	<b>21</b> Samarbejde værditilvækst	<b>6</b> Rådgivning omkring: Opgørelse af omsætning pr. kunde Opgørelse af kundesegmentering m.v.	<b>9</b> Værktøjskasser: • Skabeloner • Risikovurdering • Lån / finansiering • Aftaler • Fix-markedsanalyse
Workshop 1 • Tema • Kunder • Værktøj / viden	Udvikle: Helhedsorienteret rådgivningskoncept		<b>11</b> Cirkel 1 Grupperådgivning 4 steder i landet	<b>23</b> Markedsområde, økologiske produkter • Strategiske veje		<b>16</b> Cirkel 2 – 4 • IBC Kolding • Springboard 1 – model • Springboard 2 – Plan
<b>GUB A</b> Koncept Tilfreds / anvendt	Helhedsorienteret rådgivningskoncept er udviklet den 1. maj 2013 til 2 kundegrupper: 1) Små ca. 1 2) Store 2 - 4		<b>22</b> Workshop: Modning til investor			<b>7</b> Risiko-hjulet > dialogværktøj
<b>17</b> Kalkulation	Kunde"database"		<b>17</b> Hvordan møder vi kunden: Logo, salgsside, markedsføring			
<b>19</b> Kontrakter med supermarkeder etc.	<b>10</b> Fødevareregler og afsætningsfremme Salgskanaler					
	<b>12</b> Opbygge og udnytte samarbejdsrelationer med: Matrixbrug, Øko-Lab, fødevarenetværk, afsætningsnetværk – vi skal være synlige					
	<b>9</b> Risikovurdering					



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