

Jestem producentem warchlaka.
Mój wymarzony model pracy z producentem tucznika
uwzględnia takie czynniki jak:



Jestem producentem tucznika.
Mój wymarzony model pracy z producentem warchlaka
uwzględnia takie czynniki jak:

<ul style="list-style-type: none"> - stabilna cena - wypracowany model cenowy – jasne i czytelne zasady ustalania cen warchlaka - zysk na poziomie 70 PLN/sztuka - cena adekwatna do kosztów produkcji - polska giełda warchlaka, ustalająca ceny na podstawie cen internetowych 	<ul style="list-style-type: none"> - określenie ceny przy stałych odbiorach warchlaka (cena max i min, bez dużych rozbieżności cenowych) - elastyczność cen przy długotrwałej współpracy - cena warchlaka skorelowana z ceną tucznika/algorytm przeliczeniowy - transparentność - pokazane koszty produkcji i cena przy premiach wyrównujących
<ul style="list-style-type: none"> - pewny, stały odbiorca - gwarantowany odbiór, najlepiej z długoterminową umową, określoną czasowo - terminowe wpłaty - brak pośredników/rozwój współpracy bezpośrednio 	<ul style="list-style-type: none"> - stała współpraca - dotrzymanie umów - kontrakt - tucz – ubojnia - kontrakt- warchlak
<ul style="list-style-type: none"> - status zdrowotny zwierząt - standard warchlaka do sprzedaży - dialog z producentem tucznika - określenie specyfikacji, szczerść - wymagania jakościowe, określenie oczekiwań - przepływ informacji - informacja o przyrostach i wynikach uzyskanych na warchlakach - etyka biznesowa 	<ul style="list-style-type: none"> - duże partie - wyrównane wagowo i wiekowo - powtarzalność jakości - uczciwy dostawca (wyrównanie, wiek, szczepienia) - rzetelna historia stada/historia żywienia/status zdrowotności - szczepienia, badania krwi
<ul style="list-style-type: none"> - podejście wspierające polską produkcję - polski warchlak pierwszym wyborem (zamiast Duńczyka) - wsparcie krajowe - promocja polskiego warchlaka ze środków publicznych 	<ul style="list-style-type: none"> - warchlaki o odpowiedniej, preferowanej genetyce - najlepiej genetyka duńska z Polski
<ul style="list-style-type: none"> - dobry kontakt z lekarzem weterynarii 	<ul style="list-style-type: none"> - współpraca z lekarzem prowadzącym (producent tucznika, warchlaka, lekarz) pod kątem statusu zdrowotnego – programy leczenia
<ul style="list-style-type: none"> - zakończenie ASF - jedna strefa dla Polski 	<ul style="list-style-type: none"> - handel między strefami
<ul style="list-style-type: none"> - organizacja transportu/transport po stronie producenta 	<ul style="list-style-type: none"> - partia prosiąt w zależności od pojemności sektorów - dostępność
<ul style="list-style-type: none"> - grupy producenckie 	
<ul style="list-style-type: none"> - wspólne zakłady mięsne 	
<ul style="list-style-type: none"> - jasne przepisy budowlane i prawne 	
<ul style="list-style-type: none"> - kredytowanie 	



Gdybym był producentem warchlaka,
mój wymarzony model pracy z producentem tucznika uwzględniałby
takie czynniki jak:



Gdybym był producentem tucznika,
mój wymarzony model pracy z producentem warchlaka uwzględniałby
takie czynniki jak:

<ul style="list-style-type: none"> - gwarantowana cena - odniesienie do ceny rynkowej - przewidywalna cena warchlaka (min/max) - wspólny udział w kosztach/zyskach - sprawiedliwe rozliczenia – koszty/cena 	<ul style="list-style-type: none"> - stabilna cena - przewidywalne ceny - model cenowy wypracowany wspólnie - elastyczność w przypadku dołków
<ul style="list-style-type: none"> - wysoki status zdrowotny - jak najmniejsza konieczność leczenia - wyrównane partie - czystość genetyczna - wyniki w tuczu 	<ul style="list-style-type: none"> - wysoki status zdrowotny - jednolite partie, wyrównanie wagowe - duże partie - całe auto do sprzedaży tuczu - wykonywanie dodatkowych szczepień na życzenie (odpłatnie) - dostęp do polskiego warchlaka - dobra genetyka
<ul style="list-style-type: none"> - informacja zwrotna o jakości, wynikach technicznych 	<ul style="list-style-type: none"> - dostęp do informacji o warchlakach (żywienie, szczepienia, stan zdrowia, zalecenia żywieniowo-weterynaryjne) - kontakt do lekarza prowadzącego - zalecenia - dostęp do profilaktyki zdrowotnej szczepień (antybiogram)
<ul style="list-style-type: none"> - lojalność – wywiązywanie się z umów - uczciwość biznesowa stron 	<ul style="list-style-type: none"> - uczciwość - etyka
<ul style="list-style-type: none"> - stabilny odbiór - elastyczność – odbiór przed terminem 	<ul style="list-style-type: none"> - stałość dostaw - harmonogram - długoterminowa współpraca
<ul style="list-style-type: none"> - możliwość sprzedaży ze strefy czerwonej do innych 	<ul style="list-style-type: none"> - wspólne zakłady mięsne
<ul style="list-style-type: none"> - bioasekuracja 	<ul style="list-style-type: none"> - grupy producenckie od pola do stołu + marketing ze środków publicznych
<ul style="list-style-type: none"> - zagospodarowanie gnojowicy 	<ul style="list-style-type: none"> - kredytowanie
<ul style="list-style-type: none"> - tania pasza – adekwatna cena 	<ul style="list-style-type: none"> - platforma wymiany handlowej
<ul style="list-style-type: none"> - terminowe płatności/szybka płatność 	<ul style="list-style-type: none"> - transport po stronie producenta warchlaka

