

Dragon1 Agricompany Framework

Hoe als landbouworganisatie elke week omzet te realiseren

1. TEELTPLAN & PLANNING

Zelf telen of winnen van basisproducten, zoals fruit en groente (citrus, kokos, suiker, zout, ..)
Een mix van langzame en snelle gewassen (aardbeien en tomaten).
Ook al teel je zelf, dan nog heb je een eigen teelprijs die je zo laag mogelijk moet houden.

ZELF TELEN VAN BASISPRODUCTEN
(SNELLE EN LANGZAME GEWASSEN)

Bij een bedrijf is continuïteit het allerbelangrijkste. Daarom is het slim naast je eigen teelt of winning ook basisproducten voor je producten in te kopen. De inkoopprijs zal net iets boven je teelprijs liggen, maar niet veel.

INKOPEN VAN BASISPRODUCTEN
(SNELLE EN LANGZAME GEWASSEN)

2. INKOOPLAN & PLANNING

Inkopen van basisproducten, zoals fruit en groente (citrus, kokos, suiker, zout, ..) is slim, want dan zorg je voor continuïteit en je wordt bewuster van de teelprijs versus de inkoopprijs.

3. TRAININGSPLAN & PLANNING

ACADEMY

Continu je medewerkers training, coachen, motiveren en opleiden. Daarnaast kun je ook geld verdienen met trainingen aan externen te verzorgen.

4. PRODUCTIEPLAN & PLANNING

PRODUCTIE

Verwerken van groente en fruit tot halffabricaten en eindproducten (jam, stroop, rasp, poeder, schil, pulp, etc..)
Kijk ook goed naar het gebruiken van "afvalproducten"

Bij een bedrijf is makkelijke verkoop heel belangrijk. Daarom is het aan te raden naast halffabricaten, ook eindproducten te maken.

5. MARKETING- & VERKOOPPLAN & PLANNING

MARKETING & VERKOOP

Via je eigen website/webshop, via sociale media (linkedin, youtube, facebook, instagram) verkoopnetwerken opbouwen, via de eigen markt verkopen, via de online expo (oa www.discover-suriname.com) en fysiek expo's (ambassades), aan supermarkten, horeca, etc...

6. DIENSTENPLAN & PLANNING

HORECA/AGRITOERISME DIENSTEN/SERVICES

Continu je eigen producten zichtbaar maken via workshops en proeverijen voor je klanten/prospects.

7. DISTRIBUTIEPLAN & PLANNING

DISTRIBUTIE EN EXPORT
(Lokaal, regionaal, internationaal)

Nadat je producten verkocht zijn, moeten ze geleverd worden. Tracking, traceability en koeling zijn o.a. belangrijk. Daarom is het hebben van een distributieplan belangrijk.

8. FINANCIËEL PLAN & PLANNING

FINANCIËN

Het is heel belangrijk om als bedrijf continu je financiën in de gaten te houden. Daarom moet je altijd een professionele boekhouding voeren.