



Manual för att starta en Bondens egen Marknad

Det behövs många pusselbitar för att få till en Bondens egen Marknad. Dessutom har vi ett starkt varumärke att vårda och vi vill slå vakt om de värderingar vi står för i föreningen Bondens egen Marknad. Här nedan kommer några viktiga punkter som kan hjälpa dig på vägen att starta en Bondens egen Marknad i din närhet.

- **Var i landet bor du? Alla delar av landet har olika förutsättningar** och kanske finns det redan en Bondens egen Marknad i din närhet som ni kan samarbeta med och välja olika dagar att ha marknaden på för att få till så många producenter som möjligt och en bra bredd på produkterna på marknaden. Olika dagar ger också producenterna möjlighet att få en större kundkrets och flera försäljningstillfällen på en och samma vecka.
- **Hur många producenter finns det i din närhet?** Många lokala producenter är en förutsättning för att få till en bra marknad och dessutom måste de producenter som deltar uppfylla kraven för att få delta i en Bondens egen Marknad.
- **Vi har två regler som gör oss unika:**
Den ena regeln innebär att lantbrukaren du handlar av måste ha odlat eller fött upp det som säljs på marknaden. Samma sak gäller huvudingrediensen i förädlad mat, som sylt eller korv.

Den andra regeln säger att varorna måste vara närproducerade, vilket innebär att gårdarna måste ligga inom ett avstånd av 250 km från marknaden.
- **En bra bredd på marknadsutbudet är viktigt på en Bondens egen Marknad** för att locka till sig både många kunder och fler producenter. Har marknaden ett brett utbud av t.ex. honung, saft, sylt, ost, bröd, kött och grönt har ni en bra bas att erbjuda era kunder och kan vara attraktiva för en bred kundgrupp.
- **Finns det något torg eller en plats för marknaden i din närhet där det finns ett naturligt flöde av presumtiva kunder?** Gärna en park eller en samlingsplats som kan ge en fin inramning till marknaden och där kunderna kan stanna upp och få in den rätta marknadskänslan. Ett bra kundflöde är en förutsättning för en bra marknad. Många köpsugna kunder = en bra affär för producenten = fler producenter. Bondens egen Marknad är inte bara en mötesplats för konsument och producent utan många gånger en förutsättning för att det ska finnas en hållbar lokal småskalig matproduktion nu och i framtiden.
- **Hur ställer sig din kommun eller stadsdelsförvaltning till en Bondens egen Marknad?** Många marknader betalar idag dyra markupplåtelseavgifter men flera har också en positiv kommun som stöttar oss i våra ambitioner att tillhandahålla lokalproducerat inom räckhåll för stads- eller ortsbefolkningen. En bra förutsättning för att etablera en Bondens egen Marknad är att de styrande förstår värdet och stöttar oss här. Vårt mål är att ingen Bondens egen Marknad i Sverige ska behöva dras med höga kostnader för markupplåtelseavgifter!

- **Varje Bondens egen Marknad i Sverige drivs av en egen liten förening**, ideell eller ekonomisk och alla dessa små föreningar ingår också i vår riksförening för Bondens egen Marknad. Riksföreningen består av styrelserepresentanter från norr till söder i Sverige och på de möten man har diskuteras saker som berör alla marknader i landet, t.ex. ett gemensamt tema för höstens marknader eller gemensam marknadsföring i form av pressmeddelanden osv. BeM riks ansvarar också för den gemensamma hemsidan där varje marknad kan marknadsföra sig och t.ex. erbjuda sina kunder en påminnare inför varje marknadstillfälle.

När ni väl är har fått ihop ett antal producenter (exvis.10-15 st) som kan delta i en Bondens egen Marknad bör ni kontakta riksföreningen för ett godkännande och sedan starta upp den ideella eller ekonomiska föreningen.

- **Marknadsföring:** vi i Bondens egen Marknad har en gemensam hemsida som man kan använda sig av i sin marknadsföring av den lokala marknaden. Vi har också en gemensam Facebooksida med ca 9000 gillare över hela landet. En del av landets olika BeM har förutom detta egna Facebooksidor för att nå ut till sina lokala kunder. Affischer, flyers, annonser och naturligtvis pressmeddelanden är också viktiga marknadsföringsverktyg för att locka kunder till en ny marknad. Vi har ett gemensamt pr-material/grafisk profil i form av loggor osv som vi tillhandahåller för nya marknader när de väl är godkända av riksföreningen.
- Varje höst har vi ett gemensamt **höstmöte** där en representant från varje marknad bjuds in. På mötet rapporteras det och diskuteras allt som har med våra marknader att göra. Vi utbyter marknadserfarenheter från norr till söder.

