



**VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Økologi



# Business case

## Gruppearbejde, Modul D/H,

## Gothenborg, den 25. august 2014



Se 'European Agricultural Fund for Rural Development' (EAFRD)

## Netværk og partnere

- Folkeskolen
- Healing og meditation
- Samarbejde med kok – lad en kok fortælle historien
- Landbrugsskoler
- Lokale kunstnere
- Lokal arkiv
- Andre lokale brugere

## Ydelse

- Børneaktiviteter, madcamp, den nye skolereform
- Kursus for voksne om mad og sundhed
- Slagtedag – event
- ”Mal og æd”
- Lone laver mad
- Overnatning
- Online salg

## Kunder

- Her og nu: Differentiering af kunder
- Markedsføring, benyt studerende fra Aarhus Universitet → skabe en fortælling om en lokal historie

# Skabe værdi

## INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Hjemmeside opdatering

Faglig viden

Kundekontakt

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

Pressemeddelelser

Gårdbutik  
Kundepleje

Mad og sundhed

Det du brænder for

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

Kommunen (langtidsledige)

Specialiseret Slagter

Foderstof

Slakteri  
Kvalitet

Havelejerne

Mand

# Værditilbud

## YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne? (Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

Konference-faciliteter

Haveleje

Lone

Autensitet + kvalitet

Den gode historie + kvalitetsproduktet

# Levere værdi

## KUNDER

**Kunderelationer**  
Kerne kunder eller strøgekunder?

Strøgekunder  
Fastkunder  
hos slagtere

Havelejerne

Kerne kunder  
Face to face

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

Bevidste forbruger

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

Gårdbutik  
Slagter  
Kursus-/konferencecenter  
Ud af huset

## VÆRDI FANGST

**Omkostningsstruktur**  
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?

## Netværk og partnere

- Bed & Breakfast
- Samarbejde med et lokalt busselskab
- Køkkenleder ansættes

## Ydelse

- Mindre kurser
- "Kål og kalkun" → sundhed
- Gårdbutikken, har den en central funktion, og er der særlig værdi i at kunne købe produkter med hjem?

## Kunder

- Udsatte grupper

# Skabe værdi

## INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Fjerkræ på friland

Kost + sundhed (folk med ondt i maven)

Menneskelig indsigt

"Kok" Lave mad

Skriftlig formulering – presse-meddelelser

Aktivering af langtids-ledige

Teknisk snilde Lars?

Ressourcer:

- Jord
- Hønehuse
- "industri" køkken

God sælger – god til at snakke med folk

- Slagteri
- "grøntsags-damen"

Rugeri...  
Leverandør af dyr  
Vareleverandør foder/mad  
Butiksvarer

Andre gårdbutikker – Lokale slagtere "Sjælland"

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

Frontfigur... sælger sin egen energi

Kostrådgivning

# Værditilbud

## YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne? (Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

- Konference
- Fjerkræ
- Kostvejleder
- Mad ud af huset
- Andre varer i butikkerne

# Levere værdi

## KUNDER

**Kunderrelationer**  
Kernekunder eller strøgekunder?

Folk der har hørt eller læst den gode historie

"Økologi"-kunder  
↳ Private  
Juleanden kvalitet

"Kursuskunder"  
Selskaber  
Kurser  
Virksomheder

Kostkunder  
↳ Enkelt konsultation  
Kurser

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

Egen gårdbutik

Via andre gårdbutikker/slagtere

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

Alle der vil betale varen  
Kvalitetsbevidste

**Omkostningsstruktur**  
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

## VÆRDI FANGST

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?

## Netværk og partnere

- Lokal skole/børnehave (udlejning i 200 dage om året?), med tilbud om forskellige aktiviteter, årstidsvarieret.

## Ydelse

- Leje en grund ud til skolen.
- Færdigretter, convenience til forældre når de henter deres børn.
- Salg af "Julepakker" med and, kartofler mv.

## Kunder

- Børnefamilier

# Skabe værdi

## INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Se muligheder  
Kok – køkkenhave

Netværker

Kunne lave mad

Prioriterer efter hvor egen energi ligger

Brænder for det  
Dedikere sig til det

Geografisk placering – Silkeborg, Århus, Natur

Omkostningsbevidst

Køkken

Enighed i ægteskabet

Skriver selv pressemeddelelser

Fjerkræ kosttilskud

Innovation (madkasse)

Lokaler

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

Kostkurser

Socialt ansvar

Selskaber inkl. foredrag

Gårdbutik

Mad ud af huset

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

Slagteri

Kommune og arbejdskraft

Timelønnede

Foulum  
Ny kylling

Kokkeskolen

# Værditilbud

## YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne?  
(Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

Kvalitet

Autensitet

Oplevelser

# Levere værdi

## KUNDER

**Kunderrelationer**  
Kernekunder eller strøgekunder?

Kernekunder  
Fjerkræ  
Selskaber

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

Ikke nødvendigvis økologi

Julekunder

Bykunder  
Økologi – bæredygtighed

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

Egen varebil  
Selv chauffør

**Omkostningsstruktur**

Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

## VÆRDI FANGST

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?

