

Konklusionspapir

Udarbejdet af iNudgeYou i projekt 7433 Udvikling af nye metoder til at skabe adfældsændringer og implementering i landbrugserhvervet.

Konklusionspapiret er udarbejdet som en opsamling på en workshop afholdt i Maribo den 15. juni 2016.

Workshoppen omhandlede en bruttoliste bestående af en række interventioner, hvor udvalgte landmænd forholdte sig til interventionerne og deres relevans.

Konklusionspapir

Onsdag den 15. juni 2016 blev der afholdt en workshop i Maribo. Workshopen omhandlede en bruttoliste bestående af en række interventioner. På workshopen forholdt udvalgte landmænd sig til interventionerne, og interventionernes relevans blev diskuteret.

Opsamling på workshopen

Landmændene gav alle udtryk for, at de var interesserede i rådgivning. Samtidig havde de ikke alle sammen fået taget kontakt til en rådgiver. I nedenstående har vi opsummeret erfaringerne fra workshopen.

- Landmændene giver udtryk for, at de er interesserede i at blive rådgivet vedr. handel af korn.
- Landmændene har travlt og får ikke lige taget kontakt til rådgiveren.
- Landmændene vil gerne følge rådene via sms, men ved ikke om de kan stole på, at rådene medfører, at de får solgt til en højere pris.
- Det kan være nemt og praktisk at sælge til foderstofflen. Landmanden kommer af med kornet og risikerer at skadedyr går i kornet eller at skulle sælge til en lav pris, fordi de ikke kan få det afsat.
- Sammenholdt med hvor nemt det er at sælge til foderstofflen, er det mere komplekst at sælge korn. Det kræver indsigt i kornmarkedet, planlægning af hvor kornet skal ligge og for dem som ikke har likvider en tur i banken.
- Landmændene er usikre på, om det kan betale sig at tage et lån. De efterspurgte et værktøj til at skabe et overblik over mulighederne.
- Landmændene nikkede ja til, at de havde travlt i løbet af året. Den travle periode er ikke kun i høst.
- Landmændene nikkede ja til, at de kiggede på kornpriserne ca. dagligt, mens priserne var høje. De taler om, at de på et tidspunkt har kunne mærke, hvordan de bliver grebet af handlen. De beskriver hvordan de holder inde med at sælge, i håb om at de kan sælge til en højere pris senere.
- Landmændene gav udtryk for, at det ville gøre dem godt, hvis de kunne stole på rådgivernes råd, da de så ikke behøvede at tænke over det. Det måtte gerne være så let som at trykke på en knap.
- Tre af landmændene gav udtryk for, at de ville benytte podcasts, mens de sad i deres traktor, hvis de blev udviklet.

Samlet set var landmændene åbne over for at handle med korn og benytte rådgivning.

Screening af psykologiske barrierer

- Motivation synes ikke at være problemet.
- Travlhed (Scarcity) kan være grunden til at landmændene ikke får taget kontakt til rådgiverne.
- Friction cost kan være en afgørende barriere i forhold til at handle korn. Gør det nemt for landmændene at gøre det rigtige.
- Landmændene er tvunget til at interagere med komplekse systemer når de handler korn. De forfalder til at benytte heuristikker, og fejlvurderer risici ved selv at handle deres korn (Myopic loss aversion).
- Traktoren er et godt touch point for podcast. Vi er ikke sikre på, at det er et godt touch point for køb og salg af korn. Pointen er god for SEGES i forhold til at udbrede podcasts, men ligger uden for scope i kornprojektet.

I notatet på intiverventionerne følges der op på workshoppens indsigter.

De bedste hilsner

Kasper Hulgaard
Projektleder i iNudgeyou

Tlf: 61 68 46 67
Mail: Kasper@inudgeyou.com