



SE POTENTIALET I HANDEL

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Du er landmand, men er du også en god købmand? Det spørgsmål stiller Ivan Damgaard, chefkonsulent i SEGES, i artiklen "Se potentialet i handel".

Handel er ikke altid en nem sag, og handel i landbruget kan være ganske kompliceret og er forbundet med store risici og omhandler ofte meget store beløb. Men faktisk kunne danske landmænd gøre meget mere på handelsområdet. I artiklen "Se potentialet i handel" tager chefkonsulent Ivan Damgaard fra SEGES fat i dit handelsfokus og viser, at der hos danske landmænd er kæmpestore uudnyttede potentialer inden for køb og salg fra produktionen. For hvordan afsætter du din produktion, og har du fokus på at få en god fremstillingspris, høje udbytter og høj kvalitet? Det er spørgsmål, som Ivan Damgaard ønsker, at du tager stilling til.

Få overblik over udfordringer, barrierer og potentialer ved handel

Artiklen giver dig et overblik over de udfordringer, barrierer og potentialer, som danske landmænd oplever i arbejdet med at forbedre deres virksomheders bundlinje. Herefter følger en kort definition af tre af de vigtigste produkter, landmanden køber og sælger, det vil sige handelsvarer, produkter og serviceydelser. Til sidst i artiklen beskriver Ivan Damgaard de potentialer og udfordringer for landmandens handel, og hvordan du kan realisere potentialerne på din virksomheds bundlinje ved at arbejde med handelsstrategier og handelserfaggrupper.

Udnyt potentialerne i din virksomhed

Med denne artikel får du viden og værktøjer til at udnytte salgspotentialerne i netop din virksomhed – og forhåbentlig får du også lyst til at arbejde med din handelsstrategi og få opbygget et professionelt set-up for din virksomheds køb og salg, for det er et strategisk indsatsområde med store økonomiske potentialer

Læs artiklen her

Se Ivan Damgaards artikel "[Se potentialet i handel](#)".

© 2021 - SEGES Projektsitet