



Skab værdi med FoodInfo

- der er flere muligheder end du måske tror ...



Om forfatteren

Anders Jørgensen · Indehaver og udvikler, FoodInfo ApS



Jeg startede FoodInfo i 2014 sammen med en bagermester, og driver det i dag selv - støttet af en lang række samarbejdspartnere, bla. BKD, BagerGruppen og de fleste større (og mange mindre) leverandører til bagerbranchen.

Min baggrund er mere end 25 års erfaring som softwareudvikler i en lang række brancher - bl.a. vindenergi, telefoni, computerfremstilling, musikudstyr, slagteriudstyr, industriovne, og mange flere. Så jeg mener selv jeg har styr på teknikken. Jeg har lært, at når man laver systemer, som mennesker skal bruge, så er det altafgørende at være god til at spørge og forstå brugernes situation og behov: *Jeg* kan gætte - *du* står med udfordringerne til daglig.

Derfor har jeg gennem de sidste 7 år gjort en stor indsats for at forstå udfordringerne i bageri, butik og på kontoret. Jeg er blevet klogere - men man bliver aldrig færdig med at lære!

- * Dataingeniør siden 1994
- * Startede FoodInfo i 2014
- * Tlf: 5223 6999
- * anders@foodinfo.dk
- * foodinfo.dk
- * facebook.com/foodinfo.dk
- * linkedin.com/in/anjorg

Indledning

FoodInfo kan bruges til mange ting i dit bageri. Måske så mange at det kan være svært at få overblikket, og svært at vide hvordan du skal gå frem. Det vil jeg forsøge at give dig nogle ideer til. Og lad mig som det allerførste slå fast: Du kan hurtigt begynde at skabe værdi med FoodInfo!

1. Nogle få opskrifter kan bringe dig et rigtig stort stykke vej.
2. Du vælger fuldstændigt selv, om du vil udnytte 10% eller 100% af FoodInfo
3. Du kan udvide med nye områder efterhånden som du får tid og lyst

Du tænker måske, at du skal have lagt alle sine opskrifter ind, før du kan begynde at bruge det til noget. Men det er som regel ikke tilfældet. Allerede efter en begrænset mængde arbejde kan du begynde at høste fordelene.

Eller måske tænker du, at du skal investere i en masse dyrt udstyr for at modernisere din virksomhed med FoodInfo. Igen: Du kan nå meget langt med meget lidt. F.eks. er der rigtig mange der bruger den PC, de har i forvejen, og så køber en labelprinter til et par tusinde.

I de følgende afsnit kigger vi på hvordan du kan gøre tingene lidt ad gangen. Og om hvad der skal til, for at opnå hvilke fordele. Udgangspunktet er et helt almindeligt bageri, hvor der ikke findes hjælpemidler til produktmærkning og lignende, og hvor man derfor kun sælger varer over disken, i egen butik.



Jeg har valgt en *realistisk* rækkefølge at beskrive tingene i - både i afsnittene, og i oversigts-billedet midt i bogen. Men denne rækkefølge er langt fra den eneste "rigtige". Jeg har set mange fungerende måder at gribe det an på - det kommer jo ofte an på, hvilket behov du synes er mest presserende lige nu.

Som eksempel kan jeg nævne en bager, der startede på det, jeg her viser som næstsidsste trin! Oven i købet helt uden at lægge nogle væsentlige arbejdstimer i det. Hun fik hjælp til at lægge sine produkter ind (bare navn og pris, ingen opskrift) fra en fil hun kunne trække ud fra kassesystemet. Herefter var hun klar til at modtage bestillinger og håndtere dem via FoodInfo!

Så det er dig der bestemmer retningen. Når "det grundlæggende" er på plads, er der stor frihed til at vælge retningen videre fremad.

Frist med færdigpakkede varer

Lad kunderne selv tage lækre pakker med alt det, de ikke vidste de manglede ...



