



Europeiska jordbrukets fonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



greppa näringen

Medlemsundersökning - Årssammanställning
2015:3 – 2017:2



Sid 3 - Om undersökningen

Sid 4 - Om respondenterna

Sid 5 - Beräkning och klassificering av index

Sid 6 - Resultat

Redovisning av enskilda indexfrågor

Resultat från frågor

Drivkraftsanalys med prioriteringsmatris

Sid 37 - Sammanfattning

Sid 40 - Rådgivningsföretag och rådgivare

Om undersökningen

Bakgrund:

Greppa Näringen drivs i samarbete mellan Jordbruksverket, LRF, länsstyrelserna samt ett stort antal företag i lantbruksbranschen. Greppa Näringen erbjuder kostnadsfri rådgivning som både lantbrukare och miljön tjänar på.

Syfte:

Greppa Näringen utför kvartalsvisa undersökningar efter genomförda rådgivningsbesök med syfte att ta reda på hur nöjda medlemmarna är med besöken och om besöken leder till ett förändrat beteende i ett kortsiktigt perspektiv.

Metod: Telefonintervjuer

Fältperiod: 2015:3 – 2017:02

Antal svarande: 1229st

Om respondenterna

Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Merparten är män. Endast 7 % är kvinnor.

Åldersfördelningen är relativt jämn. Flest är i åldern 51-60 år (34%).

Den geografiska fördelningen visar att det är flest svarande i Västra Götalands län (28%), Skåne län (12%) och Östergötlands län (10%).

De flesta har fått mellan 4-7 rådgivningar. Fördelningen är relativt jämn över perioden med något fler rådgivningar i januari 2017 än övriga månader.

65 % har även fått någon annan typ av rådgivning utöver den genom Greppa Näringen.

De flesta, 30%, uppger mjölk som huvudsaklig produktion, 28% uppger växtodling, 15% nötkött och endast 3% gris. 15% uppger att de har blandad produktion.

Index – Beräkning och klassificering

För samtliga påståenden får respondenterna svara på en skala mellan 1–5, 1 = lägst och 5 = högst.

För påståenden där index är framtaget beräknas ett index mellan 0 och 100 .

- Index 100 = högst (5)
- Index 0 = lägst (1)

Formeln för att beräkna index = $(\text{medelvärde} - 1) \times (100/4)$

Indexnivåerna klassificeras enligt följande indelning:

0 – 49 = Mycket lågt

50 – 59 = Lågt

60 – 69 = Godkänt

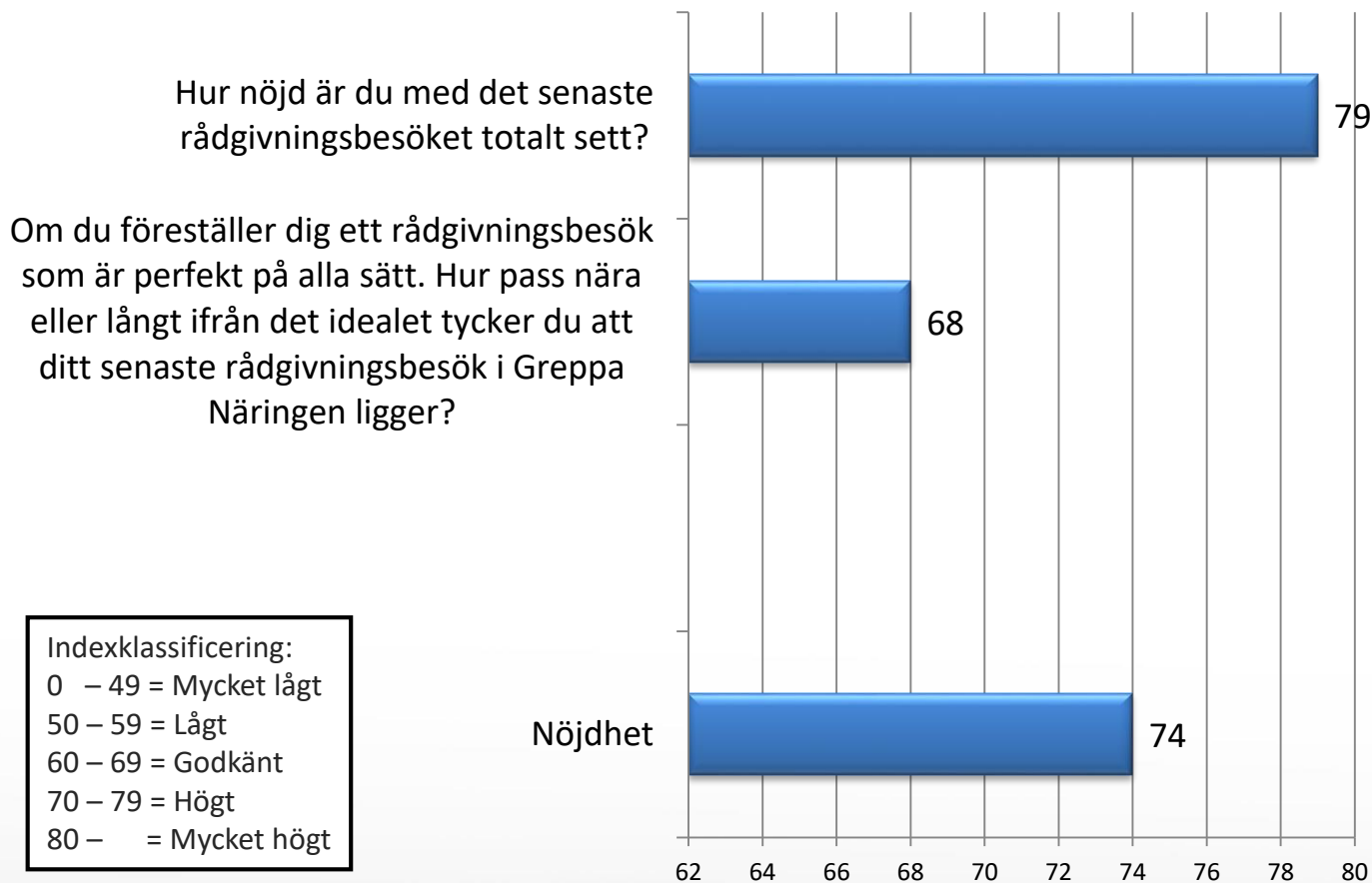
70 – 79 = Högt

80 – = Mycket högt

Resultat



Index – Nöjdhet - Totalt sett



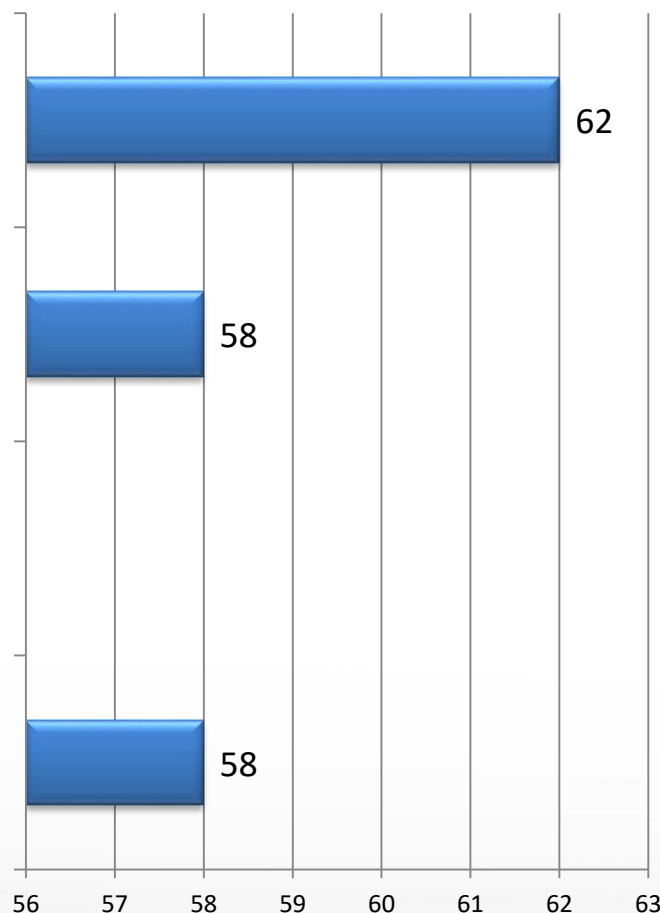
Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Index – Förändringsbenägenhet - Totalt sett

Hur troligt är det att rådgivningsbesöket kommer att leda till att du gör något nytt eller gör något på ett nytt sätt i din verksamhet i framtiden?

I vilken grad inspirerade det senaste besöket dig till att göra något nytt eller att göra något på ett nytt sätt?

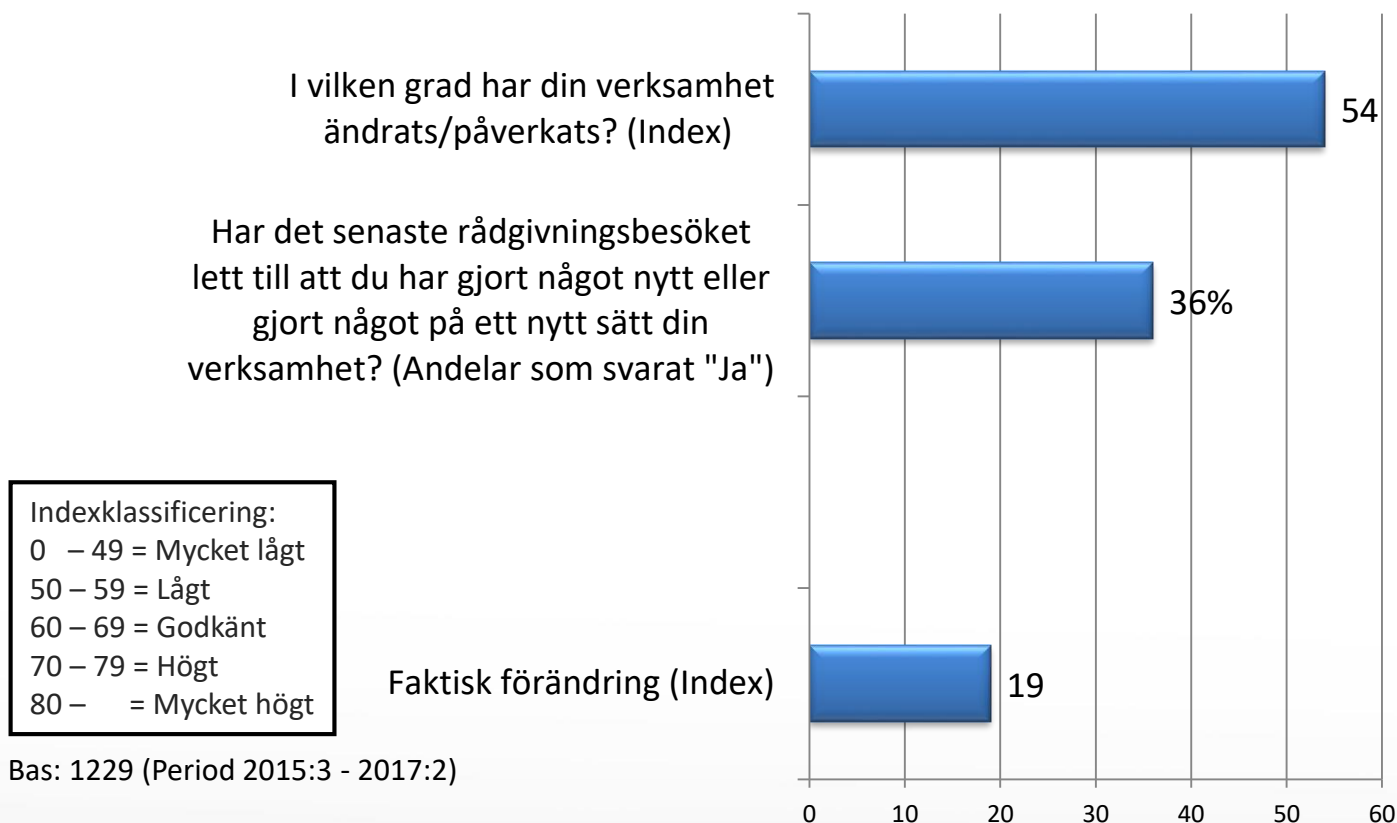
Förändringsbenägenhet



Indexklassificering:
0 – 49 = Mycket lågt
50 – 59 = Lågt
60 – 69 = Godkänt
70 – 79 = Högt
80 – = Mycket högt

Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Index – Faktisk förändring - Totalt sett

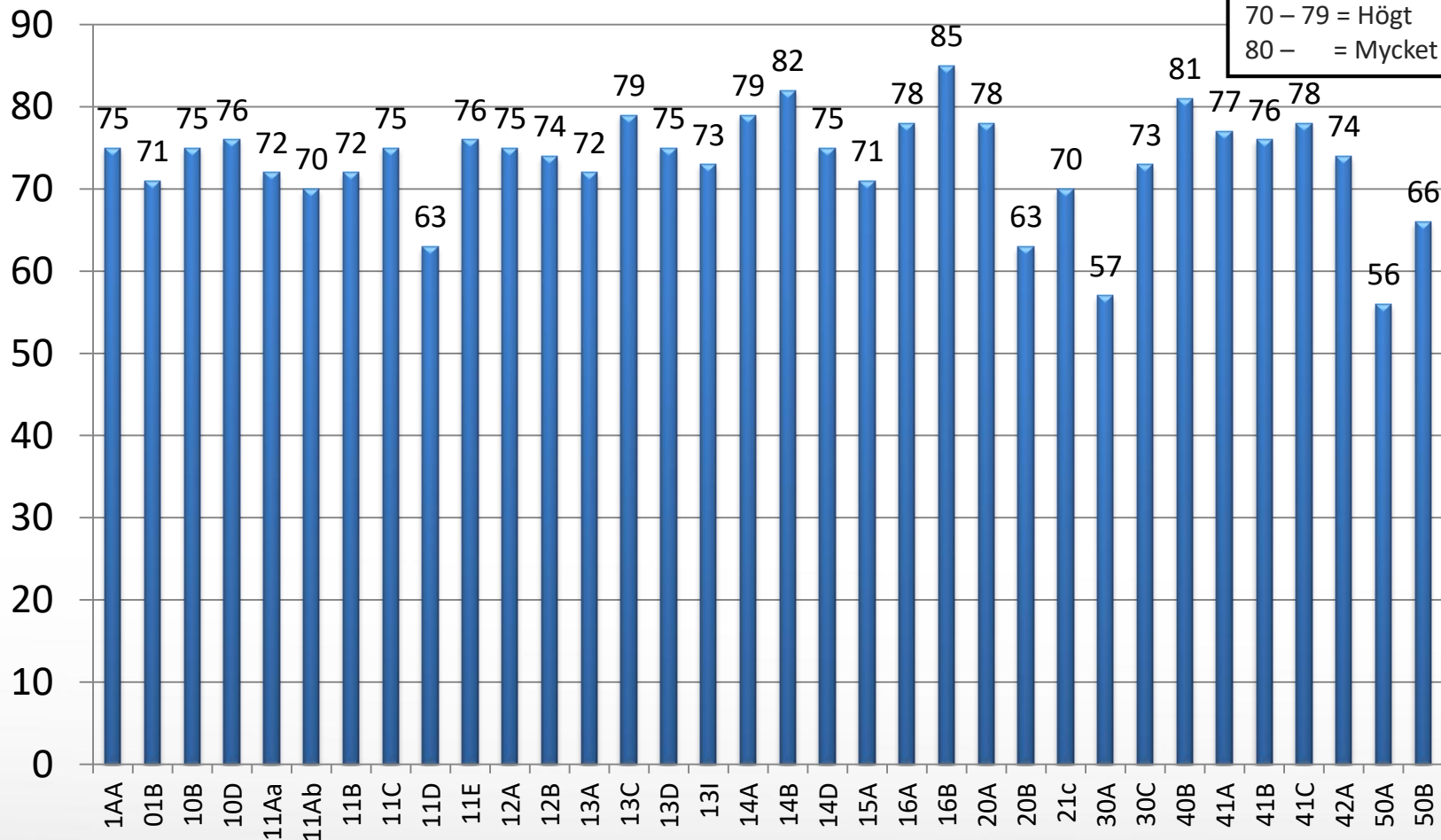


Faktisk förändring = Andelen som svarat "ja" på frågan:

"Har det senaste rådgivningsbesöket lett till att du har gjort något nytt eller gjort något på ett nytt sätt i din verksamhet?"
multipliserat med index för frågan "I vilken grad har din verksamhet ändrats/påverkats?".

Index per modul - Nöjdhet

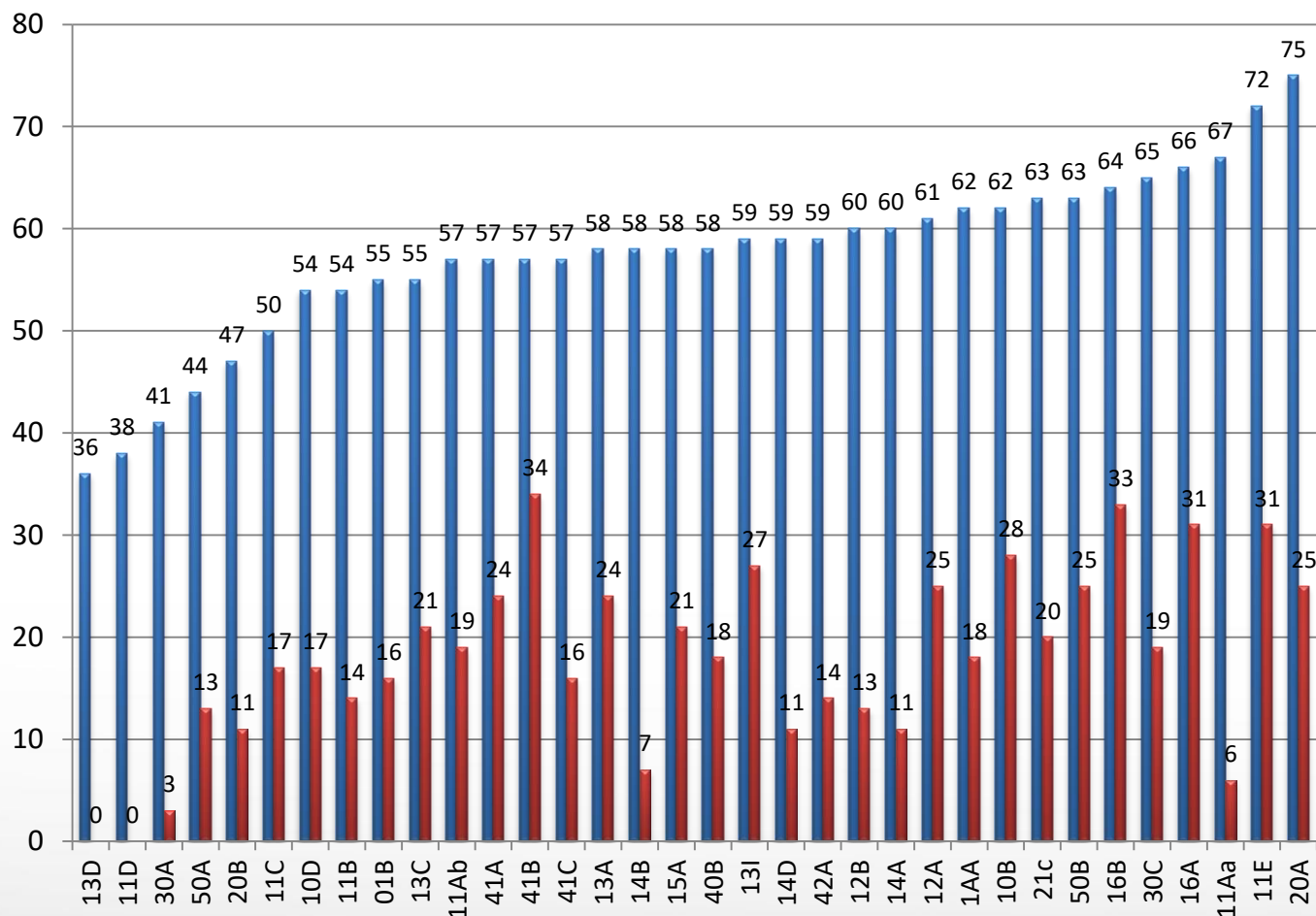
Indexklassificering:
 0 – 49 = Mycket lågt
 50 – 59 = Lågt
 60 – 69 = Godkänt
 70 – 79 = Högt
 80 – = Mycket högt



Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Index per modul – Förändringsbenägenhet

Sorterad på förändringsbenägenhet

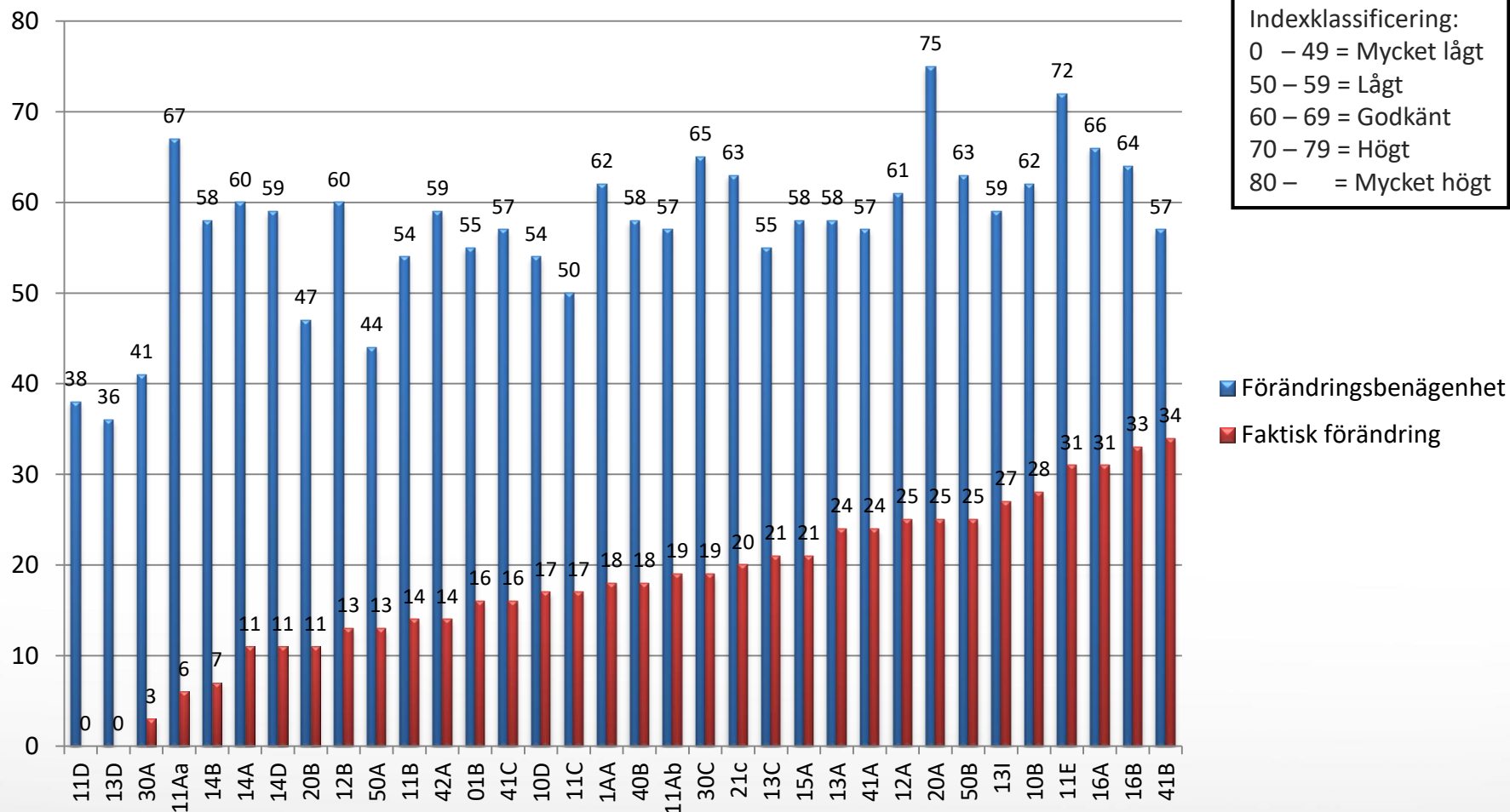


Indexklassificering:
 0 – 49 = Mycket lågt
 50 – 59 = Lågt
 60 – 69 = Godkänt
 70 – 79 = Högt
 80 – = Mycket högt

