



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Workshops – demo Møde med LRØ

v/ Chefkonsulent
Gustaf Bock

11. februar 2013
LRØ

Støttet af
Fødevareministeriet og EU



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

Workshop

- Formålet med workshops er
 - at give værditilvæksterne et dybere kendskab til emner indenfor forretningsudvikling og afsætning
 - Opsamling på deres ønsker og behov i deres forretning enten i rådgivningscentrene eller hos VFL.
- Vi kører efter "fast" koncept

Flere emner på workshoplisten.

- Nationalparker, Thy, Mols, og vadehavet
- Internetplatforme – afsætning
- Mikroøkonomi – optimering af min unikke forretning
- Lokale vare i detailhandlen
- Lokale varer i food service branchen
- Afsætning i dit nærmarked
- Nye veje til økologisk vækst

Nationalparker, Thy, Mols eller vadehavet

- Natur og dyreliv
- Fødevarer
- Oplevelser
- Turisme
- Skal man bruge mere for at skabe en vinder?

2a. Internetsalg (nystartere)

- Dagsorden
- Velkomst
- Internetsalg
 - Marketing regler
 - Salgsstrategi net og direkte salg
 - Opbygning af hjemmesiden
 - Dens formål ,præsentation, salg, inspiration m.v.
 - Håndtering af elementer
 - Salg, betaling, vejledning, Blogs, kontakter
 - Drift og fornyelse
 - Videoer, mailservice, m.v.
- Gør det selv eller hent hjælpen udefra

2.B INTERNETSALG (TIL DEM SOM HAR HJEMMESIDE)

- Velkomst
- Internetsalg
- Marketing regler – hvad må du?
- Salgsstrategi på nettet og direkte salg
- Opbygning af hjemmesiden – Dens formål, præsentation, salg, inspiration m.v.
- Profilside og kan jeg være med på flere internetsider
- Håndtering af nye elementer
- Sociale medier, blogs, online billeder/video
- Drift og fornyelse
- Salg, betaling, vejledning m.v.

Gør det selv eller hent hjælpen udefra

3. Mikroøkonomi – optimering af min unikke forretning

- Økonomistyring
- Kalkuler
- Tid
- Effektivitet
- Planer

”Findes det også i en microvirksomhed / i mindre fødevarevirksomheder”?

4. Detailhandlen er helt vilde med lokale varer, men er der penge i det

- Det nye detailmarked
 - Coops nye strategi, Michael Løve
 - Set fra producentens gårdsplads, Rokkedysegaard
- Faldgruber og muligheder
 - Kontrakter, forsikring
 - Finansiering
- Økonomien i afsætning til detailmarkedet

5. AFSÆTNING I DIT NÆRMARKEDET GÅRDBUTIK, MARKEDSPLADS, RESTAURATØRER, LOKAL DETAILHANDEL

- VI SLUTTER MED LOKAL MATCHMAKING

1. Velkomst
2. Forbrugerfokus -uanset hvem du sælger til
De forskellige spring og kundernes kompleksitet.
Skab dig et billede af dit kundemix
Få deres kontaktinformationer
3. Knyt dem tæt til din virksomhed
 1. Hvilke værdier sælger du?

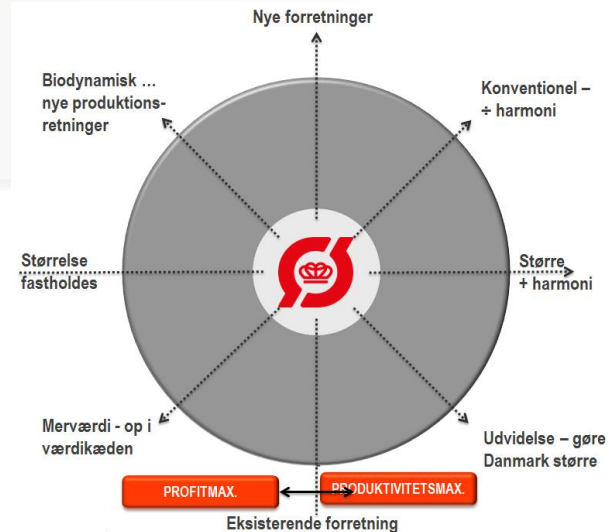
4. Det er **ikke kun produktet de køber**, det er også,
 - Din virksomhed (udseende, beliggenhed m.v.)
 - Dine værdier
 - Dine holdninger
 - Dine handlinger (CSR)