Som sagt er der ikke en "rigtig" rækkefølge at gøre tingene i. Men et oplagt første skridt (og en måde som mange har gjort det på) er at starte med at få nogle færdigpakkede varer ud i kundeområdet. De kan friste kunderne og skabe mersalg. Varer som knæbrød, småkager, snacks og andre "småting", som kan stå og se lækre ud i gennemsigtige poser, er en oplagt mulighed for at få kunderne til at tage lidt ekstra med hjem.

Og så er der jo også det faktum, at du kun har den plads du har, bag disken, i monter osv. Du får rådighed over meget mere plads til at fremvise produkter, ved at inddrage en del af kundeområdet.

Men det kræver jo, at tingene er mærket med ingrediensliste og evt. næringsberegning. Så du skal have lagt opskrifterne ind på de ting, du gerne vil have i kundeområdet.

Dette er et af de trin, hvor du får rigtig meget værdi for dit arbejde. Måske har du 10, eller måske hele 20 produkter, du gerne vil sælge færdigpakket. Så det er altså dét antal opskrifter, du skal have lagt ind for at begynde at øge din omsætning. En undersøgelse vi foretog i marts 2021 slog fast, at de fleste af vores brugere bruger max 10-15 minutter på at lægge en opskrift ind. Så kan du selv regne ud, hvor hurtigt du kan være i gang.

Der er ingen tvivl om at det er en god forretning at have færdigpakkede varer i forretningen. Lækre ting i præsentabel indpakning, som kunderne kan komme helt tæt på, og blive fristet af. Impulskøb er godt for dig, og kan ses på din bundlinje!

Sælg engros

Lad købmanden sælge dine varer



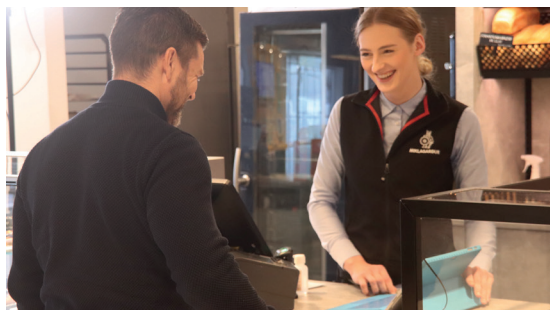
Dette trin kræver selvfølgelig, at du har mulighed for at lave en aftale med f.eks. en købmand (eller flere) om at sælge et udvalg af dine varer. Uanset om han så sælger varerne "over disk", eller har et brødskab, nogle kurve, eller hvad det nu kan være - så har han brug for ingredienslister med allergene-oplysninger for at kunne svare på kundernes evt. spørgsmål. Og Fødevarerstyrelsens. Hvis der er tale om færdigpakkede varer, skal der også være næringsberegning på.

Alt det klarer FoodInfo - men opskrifterne skal selvfølgelig lægges ind. Igen er det en begrænset opgave, da købmanden nok ikke fører hele dit sortiment! Du skal blot lægge de aktuelle produkter ind, så er du klar til at opfylde de krav, købmanden stiller. Om du så skal færdigpakke med labels, om du skal levere en mappe med produktdatablade, eller begge dele - så er det ganske nemt at gøre med FoodInfo.

Salg gennem købmanden er en så grundlæggende ting at bruge FoodInfo til, at jeg har skrevet en e-bog med tips og facts om lige netop dét - se listen over e-bøger på sidste side. Det er nummer 3, den der hedder "Pakket og klar", og den går også lidt mere i dybden med strekkoder osv.

Informér kunden

Vær professionel, og giv hurtigt svar



Dit personale kan udvise professionalisme på mange måder. En af de virkelig vigtige er, at de kan svare på det, som kunderne spørger om. Det kan de, når alle opskrifter er lagt ind, og de kan finde information om alt vedrørende ingredienser, næring, allergener, ved et enkelt opslag.

Vi har gennem tiden lavet flere undersøgelser, for at blive klogere på bageri-kundernes forventninger til information. Vi spurgte en gang folk på gaden, hvor vigtigt det er for dem, at have adgang til en ingrediensliste. I alt 80% af dem der svarede, syntes det var "vigtigt" (27%) eller "meget vigtigt" (53%). For næringsindhold var det samlede tal 66%.