■ Förändringsbenägenhet
 ■ Faktisk förändring

Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Index per modul – Förändringsbenägenhet Sorterad på faktisk förändring



Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

Index - Nöjdhet

Jämfört med ett perfekt
rådgivningsbesök - Hur pass nära eller
långt ifrån det idealet?

68

Hur nöjd är du totalt sett med Greppa
Näringen?

74

Hur nöjd är du med det senaste
rådgivningsbesöket totalt sett?

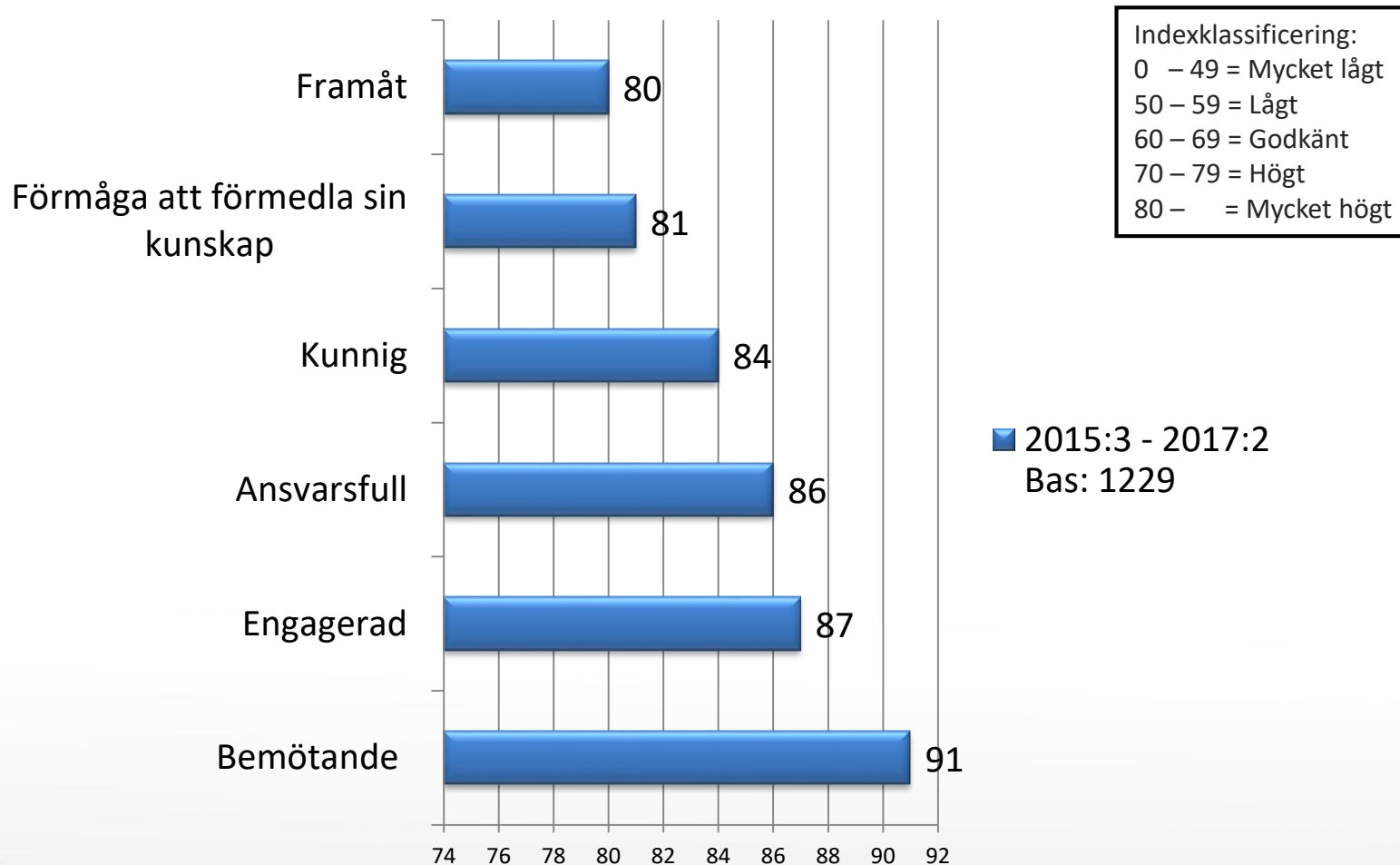
79

Indexklassificering:
0 – 49 = Mycket lågt
50 – 59 = Lågt
60 – 69 = Godkänt
70 – 79 = Högt
80 – = Mycket högt

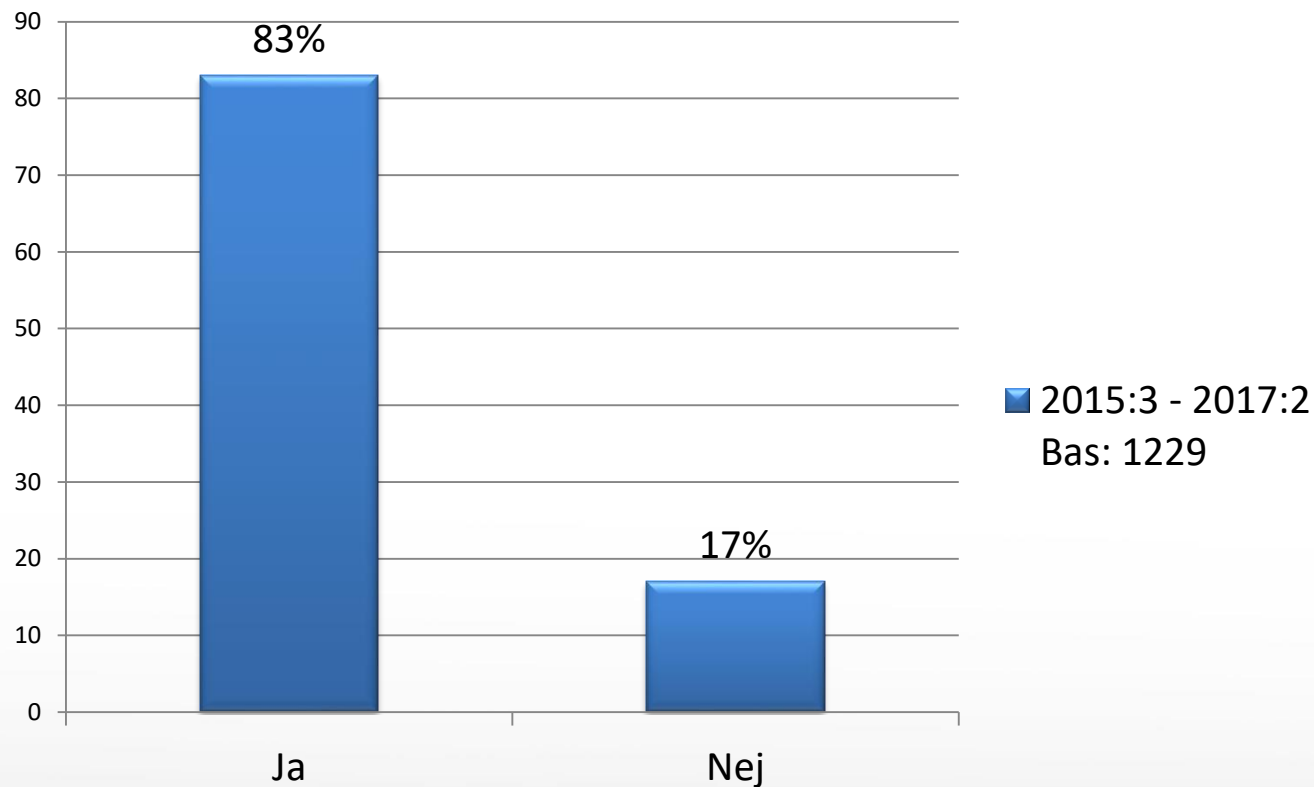
62 64 66 68 70 72 74 76 78 80

Bas: 1229 (Period 2015:3 - 2017:2)

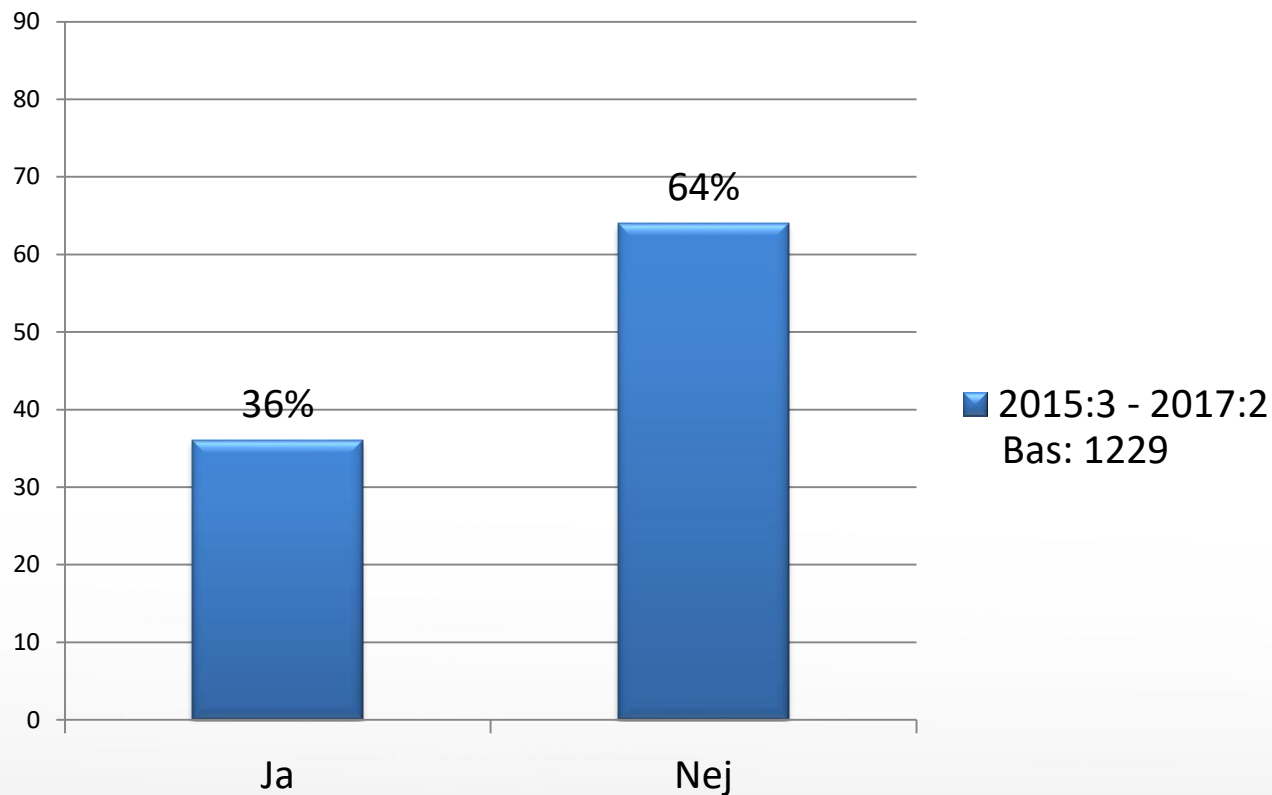
Hur nöjd är du med rådgivaren?



