



Når man kan og vil selv 😊



Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Baggrund

- Køb fritidsbrug 1989
- Omlagt til økologi i 1995
- 24000 høns og 36000 hønniker
- 180 Ha foderproduktion til eget forbrug
  - Hønsegårde, grovfoder, korn, overdrev og naturarealer



Økologiske æg fra

Niels &  
Grete



## Hvad

- Vi producerer økologiske æg, som håndsorteres og håndpakkes direkte fra staldene.
- Æggene sorteres, pakkes og leveres hver dag til butikkernes hylder
- Læggedatoen angives i stedet for pakkedato
- Med æggebakkerne leveres information til forbrugeren i form af tekster på bakkerne og indlægsedler

Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Konceptet bygger på 4 ben

- Oprindelse
- Friskhed
- Bæredygtighed
- Sundhed



Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Fokus

- Hønsene skal have mulighed for at udfolde deres naturlige adfærd
- Engagement – Medarbejdere, ejere, kunder og forbrugere
- Kvalitet
- Forbrugeroplysning
- Bæredygtighed
  - Miljø
  - Velfærd
  - Madspild



Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Hvorfor ????

- Udfordringen
- Engageret del i hele værdikæden
- Formidle fortællingen om økologisk ægproduktion
- Skeptiske overfor øget økologisk industrialisering
- Nej til "BILLIG, BILLIG, BILLIG....."



Økologiske æg fra  
**Niels &  
Grete**



## Når man presser prisen er der 3 til at betale

- Landmanden
- Dyrene
- Miljøet



Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Hvordan har vi gjort

- Udarbejde koncept – flerårig proces. Sammen med Økologisk Landsforening.
- Kalkulationer på investeringer og kostpriser
- Fastlægge logistikken
- SÆLG, SÆLG, SÆLG.....
- Fortsæt udviklingen af konceptet og forretningen. NYT, NYT, NYT.....



Økologiske æg fra

Niels &  
Grete



## Udarbejde koncept – flerårig proces. Sammen med Økologisk Landsforening.

- Indledende møder med ØL markeds konsulent, Cathrine Esmann
- Designer og Tekstforfatter kobles på. Yummi Design og Kathrine Pedersen
- Vurderinger af markeder, kunder, afsætningsmuligheder, afsætningskanaler .....
- Udarbejdelse af koncept og markedsstrategi
- Udarbejdelse af prototyper og præsentationer
- Salgsprocessen går i gang efter ca. 1 år efter første møder

Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



## Udarbejdelse af koncept og markedsstrategi

- Definere hvem vi henvender os til
  - ØL har gode forbrugeranalyser
- Hvad er forbrugergruppen interesseret i
- Budskaber til forbrugergruppen udarbejdes
  - Korte og klare budskaber
- Design, budskaber og produkt skal målrettes forbrugergruppen
- Kommunikationsform til forbrugergruppen fastlægges



Økologiske æg fra

Niels &  
Grete



## Hvordan for vi fat i forbrugeren

- Dialog til forbrugeren – alt det der er muligt. WEB, Facebook, Instagram, messer, udstillinger, events, presse ....
- Salg koster mange penge. Budskaberne skal være meget enkle og klare
- Forbrugerinformation på emballagen. Fortælle hvad vi gør
- Åbenhed, Ærlighed (landbruget har i årevis været tillukket)

Økologiske æg fra  
**Niels &  
Grete**



## SÆLG, SÆLG, SÆLG.....

- Udarbejde salgsplan
  - Salg er ikke kun gennem supermarkedet
- Kontakte kundeemner
- Salg er svært – nogen kan, andre kan ikke – få hjælp
- Husk at varen er IKKE solgt fordi den er på hylderne i supermarkedet



Økologiske æg fra

Niels &  
Grete



## Erfaringer/oplevelser

- ”nej, hvor er er jeres hjemmeside dejlig, både fotos og beskrivelser er simpelthen SKØNNE - jeg købte jeres æg hos Føtex i dag, blev glædeligt overrasket over at finde andet end Hede og Danæg som jeg aldrig ville købe, (heller ikke deres økoæg).”
- Hej med jer.  
Er det muligt at komme på besøg hos jer og se jeres produktion? Det kunne min mand og jeg nemlig godt tænke os

Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



**Fortsæt udviklingen af konceptet og forretningen. NYT, NYT, NYT.....**

- Stilstand er tilbagegang
- Videreudvikling af markedsstrategi, salgsplaner, koncepter, nye produkter osv.
- Nye kundemuligheder
- Nye markeder
- Nye fortællinger

Økologiske æg fra  
Niels &  
Grete



**Hvad kom først – hønen eller ægget ???**

