

## ØL vil hjælpe økologiske landmænd med direkte salg

**Forbrugerne efterspørger stadig lokale fødevarer, men det kan være svært at komme i gang og fastholde det lokale og direkte salg. Derfor inviterer Økologisk Landsforening i starten af det nye år til tre uddannelsesdage for landmænd med fokus på, hvordan man udvikler sit direkte salg.**

Savner du konkrete værktøjer til at arbejde målrettet med vækst og lønsomhed? Har du brug for at finde ud af, hvilke kunder der passer til dig og dine produkter. Og har du behov for tips og tricks til at kommunikere mere skarpt og fængende?

Så er der hjælp at hente i det nye år, hvor Økologisk Landsforening står bag tre uddannelses- og netværksdage, der kan ruste økologiske landmænd og mikroproducenter til direkte salg via stalddør, gårdbutik eller web.

### Landmænd får hjælp til at agere købmænd

De tre uddannelsesdage finder sted i januar og februar og vil byde på en kombination af foredrag, workshops og erfarings- og vidensdeling.

- Gårdbutikkernes roller er ændret meget i løbet af de seneste fire-fem år, fordi supermarkederne får er bredere og bredere økologisk sortiment. Og den udvikling fortsætter. Men gårdbutikkerne kan stadig noget, som supermarkederne ikke kan, og som forbrugerne efterspørger. De kan levere en transparens og en historie og adskiller sig stadig med varer som for eksempel helt friske grøntsager, anderledes kåltyper og kødudskæringer, siger chefkonsulent i Økologisk Landsforening, Birgitte Jørgensen, og fortsætter:

- Men det er vigtigt, at landmændene er bevidste om, hvilken rolle gårdbutikkerne spiller, hvad kunderne forventer og hvordan potentialet udnyttes. De skal ikke længere blot agere som landmænd, men også som professionelle købmænd og kommunikatører. Og det efterspørger de viden om, hvordan de håndterer. Derfor arrangerer vi disse uddannelses- og netværksdage for producenterne, forklarer hun.

### Uddannelses- og netværksdage:

- [Tirsdag den 22. januar](#) kan du fylde rygsækken med brugbar viden og redskaber til at skabe vækst i dit direkte salg, når en af landets førende eksperter på området - Jesper Elling - deler ud af sine erfaringer.
- [Tirsdag den 29. januar](#) kan du blive klogere på de mange forskellige afsætningsmuligheder, der findes inden for foodservice/professionelle køkkener og detailhandlen.
- [Tirsdag den 5. februar](#) kan du få tips og tricks til at gøre din skriveproces nemmere og din tekst så skarp, at den fænger i første hug.

Tilmelding sker via tilmeldings-formularen på [www.okologi.dk/direktesalg](http://www.okologi.dk/direktesalg). Der er et begrænset antal pladser, som tildeles efter "først til mølle"- princippet. Tilmelding er er bindende.

Aktiviteterne gennemføres med støtte fra Fonden for Økologisk Landbrug.

PRESSEMEDDELELSE  
21.12.2018



**For yderligere oplysninger:**

Birgitte Jørgensen, chefkonsulent, Økologisk Landsforening, tlf. 24 34 90 49, [bij@okologi.dk](mailto:bij@okologi.dk)  
Line Skouboe, pressemedarbejder, Økologisk Landsforening, tlf. 24 42 69 52, [lsk@okologi.dk](mailto:lsk@okologi.dk)