

## Protocol vermarkting geperste mest

Afzet van mest is vaak een kostenpost. Afhankelijk van de soort mest, de regio waar de mest wordt geproduceerd en het jaargetijde variëren de kosten. Voor de afzet moeten ook daadwerkelijk kosten gemaakt worden. Het gaat hierbij om transport, opslag, eventueel tussenopslag, bemonstering en analyse en de aanwending van de mest. In sommige gevallen ontvangt de afnemer van de mest ook nog een vergoeding. De intermediair heeft natuurlijk ook nog een vergoeding nodig om de kosten te bestrijden. Voor veehouders kan bovenstaande aanleiding zijn om de afzet in eigen hand te nemen door een niche markt proberen te bedienen. Aan de hand van de marketingmix wordt de vermarkting van geperste mest doorlopen.

## Product

Geperste mest is een bodemverbeteraar met een hoge bemestende waarde. Doordat geperste mest eerst moet worden gecomposteerd is het vrijwel vrij van onkruidzaden en eventuele ziektekiemen. Geperste mest heeft een hoog gehalte aan effectieve organische stof wat bijdraagt aan de verbetering van de bodemkwaliteit. GFT- compost is een product wat ook veel effectieve organische stof bevat. GFT compost bevat vaak nog wat kleine verontreinigingen zoals glas en steentjes. Bij tuincentra en bouwmarkten wordt GFT compost voor een bodemprijs aangeboden. Geperste mest is vaak de basisgrondstof van mestkorrels waarbij de geperste mest wordt nagedroogd en wordt geperst tot koemestkorrels. Dit is een energievretend proces wat minder duurzaam is.

Door op de zak, waarin de geperste mest opgeslagen en vervoerd wordt, de samenstelling en de toepassingen te zetten is het voor de consument veilig en eenvoudig de geperste mest toe te passen in de tuin.

## Plaats

Bij kleinschalige verkoop, is verkoop aan huis erg laagdrempelig. Met een minimale investering is het mogelijk om consumenten uit de regio te bedienen. Aansluiten bij andere verkopers aan huis zoals bijvoorbeeld zelfkazende melkveehouders vergroot het aantal potentiële consumenten direct. De deelnemers van dit netwerk hebben gekozen om een deel van de geperste mest af te zetten via een regionaal bekend staand tuincentrum. Hoveniers welke aan tuinonderhoud en tuinaanleg doen zullen de geperste mest waarderen. Veelal zullen zij kiezen voor een mix van het goedkope tuincompost met geperste mest om toch voldoende bemestende kwaliteit te verkrijgen. Verkoop via internet zoals marktplaats of een eigen website is vooral aantrekkelijk wanneer de consument bereid is de geperste mest zelf te willen ophalen. Grootschalige afzet via bouwmarkten en tuincentra is niet onderzocht omdat geperste mest moet concurreren met de dumprijzen van GFT-compost.

## Promotie

Sommige producten verkopen zichzelf. De verkoop van geperste mest kan via mond op mond reclame wel een vlucht nemen. De deelnemers van het netwerk merken nu al dat via gratis publiciteit door het netwerk de belangstelling toeneemt. Via internet is het mogelijk om bijvoorbeeld op een eigen website de geperste mest onder de aandacht te brengen.

Hoveniers in de regio kunnen het beste benaderd worden om een gratis proefzak met geperste mest op te halen.

### **Prijs**

De kostprijs van geperste mest is hoog bij kleinschalige productie en afzet. Wanneer afzet gevonden kan worden in een kleine niche afzetmarkt hoeft het niet rechtstreeks te concurreren met de goedkope compostproducten. Daarentegen zijn koemestkorrels veel hoger geprijsd.

Verkoop rechtstreeks aan de consument in zakken van ca 45 liter is gesteld op € 10,- incl. btw.