Fick du vid det senaste rådgivningsbesöket förslag på förändringar, åtgärder eller råd som rådgivaren ansåg att du kan göra i din verksamhet?



Har det senaste rådgivningsbesöket lett till att du har gjort något nytt eller gjort något på ett nytt sätt din verksamhet?



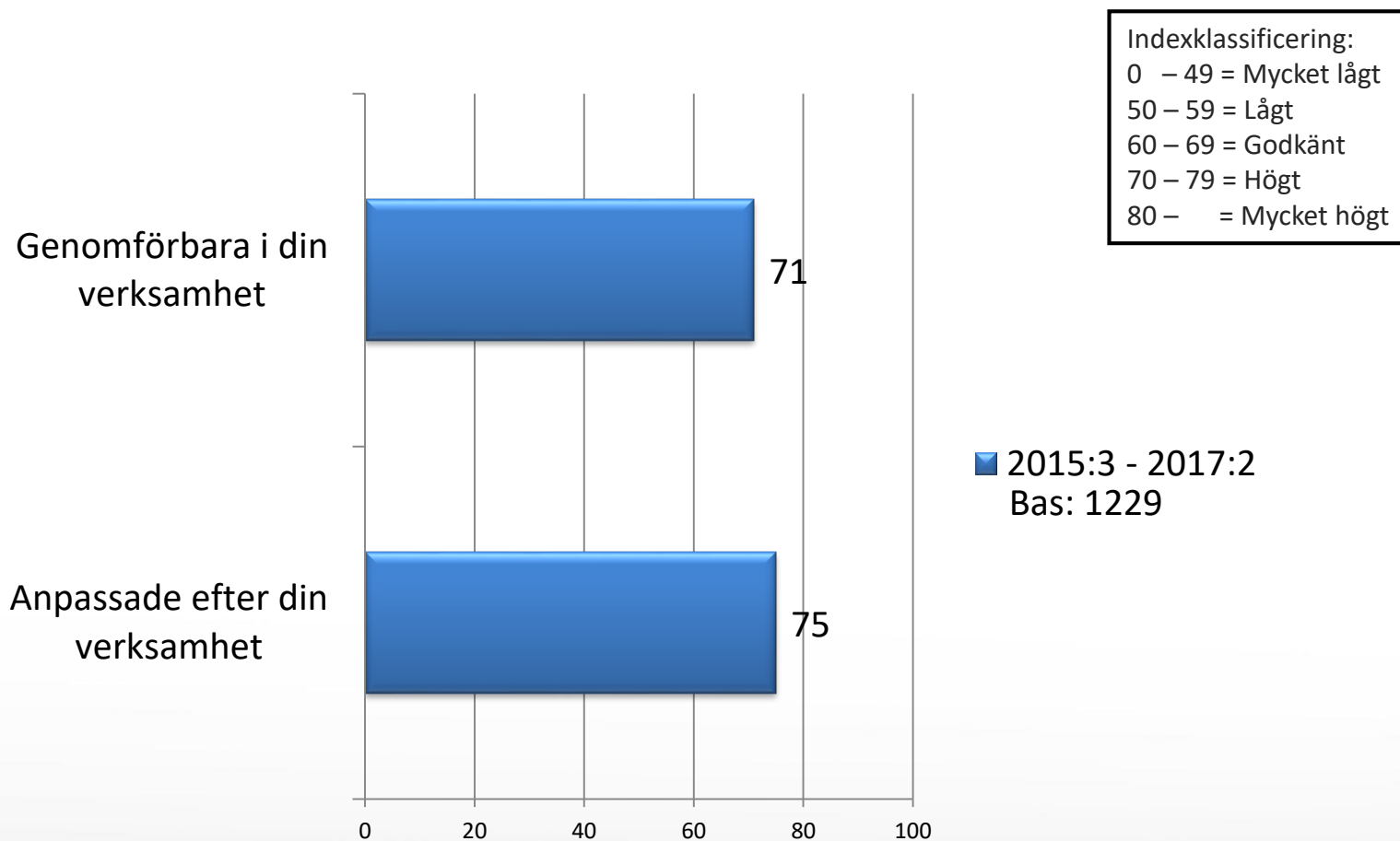
Det senaste rådgivningsbesöket...



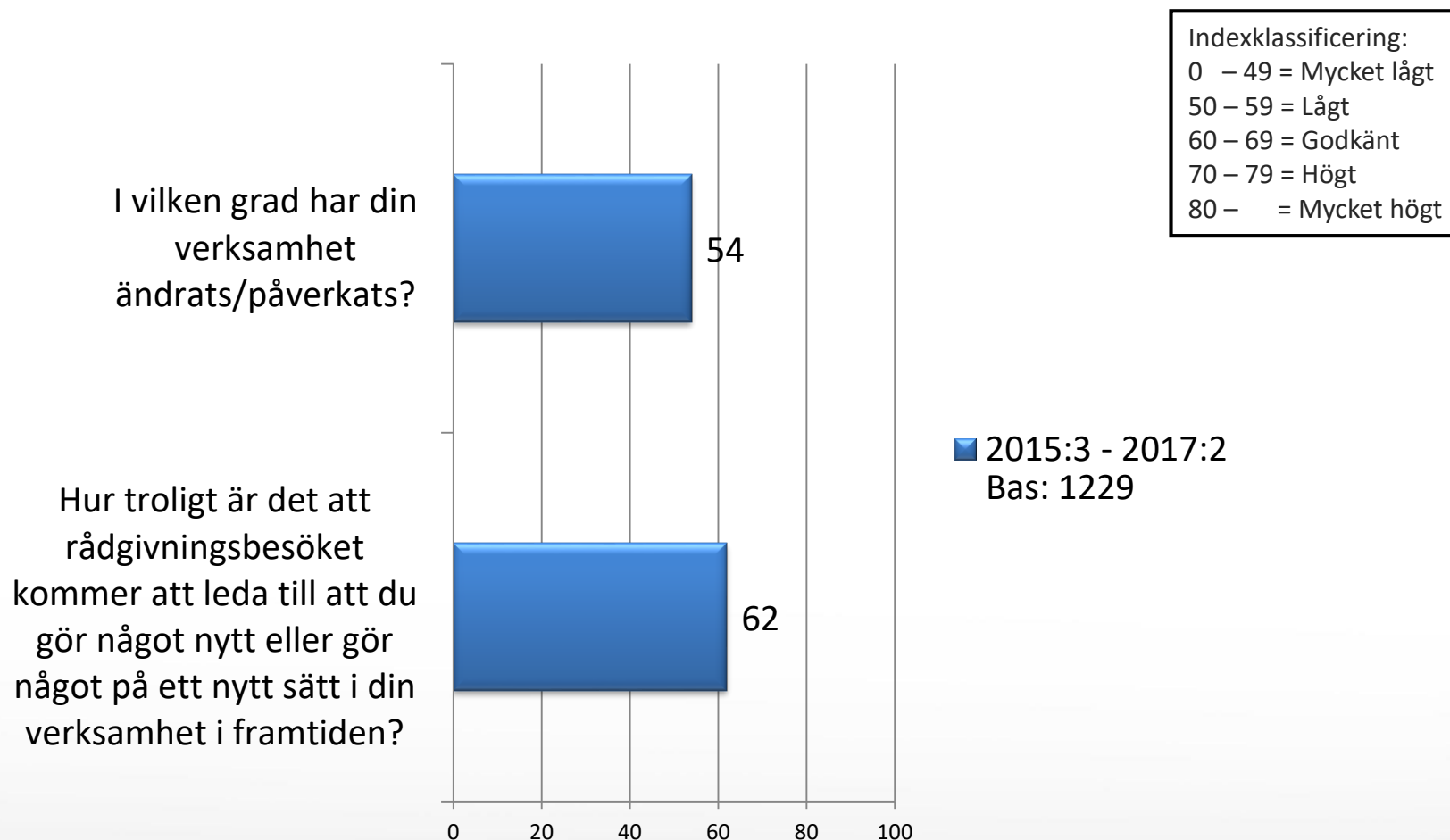
Indexklassificering:
0 – 49 = Mycket lågt
50 – 59 = Lågt
60 – 69 = Godkänt
70 – 79 = Högt
80 – = Mycket högt

■ 2015:3 - 2017:2
Bas: 1229

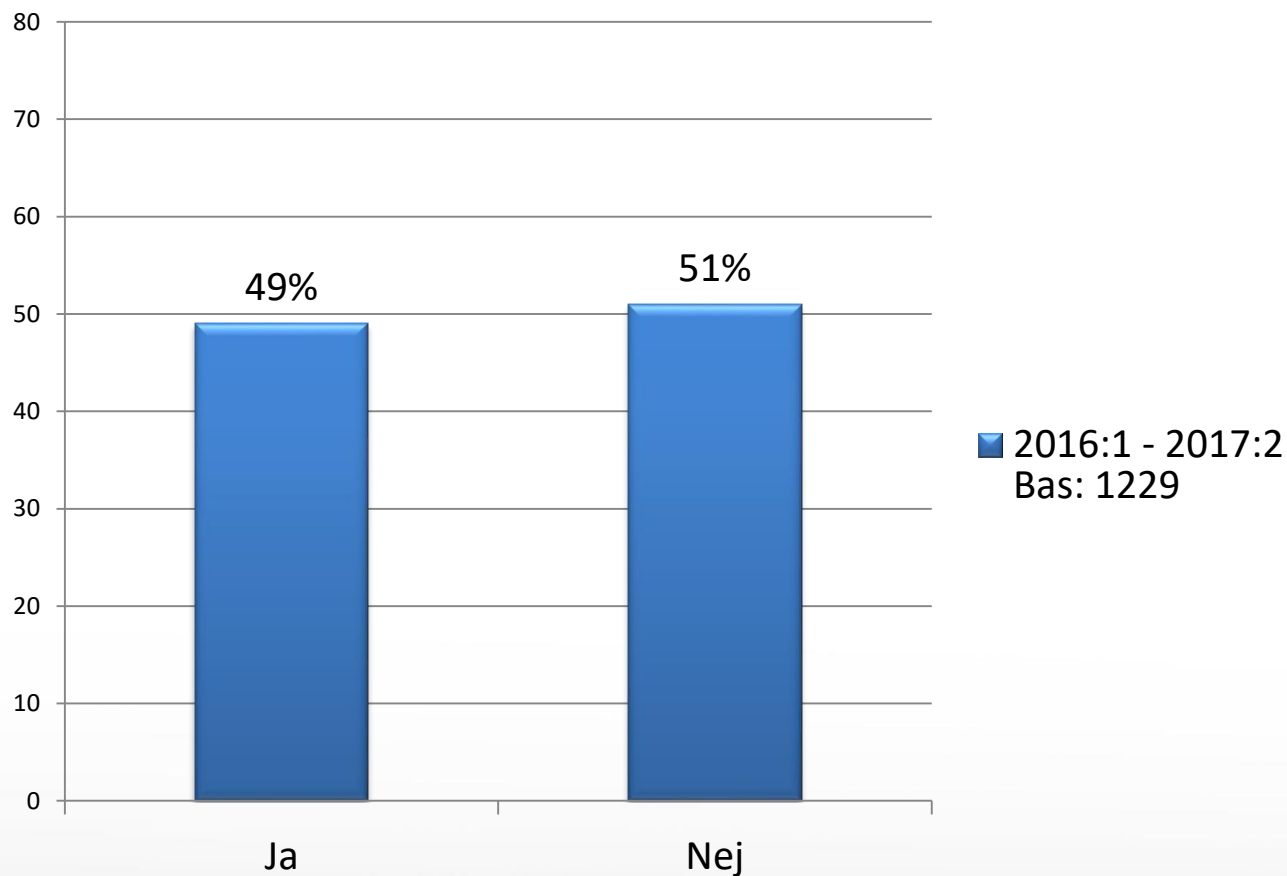
I vilken grad var den föreslagna förändringen, åtgärden eller rådet...



