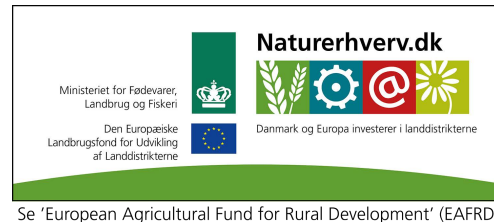


Værditilvækst – overvejelser vedr. etablering

I forbindelse med opstart af en et nyt forretningsområde skal landmand og rådgivere forholde sig til en lang række af spørgsmål af strategisk, taktisk og operationel karakter. En del af disse er oplistet nedenfor, og kan med fordel benyttes til at trykprøve landmandens forretningskoncept.

Listen opdateres løbende

Hvilken type af landbrug?



- Kontraktproduktion
- Egen produktion og afsætning
- Kvæg, svin og planter/grønt
- Høj grad af forarbejdning

Spørgeramme

- Hvordan opstod idéen? Og hvem skabte den? Rådgivning og sparring
- Er der lavet en business plan og forretningsplan?
- Er der udarbejdet en strategi?
- Hvordan blev projektet finansieret?
- Er der lavet en markedsundersøgelse?
- Hvordan er produktet markedsført?
- Distributionskanaler? Hvordan foregår det?
- Medarbejdere? Hvem og hvordan blev de ansat?
- Hvilke kompetencer er der mest brug for?
- Hvad gik bedre end forventet?
- Hvor var de største udfordringer – og hvordan blev de løst?
- Hvordan får du rådgivning i dag?
- Fortæl historien om konceptets udvikling
- Hvordan skaber det merværdi for kunden?
- Hvilken form for kundekontakt har du?
- Hvilke udviklingsplaner har du?
- Hvordan foregår kalkulation og prissætning
- Økonomistyring?
- Hvordan er din dagligdag ændret, siden du gik i gang med det nye produkt?
- Hvilke kontrakter har du?
- Hvordan fordeler din arbejdstid sig på administration, kundekontakt og produktion samt andet?
- Hvem samarbejder du med?
- Har du en bestyrelse/gårdråd?
- Har du et netværk af andre værditilvækstere?

- Tjener du penge på produktet?
- Hvor godt kender du dine kunder? Segmenter?
- Har du konkurrenter?
- Hvad er de fem største risikofaktorer for din bedrift? Hvordan håndteres det?
- Hvilke myndighedsgodkendelser har der været behov?
- Kritisk masse, når man starter op med et nyt produkt?
- Budget og kalkulation