

ROBUST FÖRETAGANDE

ENKÄTUNDERSÖKNING SVERIGE 2021

MATHANTVERKARE



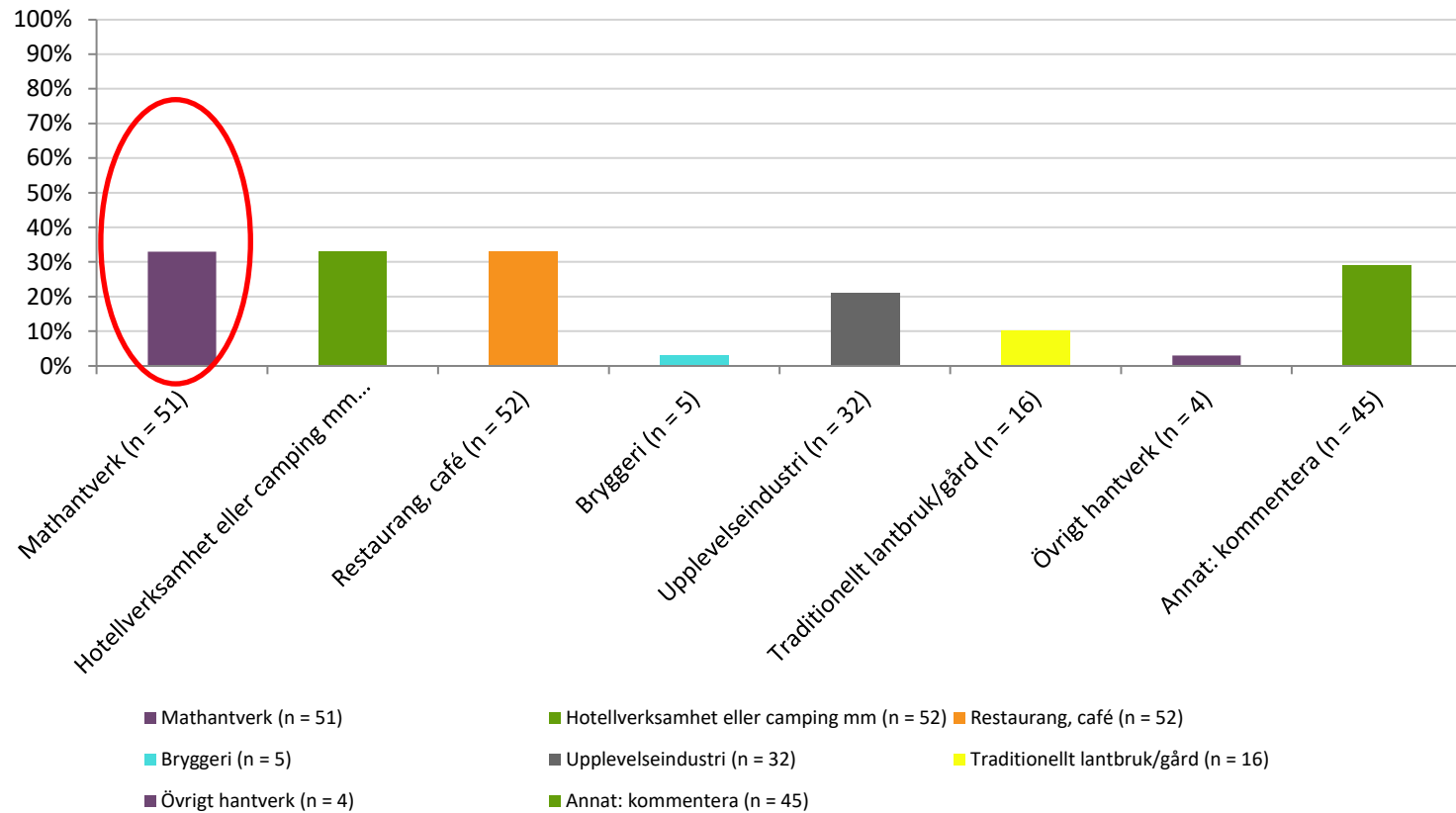
UNDERSÖKNINGSPERIOD: 2021-08-18 - 2021-10-31

