



27. maj 2013

Konsulenter der går med landmanden ind i universet for afsætning af egne produkter

Krav til landmanden:

- Idé og produkt velegnet til andet end bulk leverance
- En kundegruppe eller et kundesegment for øje
- Markedsindsigt, prisdannelse og nærmeste konkurrenter
- Egne ressourcer til initiativet
- Økonomi til at gennemføre den påtænkte aktivitet
- Styr på relationer og samarbejdspartnere

Elementer i tilblivelsen:

- En gennemgående projektleder (kan være landmanden selv)
- SWOT-analyse. En trykprøvning af ideens holdbarhed i et længere perspektiv
- Afprøvning af produktideen i lille skala
- En forkalkulation af produktideen
- En plan på skrift, der kan bruges til involvering af samarbejdspartnere

Byggestenene i det nye produkt:

- Kendskab og evne til at fremstille det nye produkt
- Kvalitet i et kundeperspektiv som: Smag, udseende, holdbarhed, convenience
- Identitet som oprindelseshistorie, navn
- Viden om holdninger og præferencer hos det kundesegment, der produceres til
- Kopisikkerhed og mulighed for beskyttelse
- Kendskab til det netværk af samarbejdspartnere, der skal involveres
- Finansiering og likviditet samt ejerskabsaftaler
- Råvareforsyningssikkerhed og prissætning (eventuelle flaskehalse)
- Produktionsapparat, maskiner, IT
- Manpower, - egen og tilkøbt
- Marketing- og PR-behov
- Salgspersonale
- Kunder, segmenter og geografi (eksport)

Den "gode" – sag:

- Profil på en vinderopgave
- Forandringsvilje - og hvad er den egentlige årsag til initiativet?
- Faldgruber, der fører til fiasko

Konsulentens tjekliste for involvering:

- Opdragsgiver og beslutningstager i processen

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.

- Beskrivelse af det/de resultat(er), der skal realiseres
(Kan måles på: Produkter, afsætning, kundeforhold, indtjening m.m.),
- De ydelser, og delelementer som konsulenten leverer
- Personer der er inddraget (fortroligt)
- Faste mødetidspunkter
- Referat af beslutninger og status på overholdelse af tidsplan
- Et overblik over kundens betaling for konsulentbistanden samt almindelige forretningsbetingelser

/Jens Jørgensen

8. maj 2013