Det er forskelligt hvor spørgelystne folk er i forskellige dele af landet. Men én ting hører vi igen og igen: Folk er stigende interesseret i hvad det er de putter i munden, og flere og flere er på en særlig diæt, og spørger derfor mere og mere.

Rent økonomisk er det sværere at sætte tal på værdien af dette trin - man skal måske snarere spørge sig selv, om man vil undvære de kunder, der ser produktinformation som en forudsætning for at de vil handle et bestemt sted?

Udgangspunkt

Forretningsmulighed:

Salg af brød og kager over disk.
Ingen færdigpakke varer.

Opnået værdi:

Giver de forretningsmuligheder og den indtjening som I kender i dag.

Indtast 10-20 opskrifter

Salg færdigpakke varer

Forretningsmulighed:

Salg af f.eks. småkager, snacks og sandwich i kundeområdet.

Opnået værdi:

Mulighed for et større sortiment, større omsætning og indtjening.

Indtast relevante opskrifter

Engrossalg - sælg til købmanden

Forretningsmulighed:

Salg af brød og kager gennem købmand, kiosk, supermarked osv.

Opnået værdi:

Større omsætning og indtjening.

Indtast alle opskrifter

Gør personalet i stand til at informere

Forretningsmulighed:

Alle medarbejdere har adgang til oplysninger i FoodInfo.

Opnået værdi:

Effektiv betjening, tilfredse kunder, færre afbrydelser af mester, glad FVST

Opdater råvarepriser

Find de rigtige priser med kalkulation

Forretningsmulighed:

Kalkulation af kostpris og dækning, synliggørelse af omkostninger.

Opnået værdi:

Optimerede priser, undgå produktion af produkter der ikke er forretning i.

Opsæt skærm i butik

Service med kundeskr m i butik

Forretningsmulighed:

Produkt-info på skærm i butikken - eller på mobil, web, sociale medier ...

Opnået værdi:

Viser at I g r op i kvalitet. Tiltrækker kunder fra "det bevidste" segment.

Opsæt skærm i bageri

Producer med skærm i bageriet

Forretningsmulighed:

Bagerne kan let finde og skalere opskrifter.

Opnået værdi:

Mindre spildtid, færre fejlproduktioner, mere selvkørende personale.

L g produktionstal i FoodInfo

Produktionsplanlægning

Forretningsmulighed:

Dagens produktion regnes automatisk, incl. afvigelser dag for dag.

Opnået værdi:

Sparet tid til at gætte produktionen. Mindre spild forårsaget af "fejlg t".

Smid bestillingsskemaerne væk :-)

Faste- og engangsbestillinger via FoodInfo

Forretningsmulighed:

Bestillinger modtages via FoodInfo, både de faste og "engangsbestillinger".

Opnået værdi:

Fuld produktionspan, sparet tid, færre fejl i leveringer til kunden, mindre bøvl.

Opret store kunder og afdelinger

Store kunder og afdelinger bestiller direkte

Forretningsmulighed:

Kunder og afdelinger lægger selv deres bestillinger og ændringer ind online.

Opnået værdi:

Sparet tid, færre fejl i leveringer til kunden, nemmere for begge parter.

Kalkulation

Bliv skarp på priserne og tjen mere

Beregning af kostpris

Ingrediens	Pr. produkt	Pr.
Æg, hele, rå	250,0 g = 5,00 kr	250,0 g =
Margarine, 80 % stegning/bagning, vegetabilsk fedt	250,0 g = 2,50 kr	250,0 g =
Hvedemel	250,0 g = 2,00 kr	250,0 g =
Sukker	250,0 g = 1,69 kr	250,0 g =
Lønoms.kostninger	0,0 min = 0,00 kr	0,0 min =
Andre udgifter	1.000,0 g = 11,19 kr	1000 g = 11,1
Total		

Beregning af dækning, udgangspunkt
Kostpris excl. moms (iflg ovenstående) K =
Beregning af dækning ved fast salgspris
Salgspris incl. moms =
Salgspris excl. moms S =

Når dine opskrifter ligger inde i FoodInfo, er det ikke meget der skal til for at du kan lave kalkulation på dine produkter.

