



RESULTATREGNSKAP	
år 2020	
Inntekter	
3000 Salgsinntekter produkt a	kr 700 000
3001 ... produkt b	kr 200 000
3020 ... produkt c	kr 100 000
3040 andre inntekter	kr -800 000
Sum inntekter	kr 1 100 000
Varekostnad/Variable kostnader:	
4000 Varekostnader frå garden	kr 154 000
4001 Varer kjøpt inn	kr 80 000
4002 innkjøpte råvarer	kr 30 000
4800 emballasje	kr 25 000
4500 utleiepriser	kr 4 000
4600 ifor vorekred	kr 20 000
4800 anlegg/fer masser stand	kr 20 000
Sum varekostnader	kr 333 000
Dekningsbidrag	kr 767 000
Dekningsgrad	70%
5000 Lønn og personal	480 000,00 kr



Marked 3.0 – sommarkurs 2022

/ KOSTNADSKALKYLE // FORHANDLINGSSTRATEGI /// MARKNADSSTRATEGI

Kaupanger/Vitemeir

Måndag 8. til tysdag 9. august 2022

Marked 3.0 er ein serie kurs og fagdagar til deg som foredlar råvarer frå eigen gard for sal direkte eller via salsledd. Kurs der du får verktøy som hjelper deg i kvardagen og gir tryggleik for vanskelege beslutningar i ei krevjande tid. Når kostnadsauken bankar på døra må kalkylene fram og helst skal du klare å sitte att med same overskot i kroner som før auken. Prisauke vert ofte konsekvensen, endra pris har konsekvens for produkt, kanal og påverkar salet. Prisauken skal forhandlast på og prispunkt skal vurderast. På samlinga deler vi deg inn etter tema, har du kalkyler treng du forhandlingsstrategi og har du ikkje kalkyler så treng du dei for å forhandle. Vi har med oss to sær dyktige fagfolk frå Salgslaget.no som vil kurse deg i kalkulering og forhandling. Dagleg leiar i kompetansenettverket leiar gruppa med marknadsstrategi som er passart godt for deg som er i oppstart.

Felles for alle områda gjeld gjennomgang av produkt, pris, kanal og marknadsføring – ein plan for produktmiksen din mot marknad og pris. Målsetting for kurset er at du får di eiga kostnadskalkyle, plan for posisjonering og målsetting for forhandling med salsledd eller marknadsstrategi for sal av varene generelt. I etterkant av kurset får kvar og ein to timar med gratis oppfølging i di bedrift på det temaet som mest behov for.

Velkommen til sommarkurs der vi garanterer at du får eit verktøy du vil ha glede av i fleire år framover. Kompetansenettverket for Lokalmat Vest ved Aud Slettehaug og Salgslaget ved Frode Kristensen og Viggo Johannessen.

/ KOSTNADSKALKYLE



Viggo Johannessen leiar deg gjennom ein måte å allokere kostandar til prosessen i produksjonen. Kostnadskalkulering for produksjonsprosess der vi ser på innsatsfaktorar og inndata, set dette opp i eit reknestykke med direkte og indirekte kostnader samt arbeid. Når innsatsfaktorane endrar seg i pris veit du kor mykje produkteiningane treng av faktoren og du kan endre prisen og framleis nå målsetting om overskot på drifta.

// FORHANDLINGSSTRATEGI



Frode Kristensen leiar denne gruppa – når du forhandlar om pris for vara di det kan vere direkte med kunde eller for eks med daglegvare – klarer du å forhandle deg opp i pris? Har du ei målsetting for kva resultat du skal få ut av salsdagen din eller innsalet? Korleis tenker motparten? Kva kan du overtale dei til å kjøpe meir av på ein torgdag? Alle kan bli betre her, vi gir deg verktøyet slik at du når måla dine. Ein unik moglegheit for deg som treng å vere førebudd på innsalg og reforhandlingar i månadane som kjem.

/// MARKNADSSTRATEGI



Aud Slettehaug leiar fagområdet marknadsstrategi – du får arbeide med produkt/marknadsmatrisa og ta val i forhold til strategi og målsetting innan dei ulike områda du i dag har salet ditt. Ved å arbeide systematisk med produktet, pris, promotering og kanal finn du vegen vidare og kan navigere i ein marknad som stadig endrar seg. Passar spesielt godt for deg som er oppstart. Marknadsplanen har du klart etter dette kurset.

Program:

Måndag 8 august: kl. 11.00 registrering og lunsj

kl. 12.00 Introduksjon felles Marked 3.0:

Aud Slettehaug – marknadsplanen ei innføring

Viggo Johannessen – kostnadskalkyle sin funksjon som planleggingsverktøy

Frode Kristensen – forhandlingsstrategi ei kort innføring

Kl. 13.30 kurs startar i grupper

Kl. 15.30 Felles pause 20 min

Kl. 18.30 Bedriftsbesøk før felles middag, frivillig om ein vil vere med på. Kl. 20.00 middag

Tysdag 9. august: kl. 9.00 oppstart kurs i grupper

Kl. 11.30 felles lunsj

Kl. 15.30 vel heim

Du må ha med:

PC, Excel rekneark for kostnadskalkyle – dersom du ikkje har dette no, så vil vi hjelpe til med PC som du kan arbeide på under samlinga.

Regnskap for 2020 og 2021, Kalkylar, planar, tilboda dine.

Kurset er i regi av **Kompetansenettverk Lokalmat Vest-Norge**. Når du melder deg på eit av kursa her frå du også tilgang til våre digitale kurs på nokurs.no. Det er ein fordel å ha tatt desse introduksjonskursa i forkant av kurset. Du går frå samlinga med ein konkret plan for eit av områda

kostnadskalkyle, forhandlingsstrategi eller marknadsstrategi. Målsettinga med fagdagen er eit solid fundament innan valt område på plass for åra som kjem.

I etterkant av samlinga frå du inn til 2 timar oppfølging av kurshaldar.

Stad: Kaupanger, Vitemeir

Dato: 8 og 9 august 2022

Pris: Kr. 1200,- per pers. Person nr to frå same bedrift kr. 750,- Inkl i prisen er 2 timar rådgiving i etterkant av kurset.

Nokurs.no – ved påmelding får du tilsendt lenke til kurs her som du bør sjå gjennom før kurset startar. Salsbudsjett og kanal, Årshjul produksjon, Likviditetsbudsjett m.m.

Påmelding via deltager.no: spørsmål kan rettast til: aud.slettehaug@vlfk.no

www.salglaget.no

www.mathåndverk.no