Har rådgivningsbesöket resulterat i förändring?

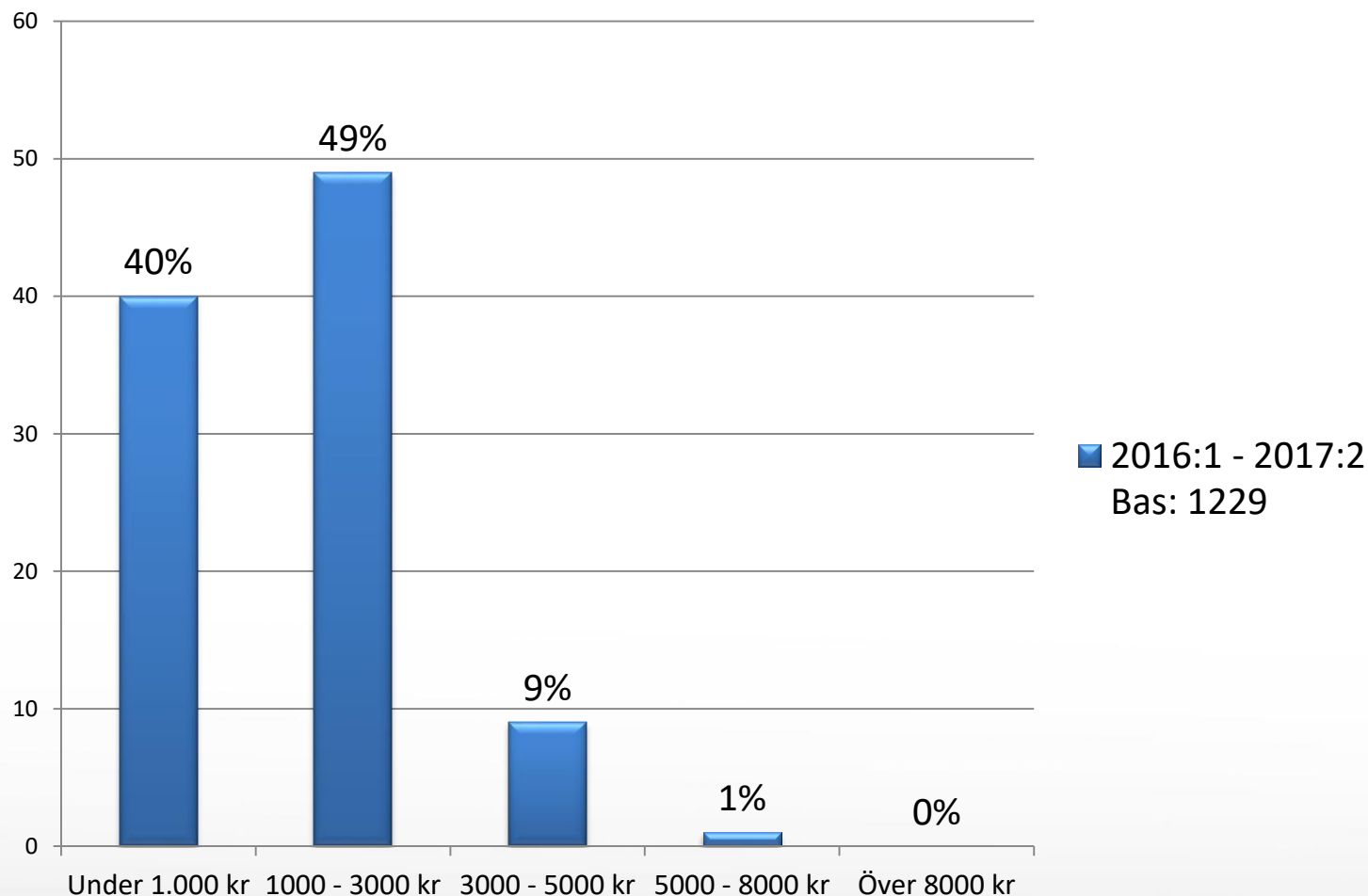


Skulle du vara villig att betala för ett rådgivningsbesök från Greppa Näringen?



Observera att för denna fråga redovisas endast svar från 2016:1 – 2017:2.

Hur mycket skulle du kunna tänka dig att betala för ett besök?



Observera att för denna fråga redovisas endast svar från 2016:1 – 2017:2.

Förväntningar

Vilka förväntningar hade du
på det senaste
rådgivningsbesöket?

55

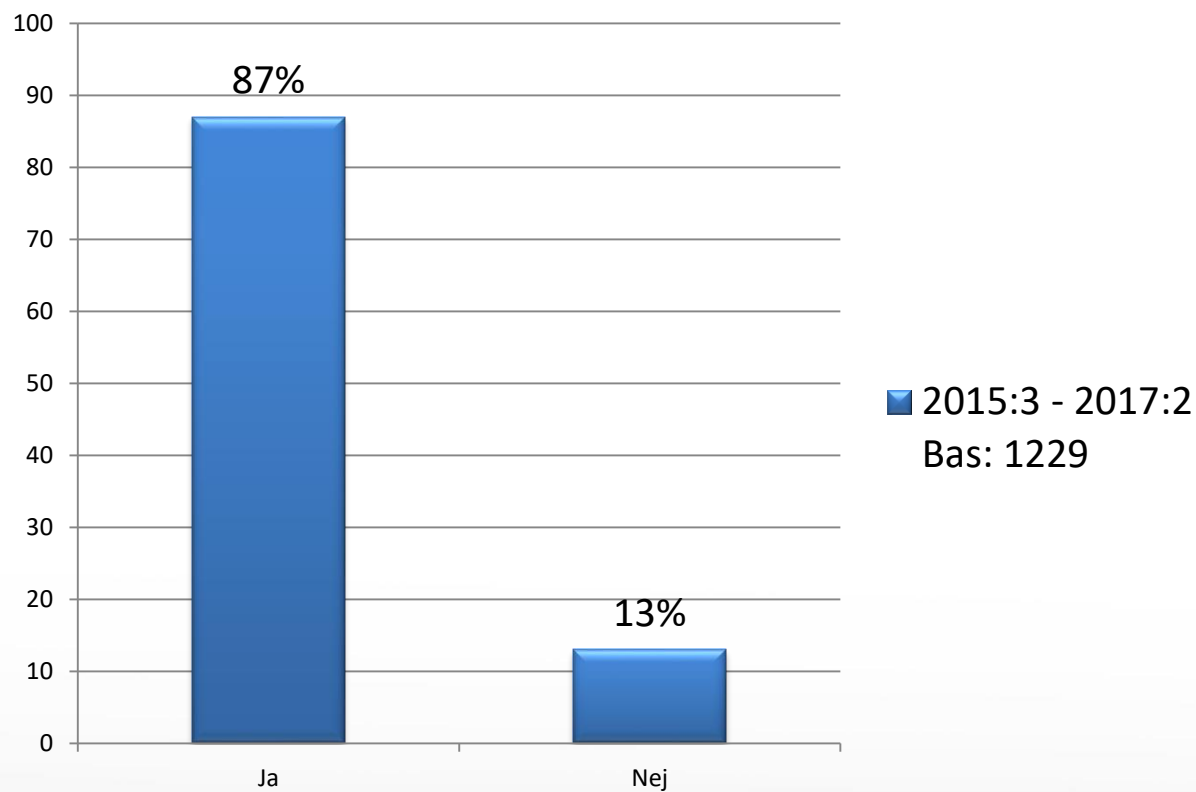
Hur väl motsvarade det
senaste rådgivningsbesöket
dina förväntningar?

67

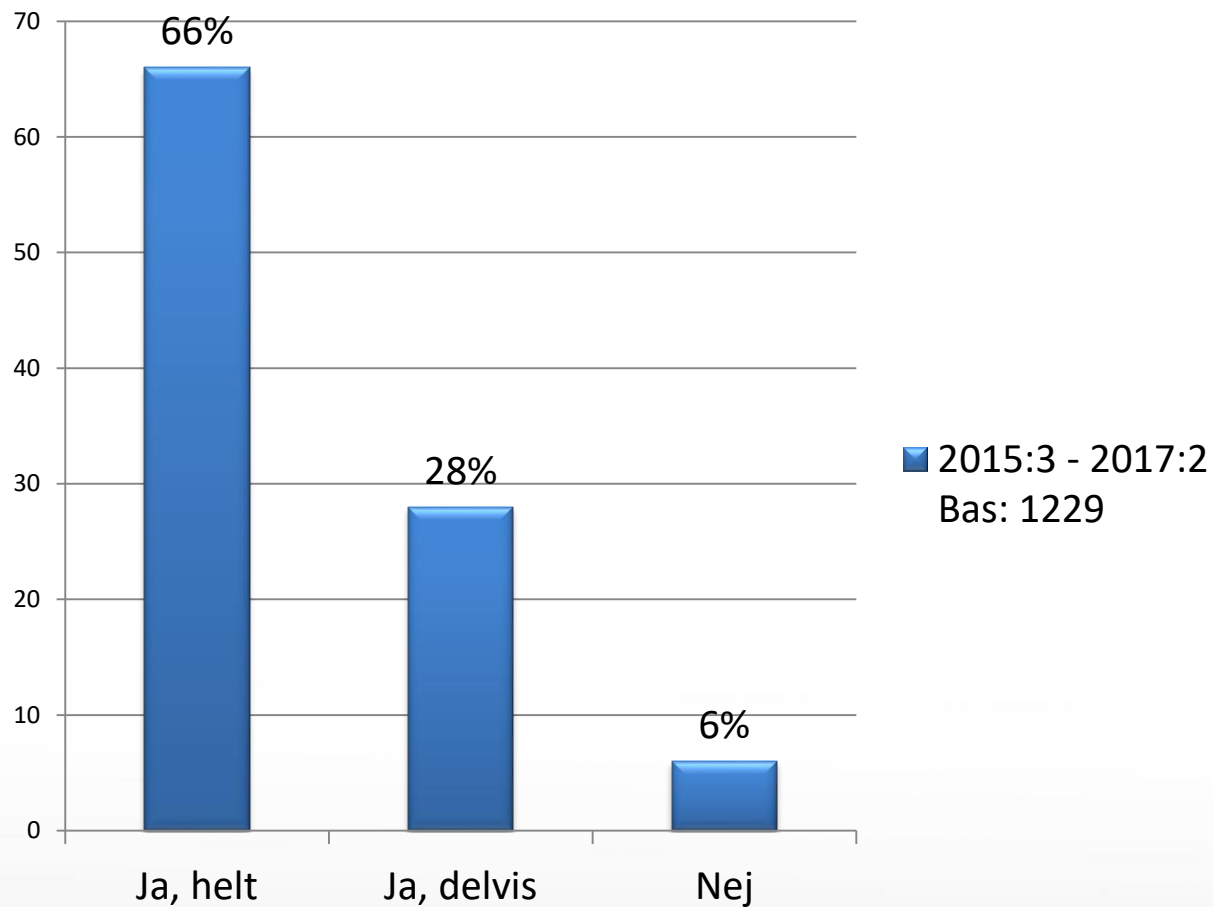
Indexklassificering:
0 – 49 = Mycket lågt
50 – 59 = Lågt
60 – 69 = Godkänt
70 – 79 = Högt
80 – = Mycket högt

