**Afspraken overleg 14 september 2022**

* Met dank aan [de Regiodeal](https://www.rnob.nl/regio-deal-noordoost-brabant-2020) is extra geld beschikbaar gekomen voor onder meer de gezamenlijke promotie en marketing van de Maasheggenproducten, onder het label Smaak van de Maasheggen. In totaal gaat het om 57.000 euro voor de periode van twee jaar (2022-2023), waarbij de gemeente ook een aantal al gedane investeringen als cofinanciering heeft kunnen inbrengen. Het feitelijk beschikbare bedrag ligt dus iets lager, maar is nog steeds ruim genoeg om een verantwoorde en volwassen herintroductie van Smaak van de Maasheggen mogelijk te maken;
* Drie partijen zijn benaderd om, vanuit hun eerdere betrokkenheid bij dit project en de communicatie over De Maasheggen, een offerte uit te brengen voor specifieke onderdelen:
	+ Di-visie: uitvoering van het door hen opgestelde concept Smaak van de Maasheggen;
	+ Cybox: ontwikkelen en onderhouden van een webshop, plus begeleiding van eventuele activiteiten op gebied van sociale media;
	+ Adviseerik: coördinatie en deels ook uitvoering van activiteiten op het gebied van promotie en marketing
* De door Helen en Erik uitgewerkte marketingaanpak wordt onderschreven. Het komt nu aan op de uitvoering!
Doel is om tijdens of rond het NK Maasheggenvlechten in maart 2023 De Smaak van de Maasheggen te herintroduceren. Dat betekent dat er voor die tijd nog een aantal stappen gezet moet worden. Die stappen zijn beschreven in de marketingaanpak.
Aanvullend daarop wordt contact opgenomen met
	+ de organisatie van het NK Maasheggenvlechten *Erik*
	+ de samenstellers van streekpakketten: Lookaal (Babette Gulen) en Goei Gerei (Tessa Hermanussen en/of Robert Hermens)*Erik*
	+ Ebben over evt belangstelling voor eindejaarspakketten. *Erik*
	Mocht die interesse er nog steeds zijn dan moet worden nagegaan of er voldoende voorraad aan Maasheggenproducten is en of er nog extra voorraad kan/moet worden gemaakt. Dat moet tijdig gebeuren omdat sommige producenten (Sander bijvoorbeeld) hebben aangegeven tijd nodig te hebben voor de productie.
	+ Er komt geen andere eindejaarsactie
* Groenings Hofke doet vanaf nu met een nieuw product (Regiosap) mee aan. Met dat product kan beter worden gegarandeerd dat de grondstoffen -in dit geval appels en peren die door particulieren in Vierlingsbeek en omgeving worden aangeboden- ook daadwerkelijk uit het Maasheggengebied komen.
* De Maasheggenthee wordt niet meer uitgegeven in eenkopsverpakkingen, maar in zakjes (5 verschillende smaken)
* Bij toekomstige deelname aan markten en beurzen willen de deelnemers met elkaar afstemmen wie naar welke markt gaat en of er ook pakketten worden aangeboden. Het is van belang dat er tegen die tijd folders of flyers beschikbaar zijn waarin wordt uitgelegd wat Smaak van de Maasheggen is en waar de producten verkrijgbaar zijn. Voor dat laatste is het noodzakelijk dat er voldoende fysieke verkooppunten zijn. *Erik* maakt een lijst met 10 tot 15 potentiële verkooppunten die vervolgens in het najaar worden benaderd.
*Helen* vraagt bij Plus Supermarkt Verbeeten na of en zo ja welke voorwaarden zijn verbonden aan de verkoop van streekproducten in de supermarkt.

De huidige pakketten worden binnenkort nog eens tegen het licht gehouden. Is met alle producten rekening gehouden? Wat zijn de nieuwe verkoopprijzen en in hoeverre sluiten die nog aan (te duur?) op wat de consument bereid is uit te geven?
* Het idee is om tijdens het NK een cheque te overhandigen aan Slabox met de afdrachten 2021 en 2022.
Voor Groenings Hofke is het onmogelijk te achterhalen hoeveel flessen met de Maasheggensticker in 2021 en 2022 zijn verkocht.*Luuk* zal op basis van het afdrachtoverzicht van 2021 (zie bijgaand) een inschatting maken en op basis daarvan een financiële bijdrage doen voor de jaren 2021 en 2022.
*Alle deelnemers* wordt gevraagd aan te geven wat zij in 2022 aan Maasheggenproducten hebben verkocht en wat hun afdracht (5% van inkoopprijs, per stuk) wordt. De bedragen zijn nog niet overgemaakt, omdat er nog geen centraal rekeningnummer is.*Erik* zoekt uit hoe we dat het beste (lees: met de minste rompslomp) kunnen doen;

Over de organisatievorm praten we in het voorjaar van 2023 door, als duidelijk is of de hernieuwde introductie van Smaak van de Maasheggen ook daadwerkelijk leidt tot meer merkbekendheid én verkoop.