4. Kend dine priser og kend din profit på "gyngerne og karusellerne"

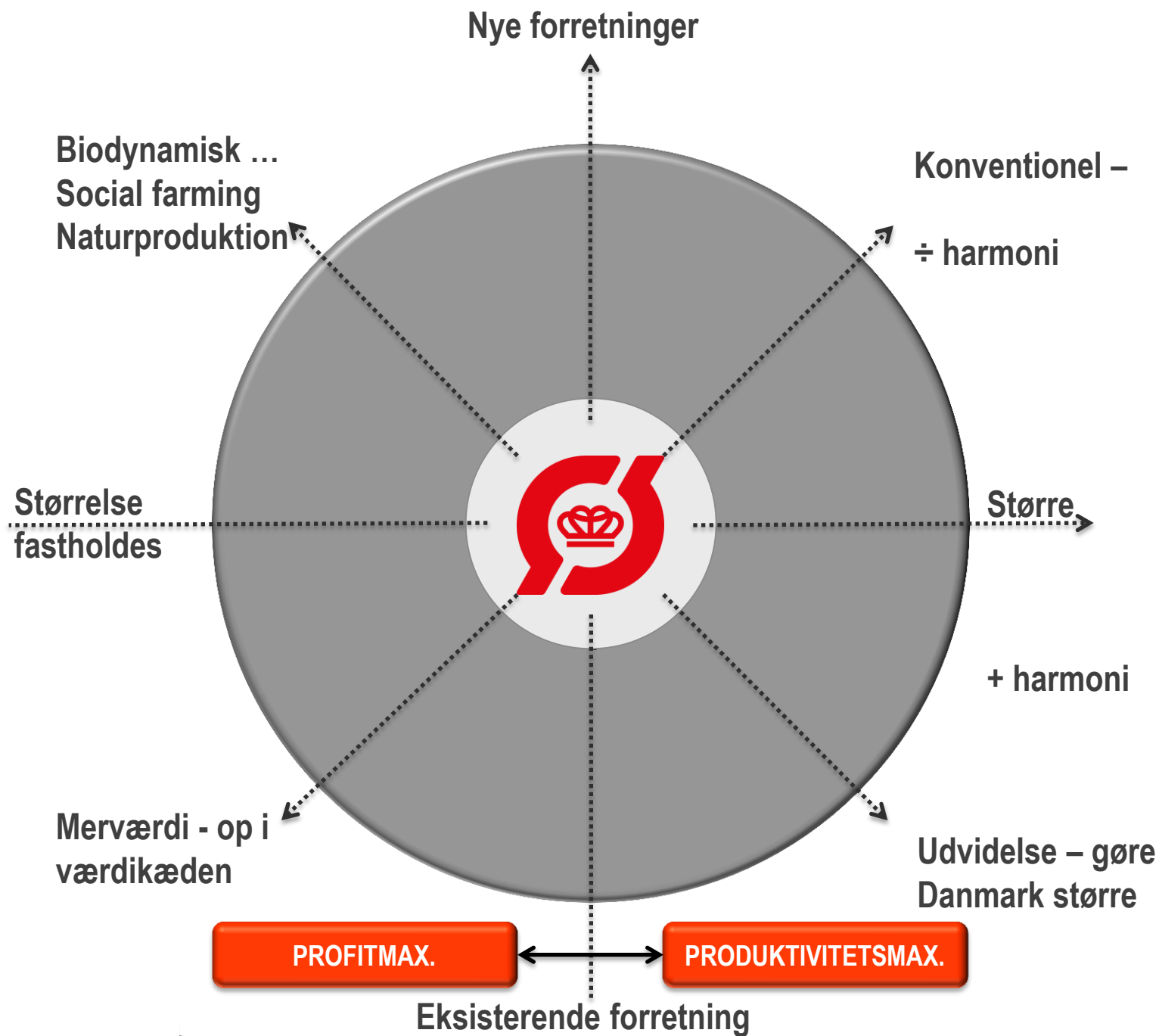
**AFSÆTNING VIA GÅRDBUTIK,
MARKEDSPLADS, RESTAURATØRER, LOKAL
DETAILHANDEL E.L**

Nye veje til værditilvækst i økologien

- Hvad skal jeg / virksomheden?
- Hvilke muligheder har jeg / virksomheden?
 - Strategi, omverdenen m.v.
- ...



HVOR SKA' VI HEN DU?



EFTERSPØRGSEL SKURVEN