ANTAL SVAR: 51 MATHANTVERKARE

SVARSFREKVENS: 32 %

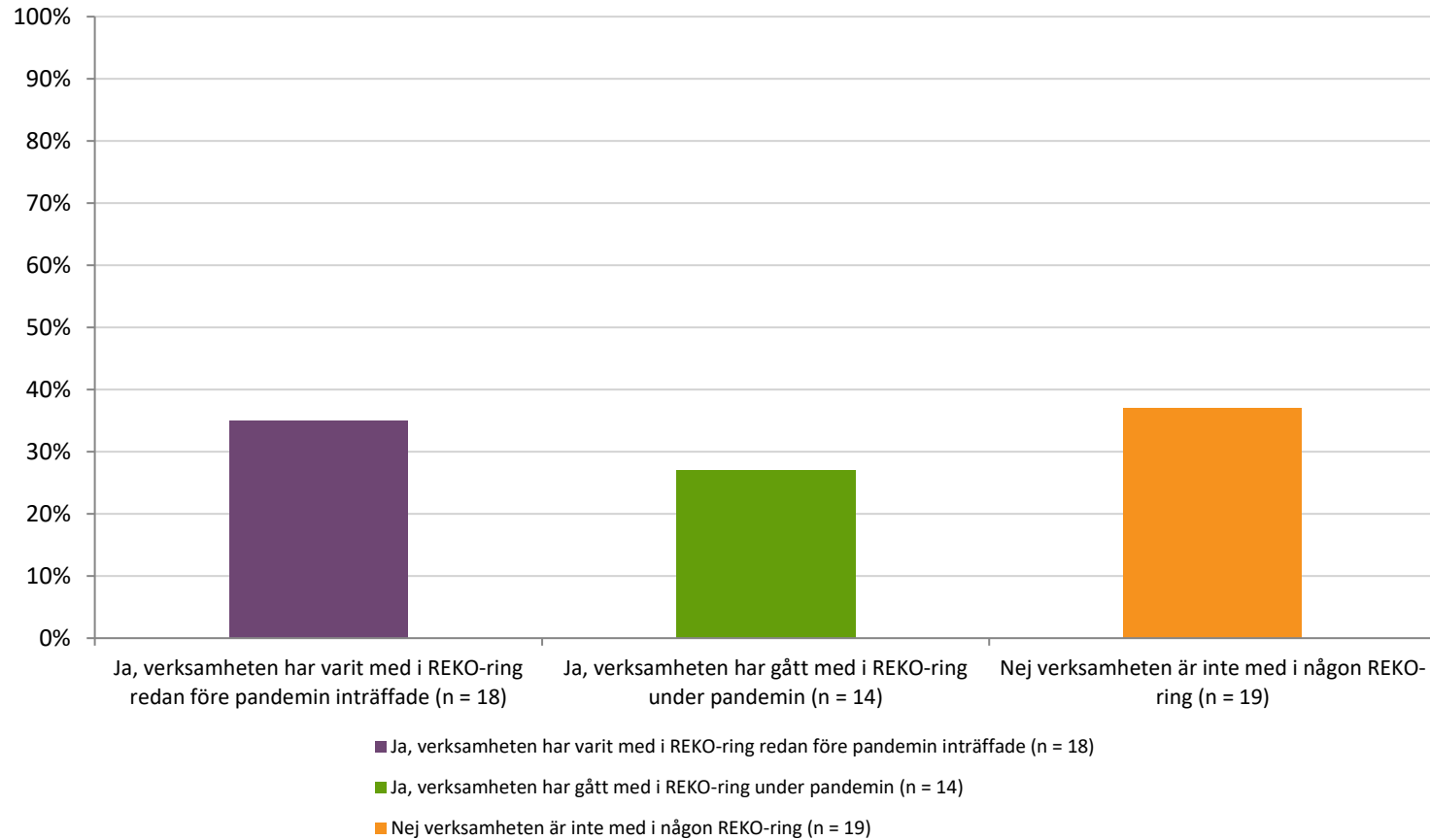
1) INFORMATION OM FÖRETAGET – MATHANTVERKARE & REKORING

Inom vilket område bedriver ni verksamhet? (Flera alternativ är möjligt att ange)



