

Østdansk LandbrugsRådgivning - leveranceplaner

2011

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

Landmandens Bundlinje NU!

Implementering af rådgivning med effekt

Østdansk Landbrugsrådgivning

Østdansk Landbrugsrådgivning benytter Bechmarking til at "slå hul" igennem og få talt med deres landmænd om hvordan landmanden ser han kan løfte sin bundlinjer.



Se planen her: [Kampagneplan Østdansk Landbrugsrådgivning](#).

Kampagneleder:



Trine Leerskov

Økonomikonsulent

Telefon: 56791932

E-mail: trl@landbocenter.dk

Landmandens Bundlinje NU!

Drevet af WordPress.

Trine Leerskov - Svar: Forretningsplan til godkendelse - Sammenligningstal.

Fra: Knud Aage Hansen

Til: Trine Leerskov

Dato: 07-10-2011 10:06

Emne: Svar: Forretningsplan til godkendelse - Sammenligningstal.

Hej Trine.

Forretningsplanen er ok, den har min fulde opbakning.

Med venlig hilsen

Knud Aage Hansen

Direktør

Østdansk LandbrugsRådgivning

Center Alle 6

4683 Rønnede

>>>

Fra: Trine Leerskov

Til: Knud Aage Hansen

Dato: 07-10-2011

Emne: Forretningsplan til godkendelse - Sammenligningstal.

Hej Knud Aage

Hermed forretningsplanen, som du gerne må godkende på en returmail. Forretningsplanen er vedhæftet.

Hilsen Trine

Benchmarking 2011

Sammenligningstal

Rådgivning

Landmandens gevinst

Det oplever landmanden.

En øjenåbner.

Landmanden får via Benchmark mulighed for at sammenligne sine tal med andres resultater sammenligningsgruppe samt et overblik over, hvor der kan være indsats-/fokusområder. Dette overblik giver et potentiale for øget indtjening enten der, hvor det er nemt eller der, hvor der er flest penge at hente.

Landmand og konsulent indgår i et samarbejde som forløber over den tid opgaven/processen kræver. Opgavens tidsforløb er en væsentlig faktor som giver landmanden overblik og ejerskab af opgavens art og omfang.

Sådan måler vi effekten hos landmanden

- 1) Landmanden skal påtage sig én konkret opgave uanset art under det første møde (som er gratis for landmanden) og der skal være aftalt en opfølgning af opgaven mellem landmand og konsulent til en aftalt tid.
- 2) Landmanden lever op til det/de mål som er formuleret i handlingsplanerne på et efterfølgende 2- timers møde. - Handlingsplanerne skal følges op af konsulenten.

Aktiviteter mod landmanden

- Benchmark
- Andre eksisterende produkter, se Hans's paraply

Ledelsens fokus

1. Knud Åge og Søren's opbakning
2. Planteavlerne bliver en del af projektet

Intern aktivitet

- Konsulentmøde...
- Kundernes konsulenter udvælger hvilke kunder der skal deltage ud fra fastsatte kriterier.

Medarbejderudvikling via kampagnen

- Procesrådgivning
- Mer og Krydssalg
- Samarbejde mellem konsulenter

Markedsføring

- Artikel i LandboØst
- Artikel i LandbrugsNyt
- Resultatoversigt i bogform til kunderne.
- Gå hjem møde omkring Benchmark...

Forretningspotentialet

Antallet af kunder

250 kunder udvælges til Benchmark (Alle kunder med årsrapport og uden væsentlig A-indkomst samt kunder med årsrapport og med A-indkomst og over 50 ha jord.

Vi forventer

- At ud af de 250 kunder deltager 150 kunder i et 1-timers gratis møde.
- At ud af de 150 kunder påtager 64 kunder sig en konkret opgave uanset art, som konsulenten vil følge op på.
- At ud af de 64 kunder køber 13 kunder et nyt 2-times møde med fokus på forbedring af bundlinjen, hvis kunden ønsker en øget indtjening under det første møde.

Kontorets succeskriterier:

- Udarbejde Benchmark på 250 årsrapporter.
- Udarbejdelse af en kort skriftlig analyse (80 stk.) til aflevering på det første møde.
- 80 kunder deltager i det første gratis møde.
- 13 kunder køber et efterfølgende møde med fokus på indsatsområder til forbedring af bundlinjen.

Andet

Projektet giver et større intern salg i både regnskab- og planteavl (krydssalg)

Projektet giver mulighed for mersalg.

Projektet giver et fælles fokus med sparring mellem konsulenterne.

Din Bundlinie