

Korteketentoolbox biedt inspiratie en richtlijnen voor hoeveeverkopers

De onderzoeksinstituut Inagro en Hogeschool VIVES hebben een korteketentoolbox geïntroduceerd die richtlijnen en inspiratie biedt voor startende korte ketenbedrijven. Daarnaast plaatsen de organisaties een oproep onder West-Vlaamse bedrijven voor deelname aan een nieuw korte ketenproject dat bepaalde aspecten van de bedrijfsvoering moet verbeteren.

🕒 8 NOVEMBER 2021 – LAATST BIJGEWERKT OM 8 NOVEMBER 2021 16:07

Lees meer over:

Inagro

korte keten



Het nieuwe korte ketenproject van onderzoeksinstituut Inagro en Hogeschool VIVES heet 'Empowering Farmers' is een vervolg op het PDPO-project 'Farmer Business+'. In dat project werden 10 landbouwbedrijven intensief begeleid door Inagro en VIVES. Bedrijven werden op bepaalde aspecten op weg geholpen, zoals bijvoorbeeld hoe de consument informatie zoekt op internet, de inrichting van een online verkoopkanaal of de fysieke winkel, de wegwijzers naar de winkel toe. Doel was een professionalisering van de korte ketenactiviteiten en een verbetering van de klantbeleving.

“Met Empowering Farmers vertrekken we vanuit hetzelfde principe, maar we betrekken een veertigtal bedrijven”, legt Inagro-projectleider Tijl Labeeuw uit. “Deze begeleiding zal minder intensief zijn, maar dat wordt onder meer gecompenseerd door de inzichten die het eerste project hebben opgeleverd.”

Customer journey beschrijft reis klant tot moment van aankoop

Alle inzichten uit het eerste project werden door de betrokken organisaties gebundeld in een korteketentoolbox die online raadpleegbaar is. Deze tool bestaat uit een inspiratiegids en een reeks video's waarin pilootbedrijven hun ervaringen delen. In het project is steeds een stap in de customer journey besproken. Customer journey is een marketingterm voor de reis die een consument aflegt vanaf het moment dat hij op zoek gaat naar producten tot het moment van aanschaf en consumptie.

Hoeveproducten Haerinck vragen

Kun je me iets aanraden?"

Vragen

"Wat kosten je producten?"

Vragen

"Kan iemand me helpen?"

Vragen

"Wat is nu populair?"

Vragen

Typ een vraag

Vragen

Info

Alles weergeven

Harelbekestraat 13 8790 Waregem, België

Hoeveproducten Haerinck is een hoevewinkel gelegen te Waregem. Hierin verkopen wij groenten, fruit, zuivel en artisanale specialiteiten afkomstig van... [Meer weergeven](#)

Op onze actieve boerderij hebben wij een hoevewinkel met een uitgebreid aanbod. Naast de groenten (bloemkolen, prei, spruitjes, wortelen, ajuin, rabar... [Meer weergeven](#)

Hoeveproducten Haerinck

24 juni · 🌐

Terug heerlijke bloemkolen van eigen kweek! [#versvandepers](#) [#bloemkoleneigenkweek](#) [#waregem](#)

<https://m.youtube.com/watch?v=ghY8jV760yc>

5, onmerken

2 keer gedeeld

In de laatste stap van de customer journey (stap 7) staat klantenbinding centraal. Lien Verhaeghe, van hoeveproducten Haerinck, legt in het [introdunctiefilmpje](#) uit hoe social media geschikt zijn om informatie met klanten te delen. “Je kan er bijvoorbeeld uitleggen dat je afhankelijk bent van het weer voor de productie van bloemkolen. Door de beschikbaarheid te delen op Facebook zijn klanten goed geïnformeerd en kunnen gericht komen. Wij merken dat dit een impact heeft op onze verkoop.”

Stefanie Segers van Hoeveslagerij 't Lindebos vertelt in dezelfde video hoe het bedrijf een bezoekdag heeft georganiseerd om klanten op de hoogte te brengen van de afkomst van vleesproducten in de hoevewinkel. “Veel klanten waren niet op de hoogte van het feit dat wij zelf runderen, varkens en kippen houden.”

Over een aantal thema's, zoals online bestellingen en klantenbinding, werden webinars georganiseerd met bijzondere sprekers en inspirerende voorbeelden. Ook deze webinars zijn in de toolbox terug te vinden

Empowering Farmers voor 40 West-Vlaamse bedrijven

Terwijl de korteketentoolbox door iedereen raadpleegbaar is, is het project Empowering Farmers alleen bedoeld voor West-Vlaamse bedrijven. Deze krijgen tot eind november de tijd om zich kandidaat te stellen. Vervolgens worden zo'n 40 bedrijven geselecteerd. Deze kunnen in de loop van 2022 een adviseur thuis verwachten die de bedrijfsvoering kritisch onder de loep neemt en voorstelt op welk thema verbetering mogelijk is. Vanaf de zomer van 2022 gaat het project vervolgens van start voor een periode van twee jaar.

Behalve de korteketentoolbox en individuele begeleiding zal er in het project ook gebruik gemaakt gaan worden van lerende netwerken. “We verzamelen bedrijven rond een bepaald thema en die gaan in groepen werken aan de implementatie van de plannen”, stelt Labeeuw die inmiddels al 14 aanmeldingen ontving.

Bron: Eigen verslaggeving

Beeld: Philip Vanoutrive

VILT vzw

Koning Albert II Laan 35
1000 Brussel
Belgium

Contact

T • 0473 59 41 39

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: <https://www.facebook.com/vilt.nieuws/>

screenreader.visit us on our twitter page: https://twitter.com/vilt_nieuws

screenreader.visit us on our linkedin page: <https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/>

screenreader.visit us on our instagram page: <https://www.instagram.com/vilt.nieuws>

© 2024 VILT vzw, all rights reserved |

[Privacy policy](#)

[Copyright](#)

[Cookie Policy](#)

Webdesign by Who Owns The Zebra