



# Kistermelői tapasztalatok a rövid ellátású láncokban rejlő lehetőségek terén



Volf Tibor, kistermelő, Bánd

# Dilemma 1

Profitvezérelt környezetben akarunk értékmegőrző termékekkel érvényesülni (egészséges, nagyobb beltartalmi érték, környezetkímélő termelés stb.)

- A versenytársak profitorientációja
- Mesterséges szabályok
- Személytelen, tömegcikk
- Kereskedelem által (?), de vezérlés folyamatok



 Dilemma 1 megoldása?

**A megoldás mindig a probléma gyökerénél van!!!!**

**Dávid – Góliát harca**

Nekünk kell ezt másképp csinálnunk!

Még több feladat...



## Dilemma 2.

# Vásárlói tudatosság (hiánya?)

Szemléletformálás szükségessége:

- Nem csak az ár számít
- Szezonálitás
- Beltartalom
- Helyi termék jelleg
- Milyen körülmények között termelt






## Tapasztalatok – Háznál történő vásárlás

Pozitívum	Negatívum
Nincs plusz időigénye	rendszeretlen
Nincs plusz szállítás	kiszámíthatatlan
Alkalmazkodik a vásárló és a termelő egymáshoz	Nem tervezhető
költséghatékony	




## Tapasztalatok – Kiszállítás

Pozitívum	Negatívum
Távolabbi vásárlók elérése	rendszeretlen
	Plusz szállítási igény
	Nagy időigényű



# Tapasztalatok – Csomagküldés

Pozitívum	Negatívum
Bárhova lehet	rendszeretlen
	költséges
	Plusz csomagolás



## Tapasztalatok – Piacok, vásárok

Pozitívum	Negatívum
rendszeres	Nehéz körülmények (időjárás és az időjárásjelentés☺)
Tervezhető (az időpont)	Célközönség nem ismerete
	Célközönség elérése (mikor, hol legyünk???)





## Tapasztalatok – Kosár

Pozitívum	Negatívum
kényelmes	Kevés vásárló
Nagyobb választékot tud kínálni	

# Tapasztalatok – Üzletek, kávézók

Pozitívum

időtakarékos

Negativum

Olcsóbban kell adnom a  
terméket



# ■ ■ ■ Jövő???

- Talán a közös kiszállítás?





## Milyen a jó REL?

Hálózat, mely nem  
profitorientált módon  
közreműködik az értékesítés  
kereteinek megteremtésében,  
marketingben....

Összefogás, közösség,  
EGYÜTT



Köszönöm a figyelmet!