Kalkulation vil kort og godt sige, at FoodInfo beregner en kostpris på produktet, og sammenholder den med din salgspris. Så kan du se, hvor god eller dårlig en forretning det er at fremstille og sælge det enkelte produkt.

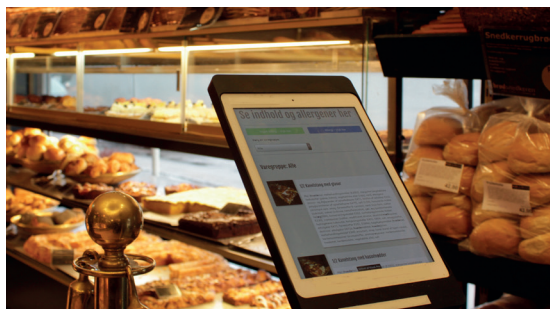
Systemet skal naturligvis kende dine indkøbspriser, men du kan vælge at bruge de listepreiser, der allerede findes for mange produkter, hvis du kan nøjes med et lidt grovere estimat.

Du har også mulighed for at arbejde med kalkulation i forhold til forskellige udsalgspriser - så du f.eks. kan beregne dækningsbidrag ved din udsalgspris i bageriet, og ved din engros-pris. Eller hvor mange prisgrupper du nu har.

Hvis du vil ind og se kritisk på hvordan kostprisen fremkommer, f.eks. hvilke ingredienser der er de "slemme" rent omkostningsmæssigt, så kan du nemt det. I den detaljerede kalkulation for et produkt ser du listen af ingredienser, med omkostningen for den enkelte ingrediens tydeligt angivet.

Kundeskærm

Lad kunden finde informationerne selv



Kundeskræmen er endnu en måde at få yderligere udbytte af det arbejde, du har lagt i at indtaste opskrifter. Kundeskræmen giver kunden mulighed for selv at gå på opdagelse i dine produkter, se billeder, læse ingredienslister og kigge på næringsberegninger.

Selve skærmen kan være en tablet, en "all-in-one" PC med touchskærm, eller en dedikeret væg-skærm der er lavet til formålet. Groft sagt, enhver type enhed der kan køre en internet-browser, og kan tåle at blive betjent af "offentligheden".

Er det ikke en smule upersonligt?

Det vil det være for nogle. Og de kan jo bare spørge personalet i stedet. Men for andre er det stik modsat - hvis man kan finde sine oplysninger selv, uden at være til ulejlighed, er det langt det rareste. Har du skærmen, tilgodeser du begge typer - alle er glade.

I "kundeskræm" pakken er der også mulighed for at kunden kan scanne en QR-kode, og få informationerne på sin egen telefon, nu og her (prøv selv!).



Bageriskærm

Find opskrifter, skalér, se hvordan ...



Nu er opskrifter jo i bund og grund lavet for at man kan fremstille nogle produkter - ikke bare for at FoodInfo kan lave ingredienslister og næringsberegninger! Så hvorfor ikke tage opskrifterne med ud i bageriet, hvor de hører til?

Med en god robust touch-skærm har bagerne adgang til alle opskrifter, og de kan med ganske få tryk skalere opskrifterne til lige præcis den produktion, der skal laves den pågældende dag.

Altså ikke noget med færdig-skalerede opskrifter, så man måske laver lidt for meget - og heller ikke noget med at stå og fedte med en lomme-regner for at beregne den præcise skalering. Bare tryk. "Jeg skal lave 97 stk - beregn!"

Det er sikkert aldrig sket for dig, men jeg har hørt om andre, der af og til har regnet forkert, og derfor kommet til at lave en dej de måtte kassere. Den risiko bliver markant mindre, når hele beregningen foregår i ét hug. Så er det bare at følge den afvejnings-liste der kommer op på skærmen - og sætte flueben efterhånden som man arbejder sig igennem den.

Her er virkelig basis for en øget effektivitet i bageriet - og mere selvkørende svende/lærlinge!