■ 2015:3 - 2017:2
Bas: 1229

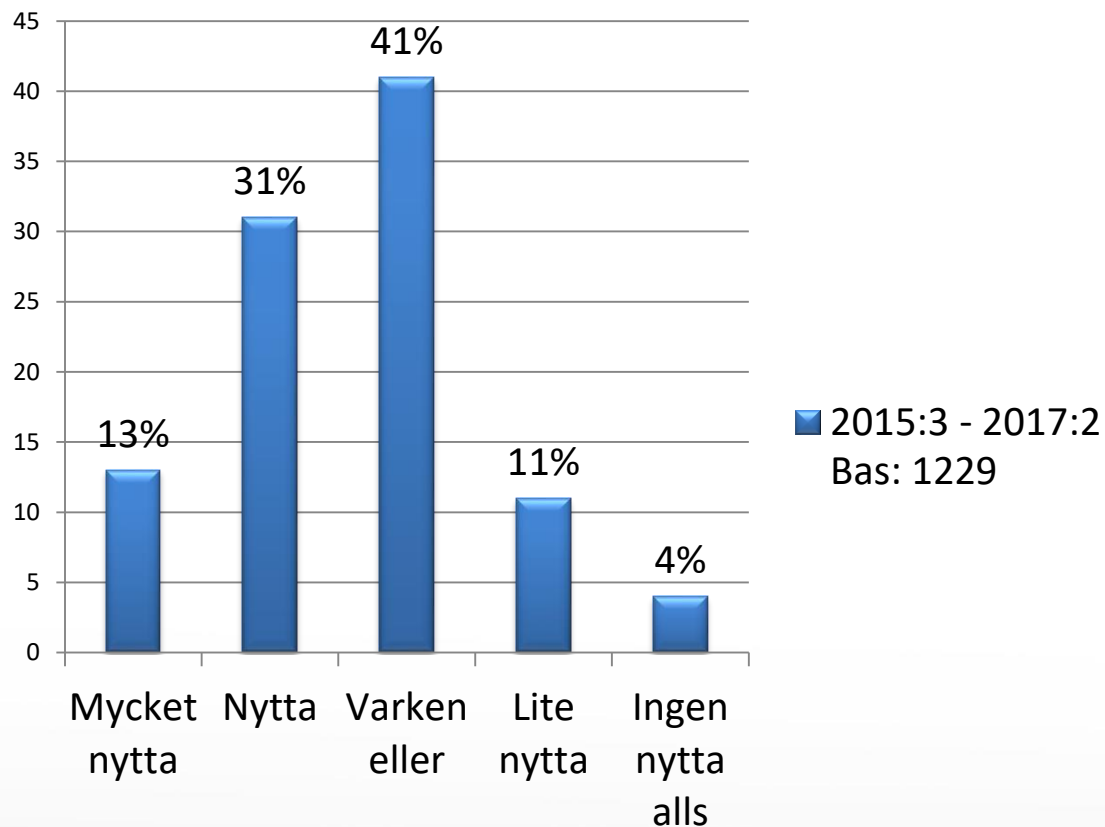
Har du efter det senaste rådgivningsbesöket fått
ett rådgivningsbrev skickat hem till dig?



Har du läst rådgivningsbrevet?



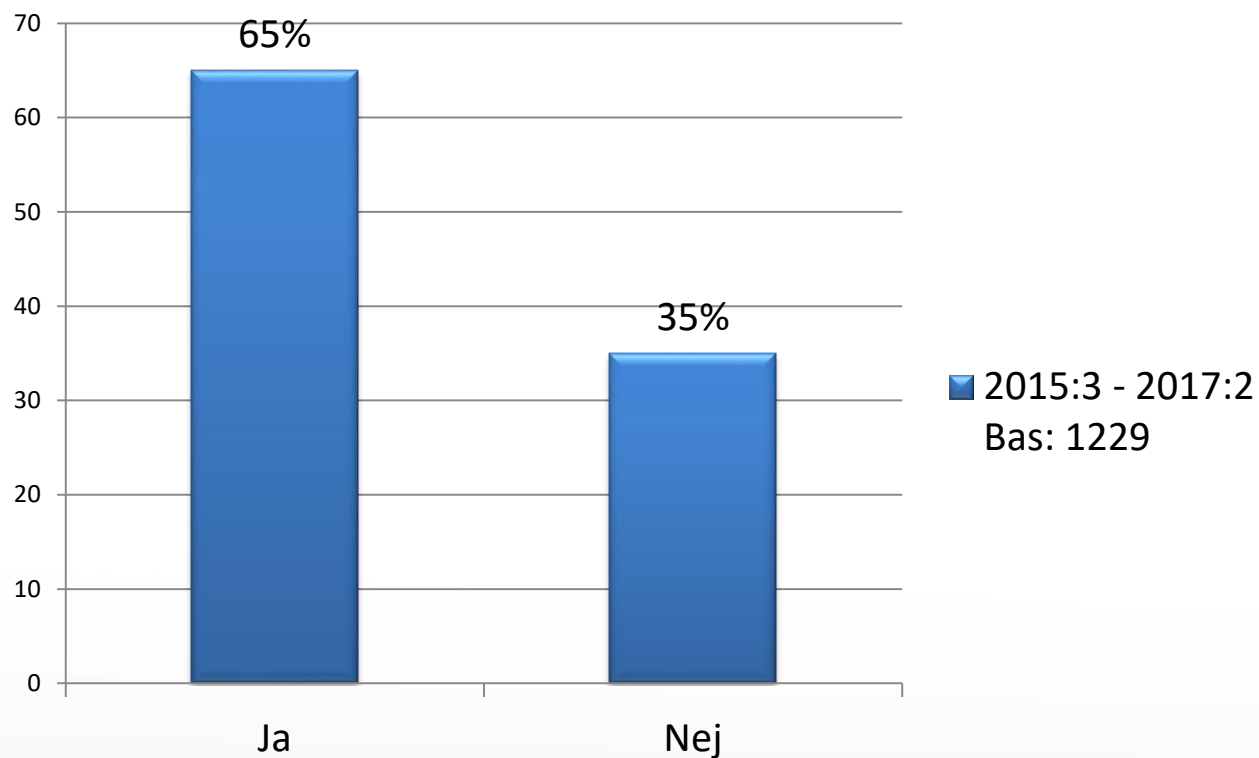
Hur stor nytta har du haft av rådgivningsbrevet?