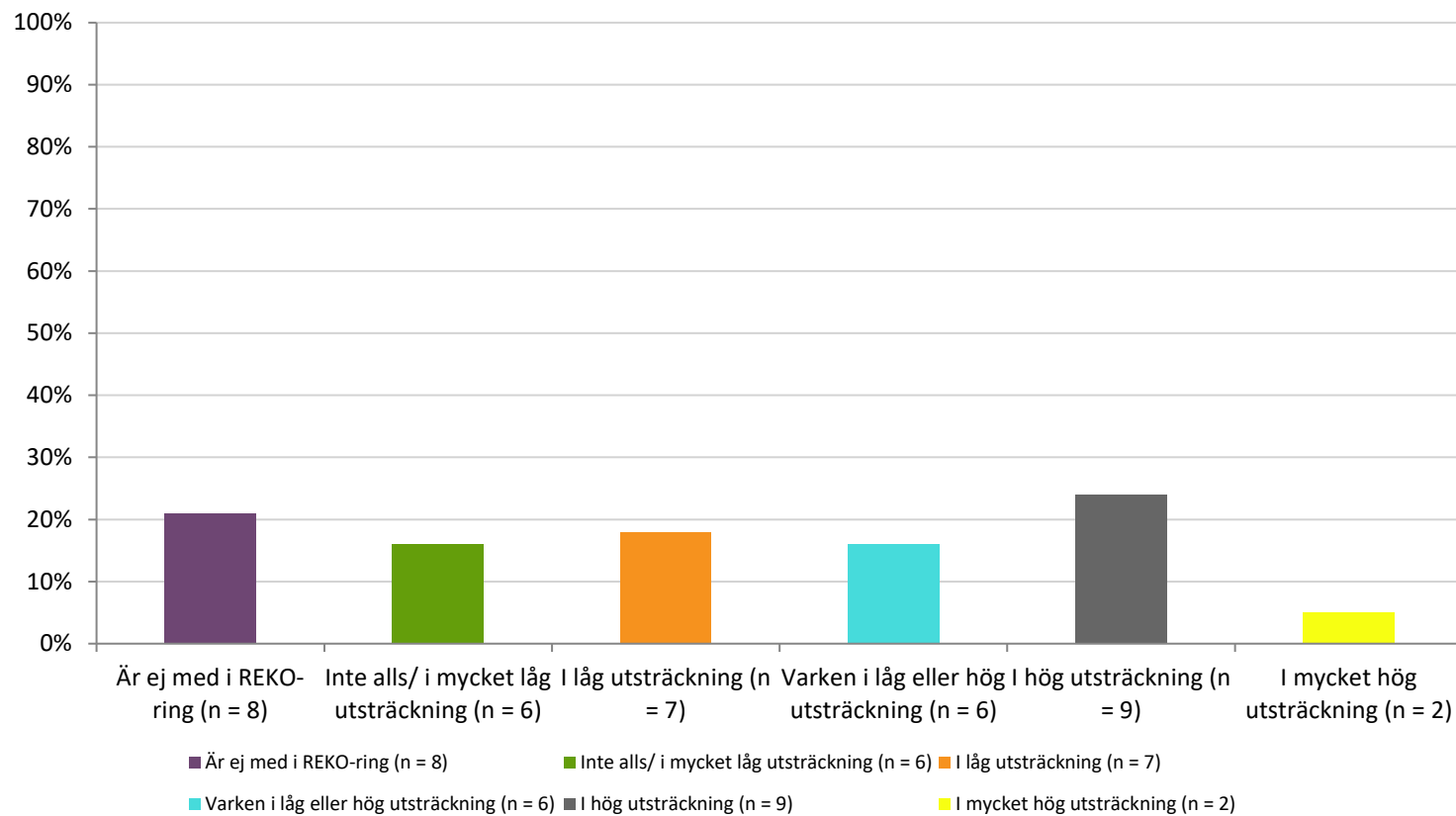
1) INFORMATION OM FÖRETAGET – MATHANTVERKARE & REKO-RING

Är företaget med i någon REKO-ring? (Flera alternativ är möjligt att ange)



1) INFORMATION OM FÖRETAGET MATHANTVERKARE & REKORING

Har medlemskapet i eventuell REKO-ring inneburit en ökad omsättning under pandemin?



1) INFORMATION OM FÖRETAGET MATHANTVERKARE & REKORING

Varför har du valt/inte valt att sälja via en REKO-ring?



1) VARFÖR HAR DU VALT ATT SÄLJA VIA EN REKO-RING?

- För att nå ut till nya kunder
- Ägg är mycket eftertraktade på Rekoringar och deltagandet ökade min omsättning ordentligt
- Bra sätt att nå kunder genom samarbete och gratis annonsering.
- Snabba cash.
- Marknadsföring, öka försäljningen
- Vi styrde om från restaurang under pandemin
- Valt det som komplement till torghandeln och pga mindre intresse från grossister under pandemin
- Smidigt sätt att sälja på.
- Har inte gårdsbutik så ett sätt att nå ut till konsument



1) VARFÖR HAR DU VALT ATT SÄLJA VIA EN REKO-RING?

- Konferenserna uteblev så blev Reko-ring ett alternativ
- Vet vad som är beställt och behöver inte ta med extra varor
- Ett leveransalternativ, framförallt till Östersund
- Bra enkelt sätt att nå kunderna!
- Öka försäljning
- För att få inkomst och etablera namnet i när området hos det segment som är intresserad av en hållbar produkt
- Det var ett bra alternativ när restaurangerna stängde.
- Jag har valt att sälja i en REKO-ring eftersom det passar vår familjesituation bäst. Marknader är på helgerna och REKO är på vardagar. Sen har jag inget svinn på REKO eftersom allt är förbeställt.
- Öka marknaden

1) VARFÖR HAR DU VALT ATT **INTE** SÄLJA VIA EN REKO-RING?

- Kostar för mycket i tid och resor
- Har inte haft tid
- Hinner inte, arbetar underpandemin med annat också
- vi säljer direkt till kund på vårt företag
- Behöver inte
- För mycket administration
- Inte vår marknad
- innebär mycket mertid
- Vi har inga produkter som tillverkas för extern försäljning utanför företaget.

1) VARFÖR HAR DU VALT ATT **INTE** SÄLJA VIA EN REKO-RING?

- Rekoringar har tvivelaktiga betalningsmetoder och klarar sig undan skatter etc. enbart pga att dom inte granskas alls.
- För omständligt.
- föredrar hemma försäljning
- Våra produkter säljes direkt från gården
- Vi har inte kapacitet för mer beställningar i nuläget.
- tidsbrist
- Ingen tid till övers att åka på rekoring
- Inget behov av det.. av lojalitet så undviker vi utnyttja marknader som de riktigt små behöver..

Se vidare presentationen

**Coopetition in Rural Micro-
Enterprises in
Times of Crisis**
The Case of REKO