Produktionsplan

Få en færdig plan helt automatisk



Produktionsplanen er i sig selv et område, hvor man kan gå "all in", eller bare få en rigtig god hjælp i det daglige, med et begrænset forarbejde. Helt grundlæggende går det ud på, at du lægger tal ind for, hvor meget af hvert produkt du skal producere pr. dag. Så hvis du lægger tal ind for de 7 dage i ugen, så har du en produktionsplan der fungerer langt det meste af året.

Men hvad så på f.eks. helligdage?

Så kan du nemt rette tallene til, så din plan nu passer til helligdagen. Og da helligdage jo har det med at komme igen hvert år, kan du gemme de nye tal som en "specialdag". Så er du klar næste år, når det igen er f.eks. Store Bededag. Du kan lave alle de specialdage du vil.

Hvad nu hvis jeg nu bruger samme dej i mange produkter - f.eks. bløddøj?

Så går du bare ind på delopskrift bløddøj - FoodInfo finder ud af, hvilke opskrifter du bruger bløddøj i, og finder ud af hvor meget der skal produceres af hver. Det hele lægges sammen, og så ved du hvor meget bløddøj du skal lave i alt!

Det bliver ikke meget nemmere at planlægge!

Bestilling

Lad FoodInfo styre bestillingerne



Bestilling kan groft deles op i to typer: Engangsbestillinger, og faste bestillinger. Første type er, når en kunde ringer eller kommer ind og bestiller f.eks. en kagemand. Anden type er, når du f.eks. skal levere brød til advokatkontorets morgenmad, frokost og kaffepause hver dag.

Engangsbestillinger

Din medarbejder bruger f.eks. en tablet til at indtaste kundens bestilling på - i et skema, som samtidig hjælper hende til at sørge for at huske at få spurgt om alt hvad der skal spørges om.

Faste bestillinger

Her kan man - ligesom med produktionsplanen - indtaste antal af de forskellige produkter, for de forskellige dage. Og ligesom i produktionsplanen kan man nemt rette dage, og lave specialdage, hvis der er tilbagevendende rettelse.

Bestillingerne for en bestemt dag kan hentes ud samlet, og indgå i produktionsplanen.
Slut med sedler og mapper, og slut med fejl!

Erhvervskunder

Lad store kunder eller dine egne afdelinger lægge bestillinger ind selv



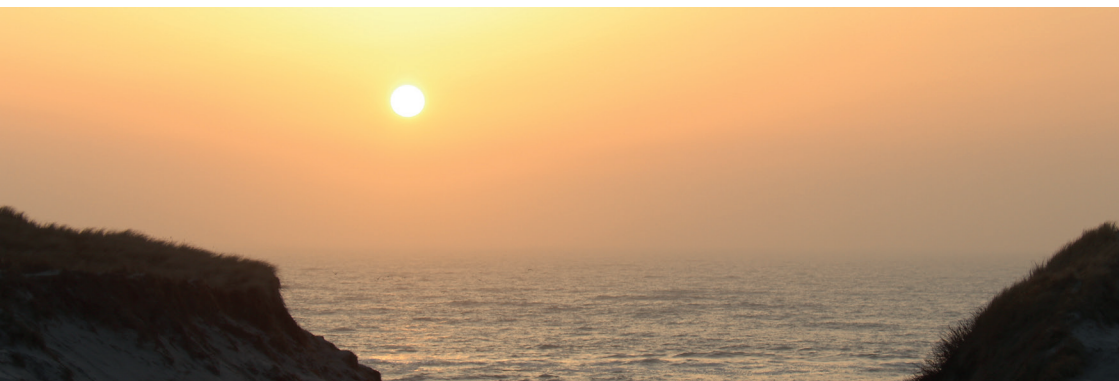
Selv når du har taget springet til at håndtere dine bestillinger med FoodInfo, kan du gøre det endnu nemmere. Det handler om de faste bestillinger. Her kan man betragte en erhvervskunde, et udsalg, og en engroskunde, på samme måde: De er alle aftagere af en bestemt mængde af bestemte produkter på de forskellige dage.

