

Szervezői tanulságok a REL egyres elemeihez kapcsolódóan



Helyi termelői piac tapasztalatai 1.

- Átgondolt piacnyitás (hány piac, hány termelő, hány vásárló)
- Hiteles(ített) termelők és portékák
- Kiszámíthatatlan a kínálat (szezonális, kevés HR a termelőknél, időjárás, adott terület adta lehetőségek..)
- nem megbízható beszerzési forrás a vásárlóknak, nem tervezhető számukra
- Vásárlói tudatosság alacsony (azt eszem, amit MOST és ITT lehet kapni kontra bevásárlóközpontok a maguk kényelmével)



Helyi termelői piac tapasztalatai 2.

- Piac kontra vásárcsarnok
- időjárási kitettség
- felelős szervezői hozzáállás (jogi megfelelés, hiteles termelők és termékek...)
- Törzsvásárlói réteg alakul ki
- Alacsony a piac ismertsége – marketing??? – szerves fejlődés jelentősége



Helyi termelői piac tapasztalatai 3.

Helyszín:

- Forgalmas helyen (gyalogosan, autóval is megközelíthető helyszín)
- Belvárosban:
 - arculat okozta nehézségek (egyensátrak, plusz asztalok?...)
 - Gazdáknak is parkolódíj!!!
- sátorszerelés és -tárolás nagy kihívás,
- sok parkoló
- időjárástól védett
- Áramvétel, vízvételi hely, mosdó





Kosár tapasztalatai

- Meglévő vásárlói körre épüljön, ha lehet...egyébként nagyon lassan fejlődik, vagy nem tud működni
- Piaccal együttműködve tud megvalósulni
- Gazdákkal való kommunikáció problémái: készletről, új termékekről...
- Nagyon tudatos vásárlókkal működik (szerdáig rendel, pénteken veheti át...sok figyelem..)
- Átvételi pont: központban, de legyen parkoló, piachoz közel...
- Nem elég rugalmas: szezonális termékek hiánya
- Marketing eszközök és azok ismeretének hiánya (támogatás nélkül nem tud megvalósulni)
- Kiszállítás? Csomagküldés?



Éttermi egyeztetések, előadások

Több száz étterem/közétkeztetővel történő találkozás, egyeztetés tanulságai:

- Nem ismerik, nehezen találják meg a helyi termelőket
- Azonos minőségű, nagy mennyiségű árura való igény
- Nyitottak az ár/érték arány megtartására
- Az igényes éttermek maguk keresik a termelőket – nagyon fontos az igazán jó minőség!!!
- Lehetőség a helyi menü irányába való elmozdulásra



Közvetett marketing eszközeink 1.

Gazdatúrák

ingyenes szombati kirándulás

2 termelő megismerése alkalmanként

Kóstolási, vásárlási lehetőségekkel,

Sajtózás:

beharangozó,

nagyobb cikk a termelőről a megyei napilapban





Közvetett marketing eszközeink 2.

Gyermekprogramok a gazdákkal

pl. kenyérsütés, Tésztanap, Mézesen-jó nap

Sajtómegjelenés előtte és utána a gazdával a megyei
napilapban

szemléletformálás, hagyományörzés,

A szülőkön keresztül hat



Közvetett marketing eszközeink 3.

„Itt terem a minőség” című fotókiállítás

Életképek a gazdaudvarokból

Nagyobb munkahelyeken, döntéshozóknál, iskolákban (pl. önkormányzat)





Köszönöm a figyelmet!

**Elérhetőségeink:
Veszprém, Budapest u. 8.
Tel.: 88/578-390**

**E- mail: titkarsag@csalan.hu
www.csalan.hu**

facebook.hu/csalanegyesulet

