

Relationer med kunder/medlemmar

Hur delaktiga vill vi att kunderna ska vara?

Hur kan vi skapa mer uppmärksamhet kring andelsjordbruk? → Större kundbas.

Kunder som skördar själva?

Ska vi leverera året om?

Hur viktigt är det att ha ett skrivet kontrakt mellan odlare och andelsägare?

Vad gör vi om någon vill lämna andelsjordbruket mitt i säsongen och få pengarna tillbaka för ej levererade grödor?

Vilka distributionsmetoder funkar bra? Noder, hemkörning...?

Hur utvecklar jag relationen till mina kunder?

Hur förklarar man priser på andelen?

Hur når vi ut till våra kunder? Bästa tipset på marknadsföring?

Vilka kunder vill vi/jag ha?

Hur sprider jag min passion/odlingsglädje/glöd till mina kunder?

Vad karaktäriserar kunderna? Ålder, inkomst, yrke, stad/land...?

Kan konventionella odlare starta andelsjordbruk?

Hur kan vi marknadsföra andelsjordbruk?

Hur löser jag förkultivering? Investering på det?

Förkultivera ett eller fler frön av betor etc. i plugg?

Sammanfattning

Kontrakt

- upp till var och en.
- tydlighet kring konceptet är viktigt.
- om fler andelar kan det vara bra med någon form av kontrakt.

Paus i leverans

- nej.
- ja, hämta senare under säsong.
- kassen doneras till behövande.

Tillsammans mot en god framtid!

- kommunikation
- information
- transparens
- komma ifrån begreppen konsument och producent. Vi arbetar tillsammans för ett god framtid.

Så här samarbetar vi med andra aktörer

Frågor

Kombinera olika typer av andelar t.ex. grönsaker, säd, frukt och bär.

Hur hitta fungerande system för dokumentation av arbetstid, skörd m.m.

Vilken samverkan med andra aktörer behövs?

Vilka samarbeten finns mellan universitet, myndigheter, producenter och hur kan vi utveckla dessa?

Vilka andra aktörer än konsumenterna är det bra att samarbeta med/kontakta?

Fånga upp närliggande intressegrupper.

Nödvändiga

Länsstyrelsen – anmäla primärproduktion

Kommunen – livsmedelsförädling
lagring
komposter
vatten

Div. myndigheter t.ex. skatteverket
Andelsjordbruk Sverige

Frivilliga

Ev. utlämningsställen

Lokala samarbetspartners t.ex. folkets hus, studieförbund, folkhögskolor

Arrendera mark – kyrkan

Nya konsumenter t.ex. restauranger, ålderdomshem

Andra intresseföreningar t.ex. agroforestry, permakultur, stadsodling, omställning,
landsbygdsnätverk

Universitet & dyl kring uppsatser, examensarbeten, praktikanter

Gå på kurser om odlingsteknik, ekonomi och bokföring, designsystem, entreprenörskap, juridik,
livsmedelshygien.

Andra erfarna andelsjordbrukare som erfarenhetsbank.

Så här skapar vi ett lönsamt CSA!

- Kommunicera med medlemmarna om vad de vill ha.
- Flera produkter.
- Smarta investeringar.
- Flera ben att stå på.
- Gör en genomtänkt budget/planering. Vad vill/behöver jag tjäna per månad?
- Skapa mervärden via events, kurser, recept, blogg, samarbeten.
- Tänk igenom vilken målgrupp ni riktar er till. Prisbild.
- Marknadsföring via Facebook, Sociala medier, traditionella medier.

Frågor

Hur kan rådgivare, länsstyrelser, jordbruksverket stötta andelsjordbruk i Sverige. Var finns pengar/stöd att söka?

För- och nackdelar med olika bolagsformer i andelsjordbruk?

Vilka stöd kan sökas?

Vad finns det för bra extra-verksamhet att syssla med för att komplettera sina inkomster?

Hur flexibelt är andelsjordbruk?

Vad är en genomsnittlig timlön för en andelsodlare?

Hur sätter man ett rimligt pris på en andel?

Hur hanterar man prissättning?

Tar man betalt under hela året även om leverans sker under några månader? Hur beräknar man antal andelar jämfört med odlingsytan?

Vilka initiala investeringar i redskap bör jag göra?

Finns exempel på hur avtalen bör se ut?

Hur blir andelsjordbruket mer lönsamt?

Kan det kombineras med övriga verksamheter och ge mervärde?

Hur många andelar bör man sälja per år?

Hur tar vi betalt? Per korg, tillfälle, årsvis osv. ?

Hur stort vågar man sikta på första året?

Hur beräknar man priset per andel?

Gruppdiskussion

Hur kan staten stötta oss?

Bidrag till smågårdar, mindre än 4 ha.
Starta-upp-bidrag.
Bidrag till verktyg.
Rådgivning för att starta företag.
Utbildning.

Tips på extra verksamhet

förädling
studiebesök

Mervärde – ta betalt, var stolt!

- Hitta rätt kund/medlem.
- Rätt pris, marknadsundersökning.
- Räkna ordentligt, budget, analys.
- Gör affärsplan.
- Flera ben att stå på.
- Produkter – vad ska du sälja?
- Vilka behov ska du fylla?
- Effektivisera.
- Rätt produkt på rätt mark.

Så här startar du upp ett framgångsrikt andelsjordbruk!

- Utnyttja rådgivande aktörer: LRF, Hushållningssällskapet, Växa, Lst, Leader m.fl.
- Nätverka med andra aktörer: företag, föreningar, studieförbund och folkhögskolor.
- Gå med i andelsjordbruk Sverige!
- Gör en affärsplan/företagsplan.
- Ha med potatntiella kunder i planeringen.
- Börja odla.
- Undersöka samverkansmöjligheter – produkter, leveranser...

Frågor

Vad är första steget för att komma igång?

Kan man slå ihop flera små investeringar till en stor när jag söker investeringsstöd?

Tips på vad man hittar info om hur man odlar?

Vilka kunskaper bör man ha förutom odlingskunskaper? Entreprenörskap, datorprogram, kommunikatör, juridik...

Finns rådgivning att få? Bidrag?

Vilken kompetens skulle nya producenter/andelsjordbrukare vilja ha mer av?

Finns lathund för hur man startar CSA?

Hur stort/litet kan ett CSA vara?

Vad finns det för smarta, billiga, marknadsföringsstrategier?

Goda grödor gror!

Potatis, rotsaker, squash, kryddor, bönor, humle, frukt och bär.

Frågor

Behöver man odla mer än man har ”sålt” utifall man misslyckas? Hur mycket isf?

Köper ni fröer eller odlar ni själva?

Tips på bra nybörjargrödor om man är osäker på sin egen förmåga?

Vilka grödor är säkra kort? Vilka grödor kan vara lämpliga till kommunen?

Mest lönsamma grödan?

Vilka grödor är enklast?

Hur få man till ett fungerande bevattningssystem? Regler, egen brunn, damm?