Du kan gøre som vi beskrev lige før, og snakke i telefon og sende mails frem og tilbage, for at få rettelse og opdateringer til de faste bestillinger på plads. Men du kan også oprette aftagere med hver deres særlige bruger, hvor de har mulighed for selv at logge ind og redigere deres bestillinger. Online, og uden at du eller dine medarbejdere skal blandes ind i det.

Hvis du har mange af sådanne kunder, og/eller mange udsalg eller engroskunder, så ved du allerede at du i dag bruger meget tid på det.

Den tid kan du spare - og samtidig mindske risikoen for de fejl, der uundgåeligt sker af og til, når vi mennesker taler/skriver sammen.

Afslutning



Det her var en lyntur gennem de største dele af FoodInfo - i en rækkefølge, som jeg har valgt ud fra at den er realistisk, set i forhold til:

- **Hvad ønsker man ofte at opnå først?**
- **Hvordan kan man stille og roligt "bygge tingene op" og få værdi hen ad vejen?**

Men som sagt tidligere, så er der alle mulige rækkefølger du kan gøre tingene i. Det er dig, der skal se på mulighederne, og vurdere hvilke der er vigtigst for dig at udnytte først, og hvilke der kan komme hen ad vejen.

Hvis du har brug for sparring hertil, så er du altid meget velkommen til at bladre om på første side, finde min mail eller mit telefonnummer, og gi' et kald. Hvis du fortæller lidt om, hvad du har brug for, kan jeg også evt. sætte dig i kontakt med en anden bager, der har gjort noget lignende det, du måske kigger ind i - så kan I få en bager-til-bager snak om tingene. Afslutningsvis giver jeg dig her en række links, som kan give dig endnu mere information:

Liste over E-bøger

foodinfo.dk/ebog

Video: 5 min rundtur

foodinfo.dk/rundtur

Video: Indtast din første opskrift

foodinfo.dk/denfoerste

Hvis du gerne vil se flere videoer, hvor du kan se FoodInfo i aktion, så gå ind på vores hjemmeside, på "**FoodInfo-skolen**":

foodinfo.dk/skole

Er det tid til at prøve det af selv?

Få en uforpligtende prøvekonto
ved at skrive til:

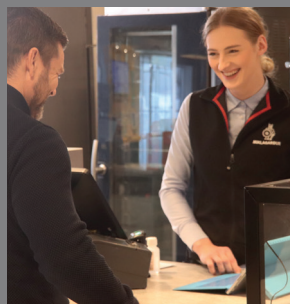
support@foodinfo.dk

Hvis der er noget specielt du gerne vil læse mere om, så gå ind på hjemmesiden:

foodinfo.dk

Ellers ring og få en snak: 5223 6999.

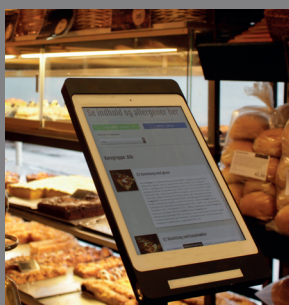




Beregning af købspris

Ingrédients		
4,5 kg. r.v.		
Margarin 80 % stivelsesfri, vegetabilsk fedt	250,0 g =	5,00 kr.
Hvedemel	250,0 g =	2,50 kr.
Sukker	250,0 g =	2,00 kr.
Levedug	250,0 g =	2,00 kr.
Andre udgifter	0,00 kr =	0,00 kr.
Totalt	0,00 kr =	0,00 kr.
	1.000,0 g =	11,19 kr.
		1000 g

regning af dækning, udgangspunkt
 pris excl. moms (iflg. ovenstående) € =
 gangning af dækning ved fast salgspris
 1000 g excl. moms =
 1000 g excl. moms =



E-bøgerne



1. Skab værdi

- Der er flere muligheder end du tror

2. Kom godt i gang

- Erfaringer, råd og tips fra dine kolleger

3. Pakket og klar

- Færdigpakkede varer til butik og engros

<https://foodinfo.dk/ebog>