

webinar

Succesvolle Boerderijverkoop

25 februari 2025



Vleesvee NL

- Meer en betere samenwerking
- Hogere waardering en grotere verkoop Nederlands rundvlees
- Samen kennis verzamelen en delen met alle schakel in keten
- Met dragende organisaties voor de gehele rundvleessector

www.vleesveenl.org



Vleesvee Academie

- Succesvolle boerderijverkoop
 - Enquête
 - Masterclass
- Kijk in keten
- Inzicht in kostprijns
- In de slagerij
- Onderzoek
 - Concurrentieanalyse
 - Consumentenonderzoek
 - Footprint

Projectleider Maurits Steverink



Programma webinar

- Introductie vanuit Vleesvee Academie
- Voorstel 2025 en aanspreekpunt
 - SVO en slagersvak-aanbod
 - Aanbod excursies en overige kennissessies
- Kosten en eigen bijdrage
- Rondvraag
- Vervolg en afsluiting



Aanpak Succesvolle Boerderijverkoop 2025

- Kennissessies, trainingen en excursies
- In samenwerking met SVO
- Los van elkaar te volgen
- Bedoeld voor vleesveehouders
 - die ervaren zijn met directe verkoop aan consumenten
 - met vergevorderde plannen hiervoor
 - die overwegen ermee te beginnen
- Inventarisatie interesse en wensen
- Coördinator / Aanspreekpunt
Mariska van Koulil







Vleesvee Academie

Informatie | 25 februari 2025 | Mirjam Pees



Onderwerpen presentatie

Voorstellen: Mirjam Pees

Intro: SVO vakopleiding food

Toelichting: SVO trainingen

Ruimte voor vragen

Welkom bij SVO vakopleiding food

- Mirjam Pees



SVO vakopleiding food

website: www.svo.nl

Al bijna 100
jaar dé MBO
Vakopleider
in de
foodbranche

- Retail
- Ambacht
- Foodservice
- Voedingsindustrie

SVO vakopleiding food

Opleiden
van
vakmensen
in de
slagerij

- **Vleesveehouders**
- expertise SVO
- doorontwikkeling
- succes vergroten!

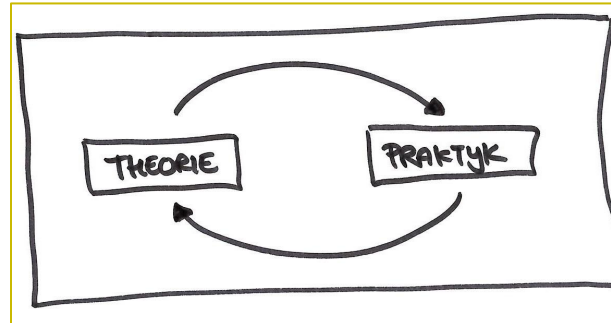
Trainingsaanbod

Module	Aantal dagdelen
Hygiëne, voedselveiligheid & allergenen	1 dag
Basiskennis rundvlees	2 dagdelen van 4 uur
Rundvlees portioneren en verwaarden	1 dagdeel van 4 uur
Verkoopgericht handelen	1 dagdeel van 4 uur
Basiskennis worst maken (rundvlees)	1 dagdeel van 4 uur
Bereiden van vleeswaren	2 dagdelen van 4 uur
Alle trainingen hebben een praktische insteek. Je gaat vooral aan de slag!	

