



Analyseleitfaden: Vom Betrieb verkaufte Produkte

Welche Produkte vom Betrieb werden verkauft?

PRODUKT 1, PRODUKT 2, PRODUKT 3, USW.

PRODUKT 1

- ① Ist es ein « universelles » Produkt oder ein « differenziertes Produkt » ? Hat es ein Label? Gibt es einen Produktionsvertrag?
- ② An wen wird es verkauft? An einen Händler? An einen regionalen oder nationalen Verarbeiter? Über einen Pool? Lokale Verkäufe? Direktverkauf?
⇒ **Ausfüllen des Analyse-Schema vom Betrieb verkaufte Produkte**
- ③ Wie wird der Verkaufspreis gebildet?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare), Unterlagen zur Charakterisierung des Zielmarktes
- ④ Wie hat sich der Verkaufspreis in den letzten Jahren geändert?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare), Unterlagen zur Charakterisierung des Zielmarktes
- ⑤ Ist der Verkaufspreis stabil?
- ⑥ Wie lautet die Prognose? Wie ist sie begründet? Ist die Vorhersage verlässlich oder unsicher?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare)
- ⑦ Was sind die Risiken dieser Entwicklung?
- ⑧ Was sind die Stärken des Betriebs für den erfolgreichen Verkauf des Produkts über diesen Absatzkanal?
- ⑨ Zusätzliche Fragen die sich der Erzeuger stellen sollte



PRODUKT 2

- ① Ist es ein « universelles » Produkt oder ein « differenziertes Produkt » ? Hat es ein Label? Gibt es einen Produktionsvertrag?
- ② An wen wird es verkauft? An einen Händler? An einen regionalen oder nationalen Verarbeiter? Über einen Pool? Lokale Verkäufe?

Ausfüllen des Analyse-Schema vom Betrieb verkaufte Produkte

- ③ Wie wird der Verkaufspreis gebildet?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare), Unterlagen zur Charakterisierung des Zielmarktes
- ④ Wie hat sich der Verkaufspreis in den letzten Jahren geändert?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare), Unterlagen zur Charakterisierung des Zielmarktes
- ⑤ Ist der Verkaufspreis stabil?
- ⑥ Wie lautet die Prognose? Wie ist sie begründet? Ist die Vorhersage verlässlich oder unsicher?
⇒ **Empfohlene Unterlagen:** Prognosen zur Preisentwicklung (Tabellen und Kommentare)
- ⑦ Was sind die Risiken dieser Entwicklung?
- ⑧ Was sind die Stärken des Betriebs für den erfolgreichen Verkauf des Produkts über diesen Absatzkanal?
- ⑨ Zusätzliche Fragen die sich der Erzeuger stellen sollte

Quelle: Connaissances des marchés pour l'accompagnement de projet. Kurs AGRIDEA 17.301, Jahr 2017.