

WP4: Ponašanje potrošača hrane

Dr Betty Chang
Camila Massri
Prof Dr Sophie Hieke



1/9/2020



**Horizon 2020
European Union Funding
for Research & Innovation**

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785

Šta pokreće kupovine potrošača u različitim tipovima (katkih) lanaca snabdevanja hranom?

1. Intervjui sa ekspertima-stejkholderima (DE, HU, NL, CH, ES, EL, EU, Ghent)
2. Fokus grupe potrošača (DE, HU, ES, EL): ruralna vs. urbanoj
3. Budućnost: online anketa za potrošače (DE, HU, ES, EL)

Viđenja SFSC



Male farme



- Više organske
- Više prirodne
- Manje potrebe za resursima (zašto košta više?)
- Sporije
- Niži prinos (zato košta više)

Komunicirati sa potrošačima kako proizvodni proces utiče na cenu

Šta potrošači žele?



Potrošači žele da kupe široku paletu proizvoda na jednom mestu

Supermarket



Pijaca



Piljarnice



Zadruga



Online Platforma



Služba isporuke



Kanali za kupovinu koje kupci preferiraju

Šta se potrošačima sviđa kod proizvoda iz SFSC?



Podržava lokalnu zajednicu

Šta potrošači žele da znaju?

- Proizvodni proces vaše hrane: može biti putem posete farmi/video postavljen na website/Facebook
- Koje su prednosti vaših proizvoda – na pr. zdrav, ekološki, podržava lokalnu zajednicu
- Ako prodajete putem kratkog i dugog lanaca, potrošači bi voleli da znaju koji procenat od profita dolazi od direktne prodaje a koji kroz dugi lanac
- Izgradnja međusobnog odnosa je važna za mnoge – na pr. zajednica online

Koji potrošači kupuju SFSC proizvode?



Porodice srednje klase sa malom decom



Stariji (penzioneri)



Saznajte o vašim potrošačima koristeći Google Analytics

“Mislio sam da su moji potrošači stariji, imućniji ljudi, dok nisam upotrebio Google Analytics i otkrio da su oni mlađi muškarci.”

- *Holandski proizvođač travom-hranjene govedine*

Google Analytics daje alate pomoću kojih možete proaći informacije o ljudima koji posećuju vaš website:

Šta ljudi rade kada posete vaš sajt, koliko dugo se zadržavaju, koje stranice posećuju

- Godine, pol, interesovanja, uređaju, lokacija
- Kako su došli do vašeg sajta

Rezime

1. Potrošači kupuju SFSC proizvode zbog benefita za zdravlje i okolinu, podržavanja lokalne zajednice i sklonosti ka tradiciji.
2. Čini se da su glavne grupe potrošača porodice srednje klase sa malom decom i starije osobe.
3. Nemogućnost kupovine na jednom mestu i cena su glavne prepreke za kupovinu SFSC proizvoda.
4. Nemogućnost kupovine na jednom mestu može se prevazići ukoliko se omogući veći opseg SFSC proizvoda na jednom mestu
5. Potrebno je opravdati cenu hrane kod potrošača objavljujući im proizvodne procese i benefite za potrošače, životnu sredinu i proizvođača/lokalnu zajednicu.
6. Istraživanje tržišta može se sprovesti putem razgovora sa potrošačima i putem Google Analytics

Partneri



Daar neem je kennis van!



UNIVERSITY
OF CRETE

 **Agroscope**



UNIVERSITY OF
HOHENHEIM



Campden BRI 
food and drink innovation



in 2020
European Union Funding
for Research & Innovation

The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785

Hvala

betty.chang@eufic.org