Hygiëne, voedselveiligheid & allergenen

Onderwerpen

- Hygiëne code Slagers- en Poeliersbedrijven
- Wettelijke invulling □ vertaald naar de praktijk
- Risico's en relevante thema's



De training bestaat uit:

-
- The image displays two anatomical diagrams of a pig carcass, illustrating the locations of various meat cuts. The left diagram shows the front half of the carcass, and the right diagram shows the back half. Numerous labels with leader lines point to specific cuts and bones. Labels on the left include: TYROLAR, RILLE, TAVEL, LABER, FRANKISA, BALAG, TRANDELTER, FLUMBERG, ALUTAP, and PELLAMAR. Labels on the right include: HODGY, LITEN-KUTTER, HALL, HOD, BODDELLE, FASCHENKOFER, BODEN-KASSELAT, FRANKASS, BOD, BRINGSPEIS, BINGA RED BEN, RARE BRINGKASTE, YTTRE BRINGKASTE, FLAPROST, BEVERKOSTA, FLUMBERG, ALUTAP, TRANDELTER, BALAG, FRANKISA, LABER, TAVEL, RILLE, TYROLAR, ROSTFLA MED KALL, ENSLAF MED BEN, ENSLAF MED BEN, and HODGY. The diagrams are color-coded to show different types of meat and bones.

Verkoopgericht handelen

De training bestaat uit:

- Verkoopgericht presenteren van producten
- Gastvrij ontvangen van klanten
- Klachtenbehandeling
- Het realiseren van bijverkoop
- Prijsbepaling van een product
- Ideeën/producten inbrengen en de promotie daarvan



Meerdaagse training Slager basis

Training	Aantal dagdelen	Startdatum
Slager basis	10 dagen van 6 uur	Najaar 2025

Globale inhoud:

- Bewerken van rund- en varkensvlees
- Veilig en schoon werken
- Herkomst en kwaliteit rund- en varkensvlees
- Houdbaarheid
- Kennis over machines en gereedschappen
- Portioneren
- Calculeren en rendement
- Gemaks producten
- Vleeswaren en worstsoorten

Vragen?



Excursies

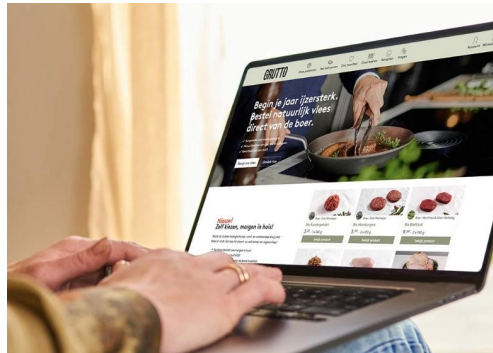
(afbeeldingen als voorbeeld ter inspiratie)



Productie, slagerij en verkoop
onder 1 dak



Verkoopconcept barbeque
en catering



Online verkoop
en bezorging



Verkoopconcept
winkel en automaat

Overige kennissessies (van 1 dagdeel)

A. Starten met vleesverkoop aan consumenten

wet- en regelgeving, verkoopconcepten, trends, assortiment, winkelinrichting, bedrijfsplan en verdienmodel

B. Marketing en promotie → *verder specifieke onderwerpen gewenst?*

bepalen van je toegevoegde waarde / strategie, vaststellen van je ideale klant, keuze van promotiemiddelen/-kanalen, gebruik van social media en stimuleren van aankopen

C. Businessplan en verdienmodel

aan de slag met het aanscherpen van wie je klantgroepen zijn, wat je hieraan specifiek te bieden hebt, hoe je verdiensten zijn te optimaliseren, het in balans houden van je kosten en welke samenwerkingen van meerwaarde zijn

E-learning verpakken en etiketteren (SVO) → digitaal goede vorm hiervoor?

Kosten en eigen bijdrage

Specifieke kennissessies (SVO en overige)
€ 25 per persoon per dagdeel

Meerdaagse regulier SVO training
Korting tot 50% op reguliere prijs

Excursies
€ 15 per persoon

Bedragen exclusief btw
Bedrag van eventuele maaltijd is niet inbegrepen



Rondvraag, tips en advies?

Spreek het gepresenteerde je aan?

Overige behoeften

Wensen

Suggesties

Aandachtspunten



Vervolg en afsluiting

- Direct mail en nieuwsbrief over inventarisatie
- Digitaal formulier voor 15 maart invullen
- Nieuwsbrief begin april over programma met data en locaties om definitief in te schrijven

