

# TIETOISUUTTA YRITYS- KIERROSTEN AVULLA

Tuotantomuoto: Porsastuotanto/lihasikala  
Alkuperämaa: Alankomaat



Berkhout Meatin tavoite on, että kuluttaja ostaa suoraan tuottajalta maukkaan lihapalan, joka täyttää ja jopa ylittää hänen odotuksensa. Ohjelma on rakennettu Berkhout-tuotenimelle.

Tätä edistetään järjestämällä avointen ovien päiviä ja maatilamatkoja, kävely- ja pyöräilyretkiä, joilla kuluttajat voivat nähdä ja ymmärtää, että eläimistä pidetään huolta intohimoisesti ja kokemuksella rehellisellä ja luotettavalla tavalla.

## Ratkaisu – Paras käytäntö

Tätä tarkoitusta varten Berkhout on panostanut tuotemerkin kehittämiseen pakkauksissaan ja markkinoinnissaan, myyntipisteiden luomiseen tilalla ja muissa tiloissa, kokoushuoneisiin ja showroomeihin, jotta tilalla voidaan kierrellä bioturvallisuus säilyttäen.

Kokonaiskustannukset ovat olleet yli 350 000 euroa viimeisten 6 vuoden aikana. Tavoitteena on aina ollut saada kuluttajat kiinnostumaan alasta ja Berkhout-siasta. Yhteistyö Puur Brabantin kanssa varmistaa, että Berkhout-lihalla on ainutlaatuinen tarinansa, ja että sitä myydään paikallisissa maatilamyymälöissä. Sianlihantuotannosta on paljon tietämättömyyttä, joten monet ihmiset muodostavat oman mielipiteensä. Maatilamatkat ja avoimempi lähestymistapa tarjoavat valtavan mahdollisuuden markkinoida tuotantoa positiivisesti omalla tarinallaan. Berkhoutit ovat ylpeitä tekemisestään ja näyttävät sitä mielellään kuluttajille!

## Huomioon otettavaa ja lisätietoa

Maatilakierrosten yksityiskohtia on tarkasteltu huolellisesti, jotta varmistetaan asianmukainen bioturvallisuus eläimille, henkilökunnalle ja vierailijoille. Tähän sisältyy kävely- ja pyöräilyretkien suunnittelu ja showroomien käyttö eläinten tarkastelemiseen ilman yleisön suoraa vuorovaikutusta. Kustannukset kompensoidaan lisääntyneellä myynnillä ja sillä, että kuluttajat ymmärtävät tuotteen arvon, mutta myös monipuolistamalla tarjottavia kokemuksia. Näistä veloittamalla saadaan tuloja, jotka kattavat infrastruktuurin kustannukset. Ylivoimainen etu on, että sianliha-ala voi viestiä omasta tarinastaan kielteisen julkisen keskustelun sijaan.



## Kustannus-hyötyanalyysi

Muutosten toteuttamisesta aiheutuvat kustannukset:

Noin 60 000 euroa vuodessa.

Kokonaiskustannus: 350 000 euroa 6 vuodessa.

Edut: Tulot retkistä.

- Avointen ovien päivät: vapaa pääsy maatilakierrokselle 15 €/hlö (aikuiset) / 7,50 €/hlö (alle 14-vuotiaat lapset)
- kävelykierros 7,50 €/hlö (aikuiset) / 5 €/hlö (alle 14-vuotiaat lapset)
- Pyöräretki 27,50 €/hlö (aikuiset) / 15 €/hlö (alle 14-vuotiaat)

Työn etu:

- Lisääntynyt menekki korkeammalla kilohinnalla.
- Odotettu tulojen kasvu: 15 %.

Edellä esitetyn perusteella lisääntyneestä sianlihan myynnistä kertyvä vuotuinen tuotto on lähes 70 000 euroa vuodessa.



Lisää tutkimus- ja hanke-linkkejä

<https://eupig.eu/>

[Linkki tekniseen raporttiin](#)

Yhteyshenkilö RPIG

(Alankomaat):

[Jos Peerlings](#)

