

Marknadsföring

Utnyttja dina Styrkor dvs vad ni är bra på.

- Tvåspråkig familj. Bra kontakt med konsumenter. Bra läge mella två städer.
- Gott kundnätverk för köttproduktionen (direktförsäljning)
- Marknaden fungerar, känns meningsfullt och uppskattat av konsumenten (vid direktförsälj.)
- Vackert läge vid stranden ifall man vill kombinera med turister, intresse för att lära sig tillreda goda lammrätter
- vi är väldigt marknadsanpassade, så det råder nästan ingen överproduktion på marknaden. Nära kontakt med konsumenterna.

Minska på Svagheter dvs vad som behövs korrigeras eller stärkas.

- Största svagheten är att inte kunna erbjuda alla kunder produkter, dvs efterfråga är större än utbudet.
- försäljning och marknadsföring av produkterna direkt till kunderna tar för mycket tid och kraft idag. väntar på en "eko partiaffär" som skulle förmedla produkterna i näromgivning som närproducerat.
- Väldigt svårt att få med nya odlare till grönsaksodling. Ganska "trendkänsligt" för den breda massan av konsumenter.
- Ny som ekoodlare. Marknadskanalerna är oprövade.
- Få ett större försäljningsparti av spannmål, 10-15 ton från egna åkrar kan ibland vara svårt att sälja ekologiskt

Utnyttja Möjligheter dvs vilka möjligheter du/ni ser idag eller i framtiden. Marknadsföring

- Ekologiskt och närodlad mat har otrolig bra möjligheter.
- att utveckla köttföredling möjligheter med direkt försäljning
- För tillfället hoppas på stigande ekospannmålspriser
- Jag tror att bara produktförsäljningskanalerna börjar fungera så ökar produktionen överlag.
- Efterfrågan på ekoprodukter i stabil ökning
- samhällets institutioner skulle inhandla mer ekologiskt,
- konsument intresset för vår näring ökar, både kvalitet på produkt och "historia"
- Vi har Ålandsfår med en fantastisk skinn- och ullkvalitet, trevligt sätt, söta inte alltför stora djur som tilltalar människor. Allt kan väl utvecklas, men framförallt turismen runt djurhållningen
- Större efterfrågan till ett högre pris
- Få ihop tillräckligt med produkter för att börja exportera till fastlandet eller övriga europa.
- jag skulle kunna sälja betydligt mera av vissa grödor vissa tider under säsongen, t.ex nypotatis, ärter, spenat, frilandstomat, majs.
- bjuda ut stora mängder
- ekopotatis efterfrågan ökar för varje år
- hållbar odling, nu börjar efterfrågan stiga på ekoprodukter och intresset ökar för eko-mat
- förädla mera och visa på fördelar med rena råvaror.

Bemöt Hot dvs vilka hot du/ni ser idag eller i framtiden

- beroende av en uppköpare i riket
- De stora partihandlarnas makt
- att det småskaliga jordbruket försvinner och importen ökar alltmer.
- HANDELNS intresse av att köpa Eko frukt och grönsaker ; vi har grönsak A av god kvalitet motsvarar konventionellt odlad men t.ex. partihandel X vill inte sälja grönsak A så vi får kanske köra 15-20 ton på sopptipen Det är inte roligt..
- Försäljnings prisets ojämnhet.
- Minskad efterfrågan.
- Aktivister slår benen undan djurproduktionen.
- Osäkert vilken merbetalning eko ger.
- "Sämre tider" ger problem för dyrare varor.
- För liten marknad i Finland, samt för få vidareförädlare,
- Livsmedelsimport
- Konsumenters ovilja att köpa närproducerad mat
- för liten prisskillnad mellan konventionellt och eko

Övriga tankar, önskemål och tips du önskar framföra till oss gällande den ekologiska branschen i Finland: gällande marknadsföring

- En plats på nätet var konsumenter och producenter kan hitta varandra önskas. Lokala producenter skulle enklare kunna bilda producentringar och sälja sina produkter till affärer och konsumenter.
- Vi borde snabbt kunna svara mot den ökade efterfrågan på eko produkter annars riskerar vi att intresset svalnar. På animalie sidan borde vi få ut ett bättre pris på ekoprodukter
- Finns det seriös forskning om huruvida ekologiska produkter är hälsosammare än motsvarande konventionellt odlade? I dagens läge har man en känsla av att ekologiska produkter är hälsosammare.
- Det pratas mycket om eko efterfrågan men hur är verkligheten om mängden frukt och grönsaker ökar från ingenting av betydelse till större mängder vilket en större odlare klarar av?
- Försöka få fram ekoprodukter på en mera synlig plats i affärer och butiker. Information om ekoodling i förskolor och skolor. Exkursioner till ekogårdar.
- Kunde man testa ett sådant system (internet) där man anmäler hur mycket stor produkt man kan sälja