

Korte Keten Marketing Expeditie voor ondernemers in agri-sector

Nieuwe businessmodellen in de korte keten voor agrarisch ondernemers

Wil je als ondernemer in de land- of tuinbouw meer grip op de keten? Wil je jouw positie in de keten verder versterken, zelf meer marge pakken en dus ook dichterbij de consument staan? Maar weet je nog niet hoe je dit moet doen, waar je moet beginnen en waar je allemaal aan moet denken?

Neem dan deel aan de Korte Keten Marketing Expeditie van HAS Hogeschool in Venlo geïnitieerd door LIOF vanuit het programma LimburgAgrofood. Samen met studenten, docenten en lectoren van HAS Hogeschool in Venlo ondersteunen we je bij de ontwikkeling en de realisatie van jouw eigen korte keten initiatief. Het uiteindelijke doel van deze expeditie is om gezamenlijk voor elke ondernemer afzonderlijk het nieuwe businessmodel in de korte keten uit te werken. De businesscase wordt uitgewerkt.

Deze expeditie is bedoeld voor de primaire producent in de land- en tuinbouw. Je speelt met een idee om een korte keten te starten of je wilt een reeds bestaand initiatief succesvol verder brengen. Het leereffect is het grootst als we bedrijven uit allerlei subsectoren binnen de land- en tuinbouw in de groep hebben.

We starten de Korte Keten Marketing Expeditie begin september 2018 met een aantal masterclasses en we vervolgen het traject met de uitwerking van jouw eigen businesscase/initiatief met behulp van studenten en experts van de HAS.

1. Masterclasses

We starten de Korte Keten Marketing Expeditie in de vorm van een viertal plenaire masterclasses. Elke masterclass start om 16.00 uur en eindigt om 20.00 uur en vindt plaats op HAS Hogeschool in Venlo. In deze masterclasses vullen we de aanwezige kennis van alle ondernemers op het gebied van Korte Keten Marketing aan met relevante kennis, recente onderzoeksresultaten en de laatste ontwikkelingen op dit terrein in de beroepspraktijk. Je brengt je eigen casus in. In de vorm van intervisie worden jouw uitdagingen samen met die van jouw mede ondernemers geanalyseerd en besproken in elke sessie.

Onderwerpen die in deze plenaire sessies aan bod komen zijn onder andere:

- *Ken je consument:* Zodra je weet waar de potentiële consumenten in jouw Korte Keten behoefte aan hebben, kun je hier jouw product of diensten op aanpassen;

- *De waarde propositie:* Wat is de onderscheidende of toegevoegde waarde die jij als ondernemers biedt aan jouw klanten, in jouw specifieke Korte Keten?

- *Food & Business marketing:* Hoe maak je van jouw product een sterk merk? Hoe ontwikkel je een missie, visie en strategie? Een stoomcursus marketing in de voedingsmiddelenindustrie en specifiek in je eigen Korte Keten.

- *De markt op:* Hoe zet ik mijn agrofoodproduct in de Korte keten markt? Wat moet ik allemaal weten als ik afzetpartijen ga benaderen? Welke info moet ik paraat hebben? Hoe stel ik mezelf op? Hoe loopt een onderhandelingsproces? Met hulp van docenten die dagelijks aan de andere kant van de tafel zitten, leren we je de kneepjes van het vak.

Met behulp van alle kennis en uitwerkingen van de voorgaande sessies werkt iedere ondernemer zijn bedrijfsplan voor de Korte Keten overzichtelijk uit. Het is sterk aanbevolen dat er 2 MT leden aanwezig zijn bij de masterclasses zodat de conclusies en aanbevelingen van studenten zullen worden geïmplementeerd in het bedrijf.

2. Jouw eigen initiatief uitgewerkt door studenten

Na afloop van de masterclasses vindt een gesprek plaats met een docent/adviseur van HAS Hogeschool. Daarin wordt jouw casus tot in detail besproken zodat we goed weten welke doelen we in het individuele traject met studenten moeten behalen. Aan de hand van een stappenplan van probleemstelling tot conclusies & aanbevelingen, werken HAS studenten onder begeleiding en inzet van experts van de HAS gedurende 20 weken jouw businesscase uit en maken we een start met de implementatie. Hoe het traject er inhoudelijk precies uit gaat zien, wordt samen met jou als ondernemer en de HAS uitgewerkt in een voorstel.

Meer informatie en deelname?

De korte keten marketing expeditie is beschikbaar voor elke primaire ondernemer in de land- en tuinbouw met een idee of reeds bestaand initiatief in de korte keten.

Wil je deelnemen aan de expeditie, dien dan zo snel mogelijk een aanvraag in via www.liof-limburgagrofood.nl voor het kennistraject. Er is plek voor 5 ondernemers die gebruik kunnen maken van de subsidie regeling van LimburgAgrofood voor dit kennistraject en de ondernemers zullen worden beoordeeld op deelname hieraan.

Heb je vragen over deze expeditie dan kun je contact opnemen met Niek Theunissen van LIOF (niek.theunissen@liof.nl of 06-153 64 495).

Algemene informatie

Tijdsinvestering

Je bezoekt 4 maal een masterclass van 16.00-20.00 uur. Daarnaast vragen we wat tijd voor voorbereiding van de masterclass. En uiteraard denk je mee als de studenten jouw businessplan uitwerken en een start maken met de implementatie.

Financiële bijdrage

De expeditie wordt mede gefinancierd door LIOF vanuit het programma LimburgAgrofood, waardoor jouw eigen bijdrage beperkt blijft tot € 2500,- (excl. BTW). Dat is 25% van de totale kosten van de expeditie die € 10.000,- (excl. BTW) bedragen. De financiële bijdrage van LIOF bedraagt dus € 7.500 (BTW niet subsidiabel).

Locatie en data

De masterclasses vinden plaats bij HAS Hogeschool in Venlo.

De uitwerking van de businesscase vindt gedeeltelijk plaats op jouw eigen bedrijf en op de HAS.

De expeditie start begin september 2018.