## Netværk og partnere

- Generationsskifte på Gothenborg
- Diabetesforening
- Hjerteforeningen

## Ydelse

- Mad og kurser
- Salg af fjerkræ, med den gode historie
- Arrangementer for kundeklub, events og nye produkter
- Foredragsvirksomhed
- Grøntsagsproduktion udvides
- Friske æg.

## Kunder

- Kundeklub



# Skabe værdi

## INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Selskaber  
Galleri i kursusvirksomheder

Take away  
Restaurationsvirksomhed

Jord & Natur  
Gårdbutik  
Udlejning af haver

Produktion af fjerkræ, ænder, kalkuner, kyllinger, faglig viden

Salg af helsæd

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

# Værditilbud

## YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne?  
(Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

Opleve dyrene  
Kostvejledning  
God slagte kvalitet  
Produktkvalitet

God dyresundhed / lav dødelighed  
God plads  
Går på græs

Lokal produceret  
Produktion kan ses  
– giver tryghed

# Levere værdi

## KUNDER

**Kunderrelationer**  
Kerne kunder eller strøgekunder?

Gårdbutik (kerne) + strøg  
Slagtere (kerne)

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

Selvhentere  
Slagtere  
Andre gårdbutikker

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

Traditionelle \*  
Idealisterne \*

## VÆRDI FANGST

**Omkostningsstruktur**  
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?

## Netværk og partnere

- Lokal æbleproducent
- Aurion
- En kendt, der kommer forbi

## Ydelse

- Mobilt mosteri
- Følg din and
- Bagekurser
- Specialprodukter til restauranter
- Færdigretter af fjerkræ
- Event: Fjerkræ på flere måder

## Kunder

- April måned, når ællinger kommer
- Restauranter, der ønsker at fortælle historien
- Bevidste forbrugere
- Ny indkørsel + nogle træbænke at spise ved, skabe et andet indtryk, når man kommer frem, bedre skiltning.

# Skabe værdi

## INFRASTRUKTUR

**Ressourcer og Kernekompetencer**  
Hvad skal jeg kunne og hvilke maskiner/teknologi?

Køkken  
Lokaler

Kvalitet i produktet  
Plads, grønne marker

Energi

**Nøgleaktiviteter**  
Hvad skal jeg selv lave?

Køkken/madlavningen  
Kursusfaciliteter  
Gårdbutik  
Fjerkræet  
Kostvejledning

**Netværk og Partnere**  
Hvem skal jeg arbejde sammen med for at kunne levere ydelserne?

Slagteri

Kommunen  
(jobprøvning)

Små dyr til opdræt  
Pasning af dyr

# Værditilbud

## YDELSER

**Produkter og ydelser**  
Hvad kan jeg levere til kunderne?  
(Mad, oplevelser, sundhed, kvalitet)

Lones historie om maden  
og produktet

Øko-fjerkræ, der  
har gået på græs  
KVALITET

Eneste øko-kalkun-  
producent i Danmark

# Levere værdi

## KUNDER

**Kunderrelationer**  
Kernekunder eller strøgekunder?

Kernekunder  
\* Bevidste forbrugere

**Kundesegmenter**  
Hvem vil jeg sælge til?

+ Slagtere  
+ Specialbutikker

Gårdbutikken hvor man  
kan gøre et fuldt indkøb

÷ Supermarked

**Distributionskanaler**  
Hvordan skal varerne bringes ud til kunderne? Hvordan vil jeg nå kunderne? – Markedsføring

Altid kvalitet  
Det gode produkt  
"sælger" sig selv

Har selv kontakten til kunderne  
Afsætter via gårdbutik og direkte  
til slagtere, restauranter o.lign.

Hjemmeside  
Pressemeddelelser  
Avisannoncer

Udvikling  
Nye tiltag

## VÆRDI FANGST

**Omkostningsstruktur**  
Hvilke omkostninger har jeg til at frembringe ydelserne?

**Profitzonen**  
Hvad kan jeg tjene?

**Betalingsstrømme**  
Hvor kommer pengene fra?