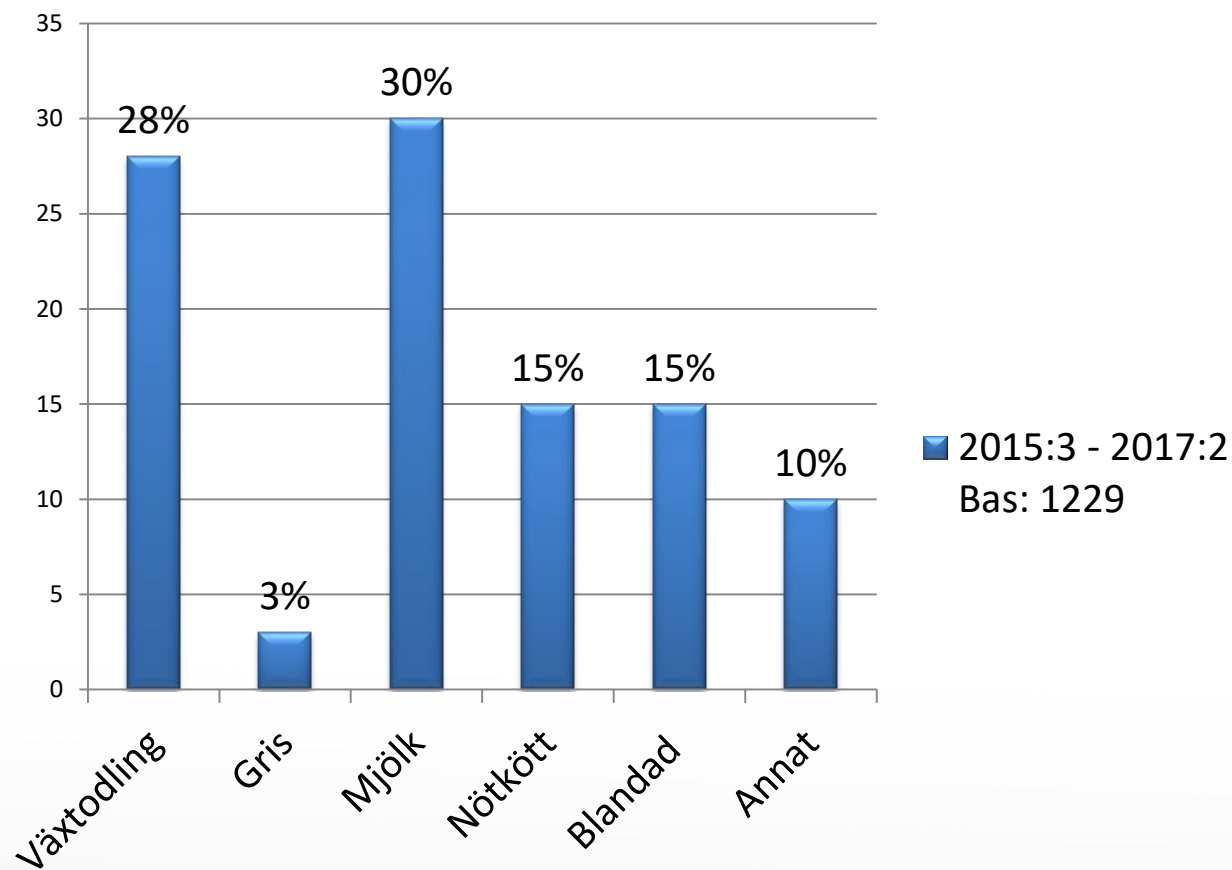
Om respondenterna



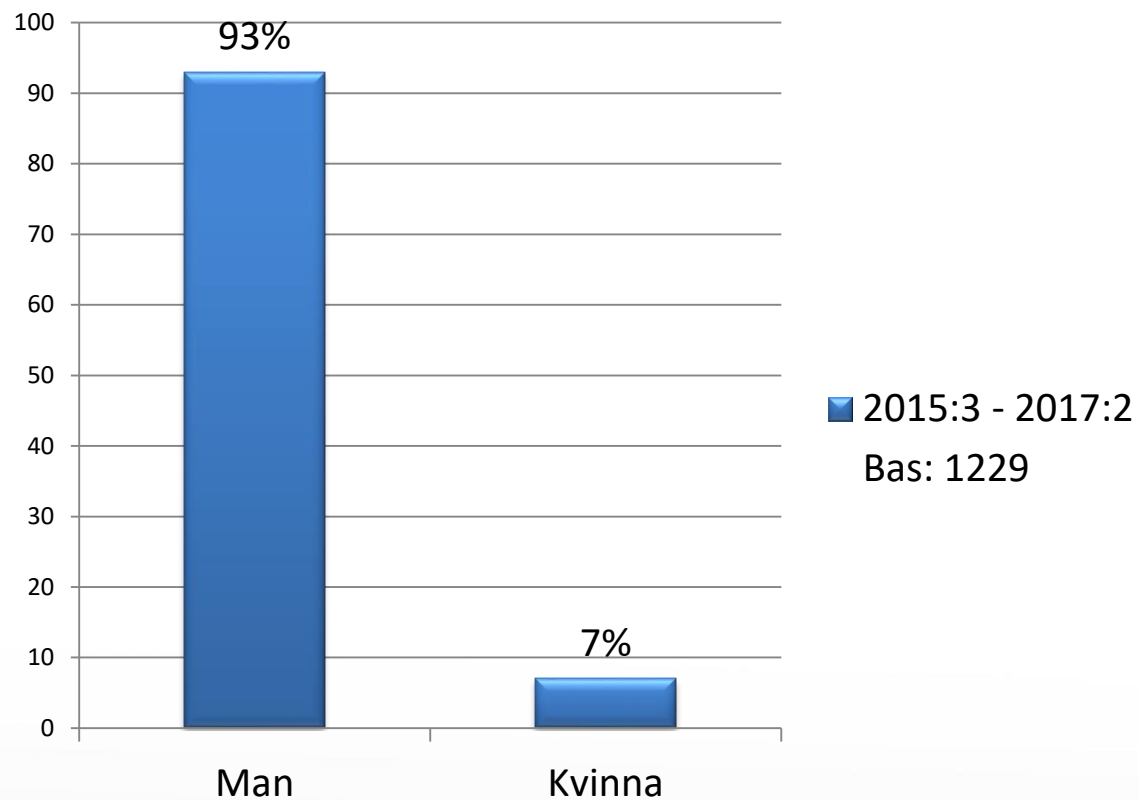
Har du någon annan typ av rådgivning, gratis eller mot betalning, utöver den genom Greppa Näringen?



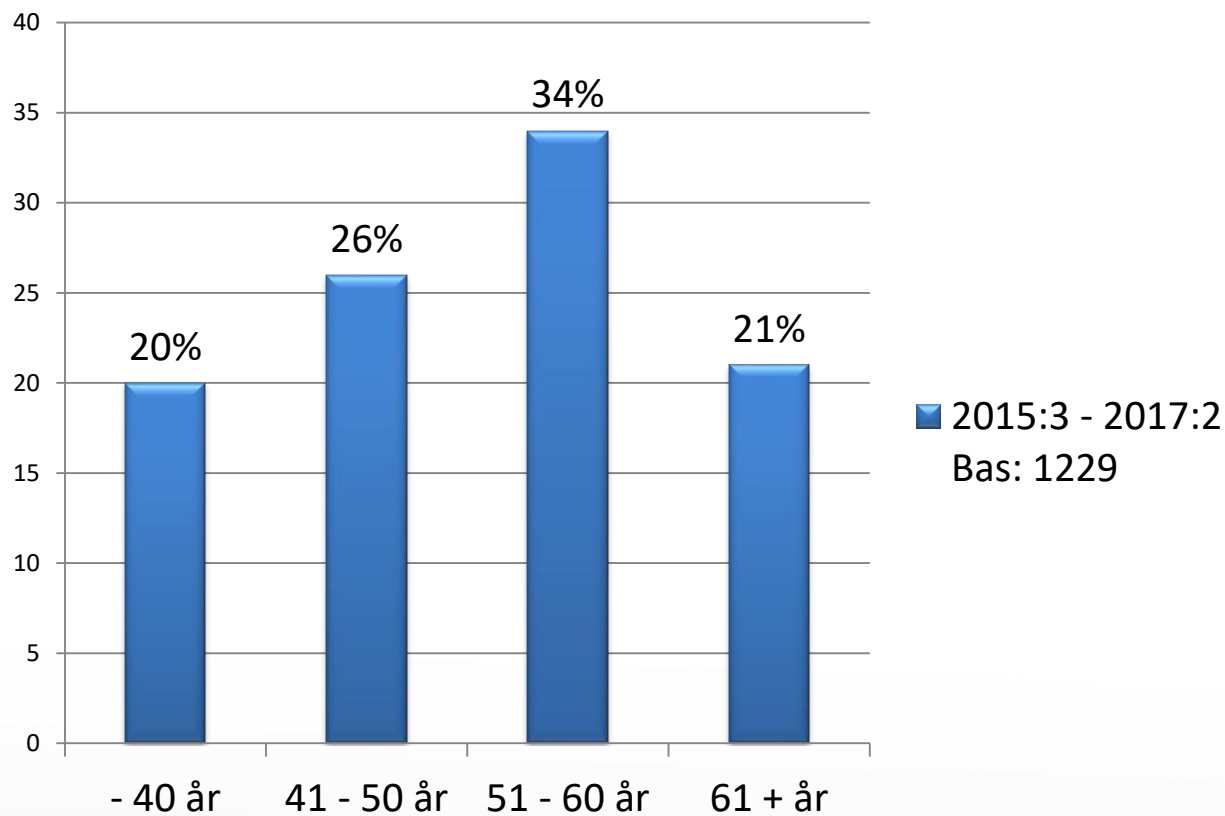
Vilken huvudsaklig produktion har du i ditt företag?



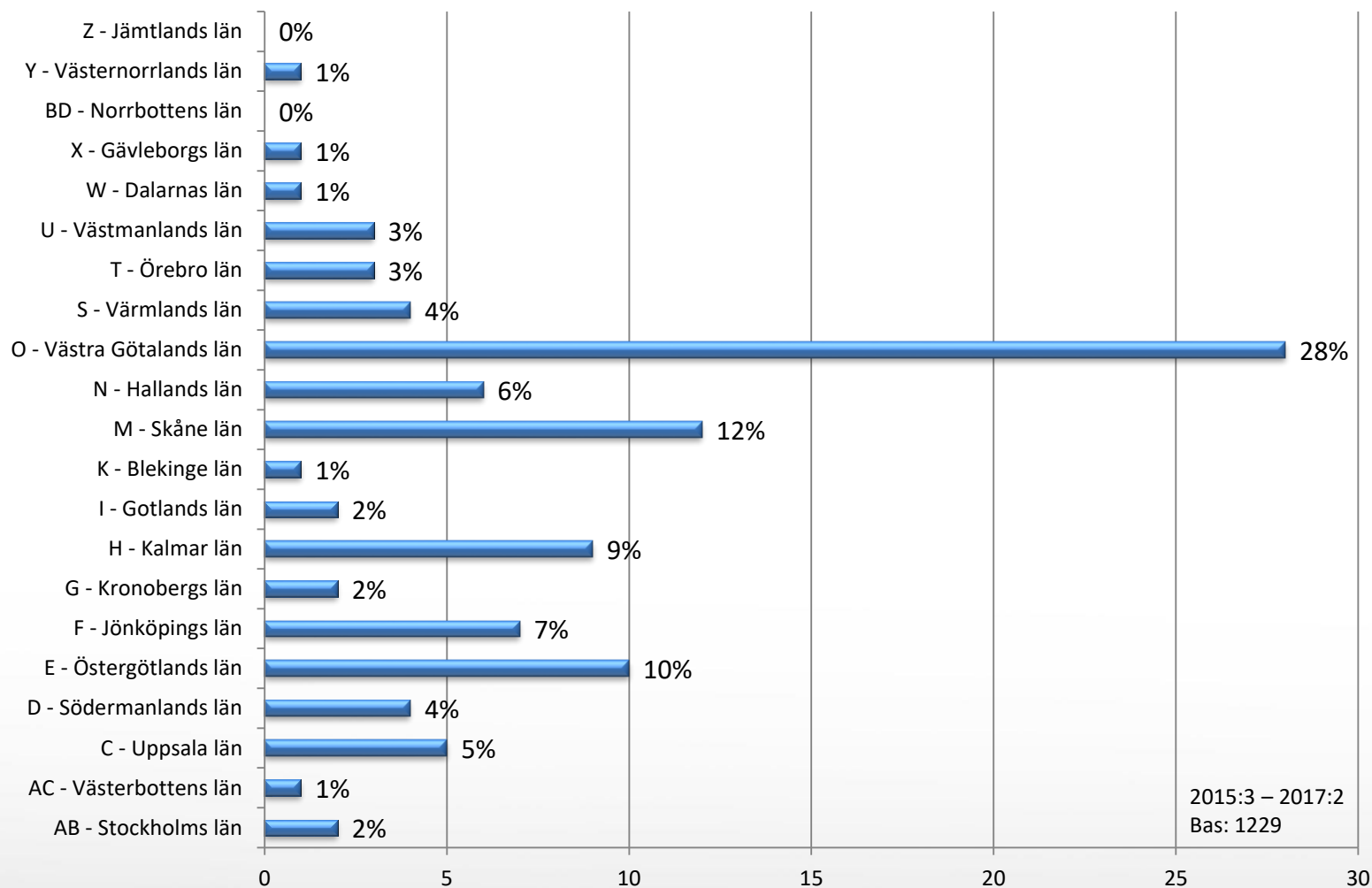
Fördelning - Män/Kvinnor



Fördelning - Ålder

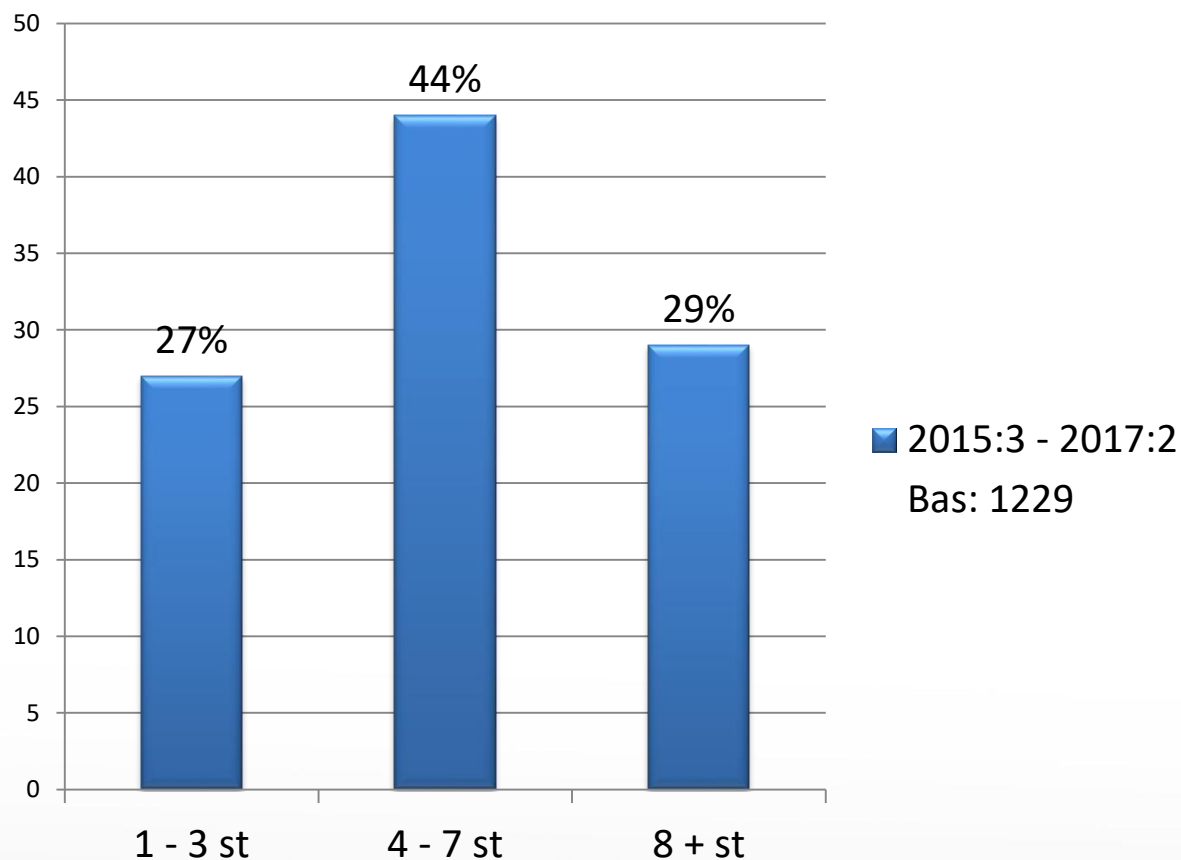


Fördelning - Län



2015:3 – 2017:2
Bas: 1229

Antal enskilda rådgivningar som brukaren fått.



