

# Checklista

En God Granne-metoden för producenter

## Före kontakt

1. Förbered er för varje enskilt kommunmöte. Lista punkter som ni vill diskutera - skicka gärna ut det ni vill prata om med kommunrepresentanten till denne innan mötet:

- Vilken typ av råvara/produkt
- Produktegenskaper (t.ex näringsinnehåll)
- Möjlig volym
- Leveransmöjligheter och ev. logistklösning
- Förädlingsbehov
- Pris
- Upphandlingsupplägg och avrop
- Annat: \_\_\_\_\_

## Under kontakt

1. Ha med relevanta personer från företaget och ev. annan expertis.

2. Gör noteringar om affärsmöjligheterna:

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

3. Bestäm form för uppföljning:

- Tid för nästa möte
- Tidpunkt för att ta in prover/provleverans
- Tidpunkt för att testa logistklösning eller annan ny process
- Årlig kontakt
- Annat: \_\_\_\_\_

4. Be om att få ta del av vilka steg som ingår i inköps- och upphandlingsprocessen.

# Checklista

En God Granne-metoden för producenter

## Efter kontakt

1. Fundera över följande punkter och inkorporera en eller flera av dem i ditt företags arbete med att ta del i upphandlingar:

- Följ upp kontakt med kommun eller marknadsaktiviteten
- Boka ett nytt möte med relevanta personer på kommunen
- Ta in nödvändig kompetens internt och externt
- Genomför prover/provlevererans eller liten direktupphandling
- Visa intresse för att ingå i kommunens företagsnätverk för lokal mat
- Delta i en upphandling
- Annat: \_\_\_\_\_

2. Hur vill ni fortsätta arbeta med er råvara eller era produkter framöver? Vill ni delta i upphandlingar hos fler kommuner? Delta i testbäddar eller prova sälja era restflöden? Resonera fritt:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---