Drivkraftsanalys

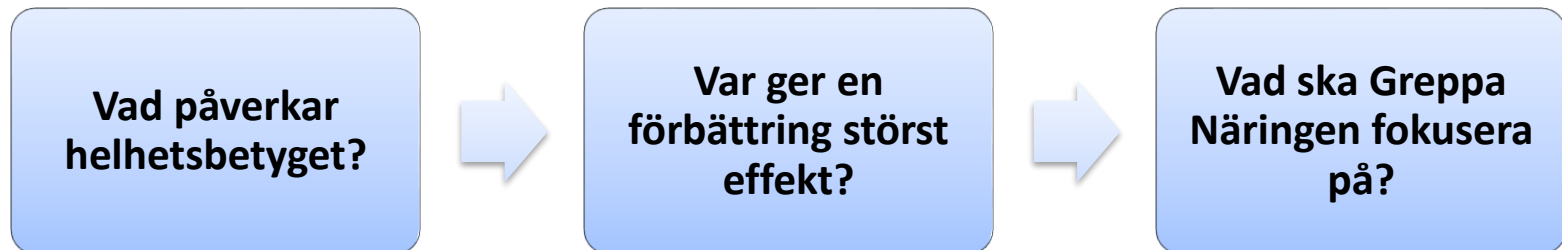


Analysmetod

En drivkraftsanalys talar om vad som påverkar helhetsbetyget, och var en förbättring ger störst effekt. Kort sagt: vad Greppa Näringen bör fokusera på för att få nöjdare kunder.

Det är inte alltid de områden som får sämst betyg som är viktigast att åtgärda. Vissa områden är det tillåtet att prestera sämre på, det är inte dessa som driver nöjdhet. Andra områden är däremot helt avgörande för att kunderna ska vara nöjda.

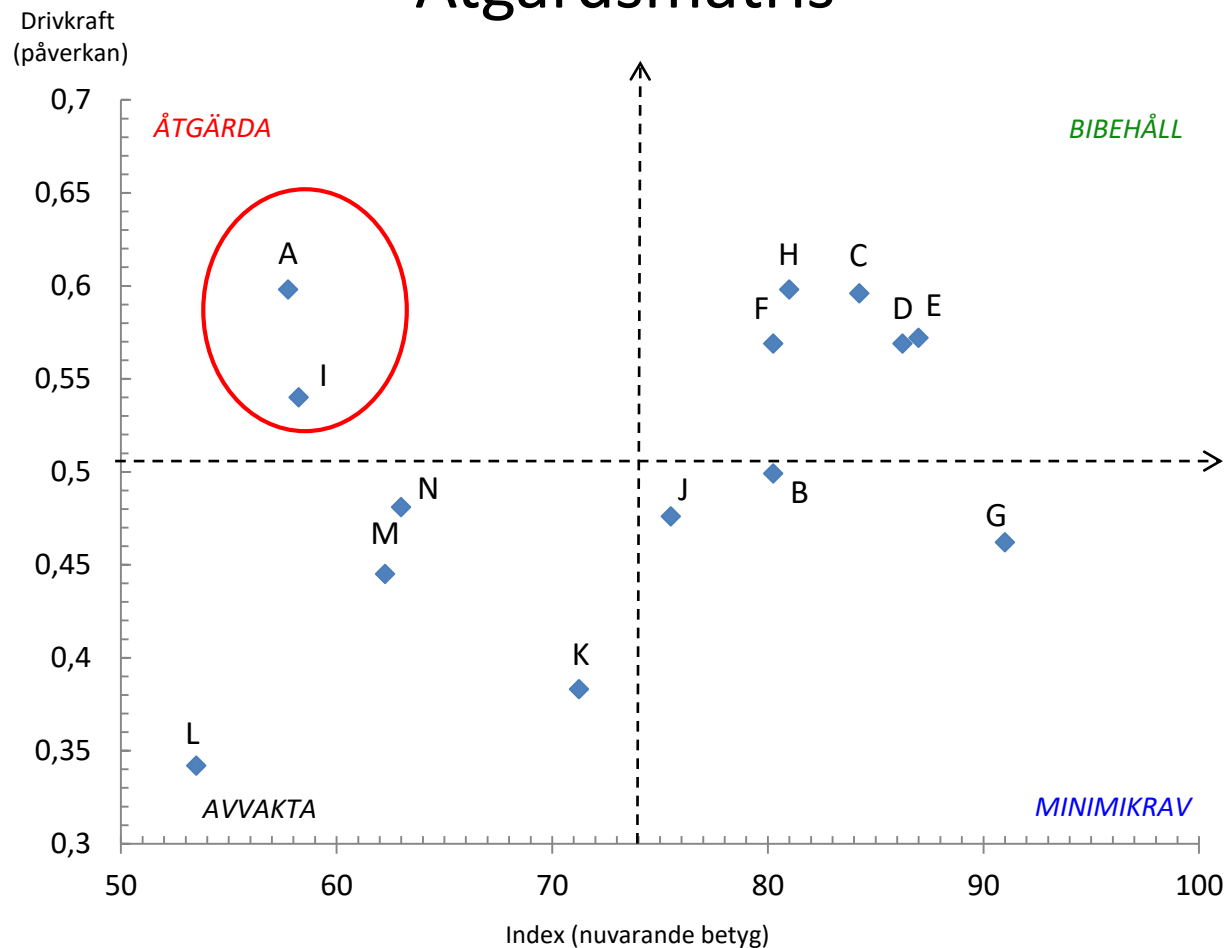
Det gäller att fokusera på de områden som verkligen påverkar och styr, och vilka det är talar en drivkraftsanalys om.



Vad som påverkar nöjdheten med Rådgivningsbesöket

- A. Besöket tillför ny information
- B. Anpassat efter verksamhet
- C. Kunnig rådgivare
- D. Ansvarsfull rådgivare
- E. Engagerad rådgivare
- F. Framåt rådgivare
- G. Rådgivares bemötande
- H. Rådgivares förmåga att förmedla kunskap
- I. Inspirerar till att göra något nytt
- J. Förändring/åtgärder/råd anpassade efter verksamhet
- K. Förändring/åtgärder/råd genomförbara
- L. Verksamhet ändrats/påverkats
- M. Leder till nytt i framtiden
- N. Nytt av rådgivningsbrevet

Åtgärdsmatris



Prioriteringslista - Rådgivningsbesöket

ÅTGÄRDA GENAST

- Besöket tillför ny information
- Inspirerar till att göra något nytt

BIBEHÅLL – KEEP UP THE GOOD WORK

- Kunnig rådgivare
- Ansvarsfull rådgivare
- Engagerad rådgivare
- Framåt rådgivare
- Rådgivares förmåga att förmedla kunskap

MINIMIKRAV FRÅN KUNDEN - HYGIENVARIABLER

- Förändring/åtgärder/råd anpassade efter verksamhet
- Anpassat efter verksamhet
- Rådgivares bemötande

AVVAKTA – MINDRE VIKTIGT JUST NU

- Nyttja av rådgivningsbrevet
- Leder till nytt i framtiden
- Förändring/åtgärder/råd genomförbara
- Verksamhet ändrats/påverkats

Sammanfattning



Sammanfattning

Greppa Nätverket får ett högt totalbetyg på index 74.

Förväntningarna på rådgivningsbesöken är låga (Index 55) men glädjande är en mycket hög andel nöjda med det senaste rådgivningsbesöket (Index 79). Dessvärre inspirerar besöket inspirerar inte till förändring i den utsträckning som man skulle kunna önska (Index 58).

Rådgivaren får mycket höga betyg på alla parametrar som mäts: Framåtanda, förmåga att förmedla kunskap, kompetens, engagemang, ansvar och bemötande (Index 80-91).

Merparten, 83%, fick under besöket förslag på förändringar/åtgärder och de flesta tyckte att råden var genomförbara och anpassade efter deras verksamhet men alltför få tyckte att det tillfördes någon ny information eller att besöket kommer att leda till något nytt i deras verksamhet.

Sammanfattning

Ungefär hälften kan tänka sig att betala för ett rådgivningsbesök från Greppa Nätverket. Av dessa tycker ca. 40 % att kostnaden borde ligga under 1000 kr och 50 % att ett pris mellan 1000-3000 kr är rimligt.

87% har noterat att de har fått ett rådgivningsbrev efter besöket. Merparten, 94% av dessa har läst brevet helt eller delvis. Nästan hälften tycker att de har haft nytta av rådgivningsbrevet.

En genomförd drivkraftsanalys påvisar att om man vill öka andelen nöjda kunder måste besöken tillföra mer ny information och inspirera mer till att genomföra förändringar.

Bland de öppna svaren finner vi nöjda kommentarer om att besöket leder till minskad miljöpåverkan, förbättrad privatekonomi och ökad kompetens. Rådgivarna får positiva omdömen och beröm för sin förståelse för verksamheten både teoretiskt och praktiskt.

Öppna svar

2017 - Kvartal 2



Hur nöjd är du totalt sett med Greppa Näringen?

Du har angett att du är mycket nöjd, vad är du nöjd med?

Snabb kontakt och återkoppling, bra kommunikation .

Det är bra rådgivning som tillför ny kunskap.

Nöjd med både personerna och de uppgifter jag får från Greppa näringen.

Att man får bra rådgivning för en bra avgift.

Jag är nöjd med allt från Greppa näringen.

De hjälper mig att minska min miljöpåverkan, förbättra min egen ekonomi och öka min kompetens.

Kundbemötandet, kunnandet och den praktiska biten.

Att man får hjälp med växtnäringsbalansen på skörden.

Proffsigt genomfört!
Mycket kompetent!

Är det något mer du skulle föra fram till de som jobbar med Greppa Näringen?

De bör vara pålästa inför kundbesöket.

Vi betalar redan indirekt för rådgivning!

Att de ska vara mer hörsamma när de kommer och lyssna in våra frågor.

Rådgivarna borde kanske vara lite mer pålästa om gården dit de ska.

Det behövs mera uppföljning och om man hittar bra nivåer för våtmarker bör man hjälpa företagaren att komma igång - från steg till steg.

Jag önskar få nyhetsbrevet hemskickat.

De bör marknadsföra sig bättre. Jag letade mig själv fram.

Lite mer frekventa rådgivningsbesök.

Väldigt kompetent personal som förstår inte bara teoretiskt utan även i praktiken.

Jag tycker att Greppa är för styrt av sina mallar och missar det enskilda resonemanget. Det finns risk för att man tappar fokus på vad som är bäst för den enskilda lantbrukaren.

Man kanske skulle lägga mer tid på uppföljning för att få kontinuitet i allt. Konsulten får mycket input när han är ute och detta bör förvaltas och förmedlas.