

WP4: Élelmiszer- fogyasztói magatartás

Dr. Szepte Viktória
Dr. Hegyi Adrienn



23/6/2021



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

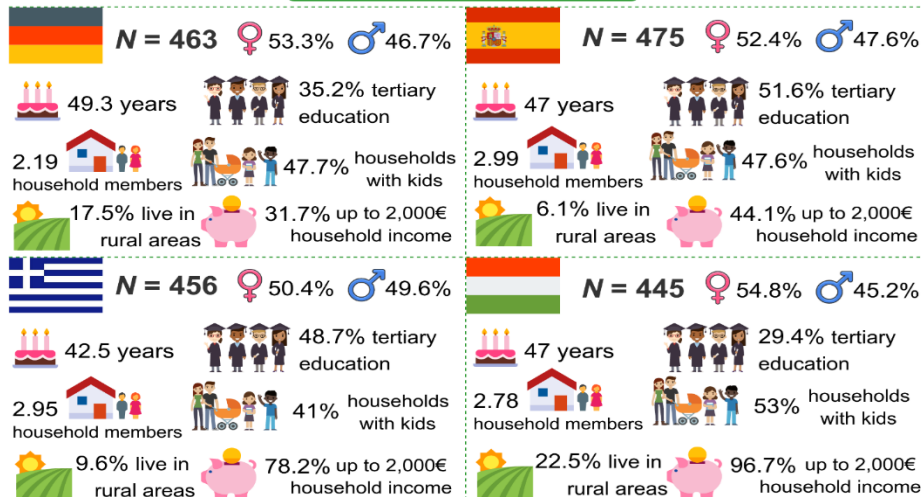
Kutatási kérdés: Mi alapján dönt a fogyasztó a különböző ellátási láncokban történő vásárlásról?

1. Szekunder kutatások 
2. Szakértői interjúk 2019 nyarán (DE, HU, NL, CH, ES, EL, EU, Ghent) 
3. Fogyasztói fókuszcsoportok 2019 őszén (DE, HU, ES, EL): vidék és főváros 
4. Fogyasztói kérdőív 2020 őszén (DE, HU, ES, EL) kb. 500 fő országonként 

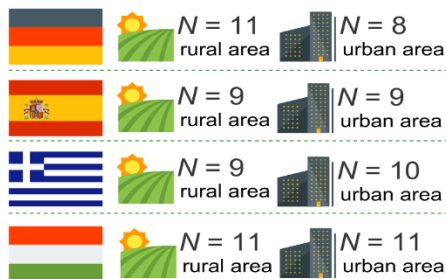
Overview of research studies & key features



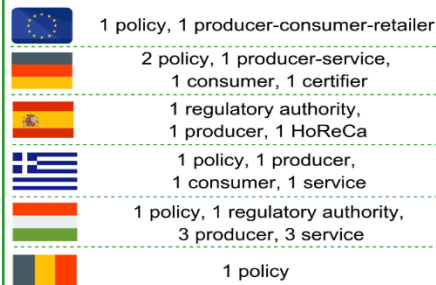
Online survey



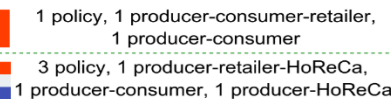
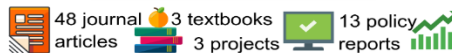
Focus groups



Stakeholder interviews



Literature review



project has received funding from the Horizon 2020 research and innovation grant agreement No. 773785

Mit szeretne a vásárló?



Élelmiszer-vásárlás legfontosabb szempontjai

- Frissesség
 - Íz
 - Általános minőség
 - Alacsony árak
 - Kényelem
- } Kevésbé fontos a németeknek, mint a görögöknek és a magyaroknak



A fogyasztó széles választékot akar egy helyen

Szuper- és hipermarket



83%

Közeli élelmiszerbolt



58%

Diszkontok



54%

Preferált vásárlási helyek

De mit gondol a rövid értékesítési láncról (RÉL)?



RÉL= Kisléptékű gazdálkodás



- „Ökobb”
- Természetesebb
- Kevésbé erőforrás intenzív (de miért kerül mégis többbe?)
- Lassabb
- Alacsonyabbak a hozamok (ezért kerül többbe)

Fogyasztók felé kommunikálni kell, hogy a termelési mód és a költségek között milyen összefüggés van

A fogyasztói vélekedés összességében kedvező

Többnyire egyetértenek az állításokkal:

“Összességében nagyon kedvezőnek tartom a RÉL koncepciót.”

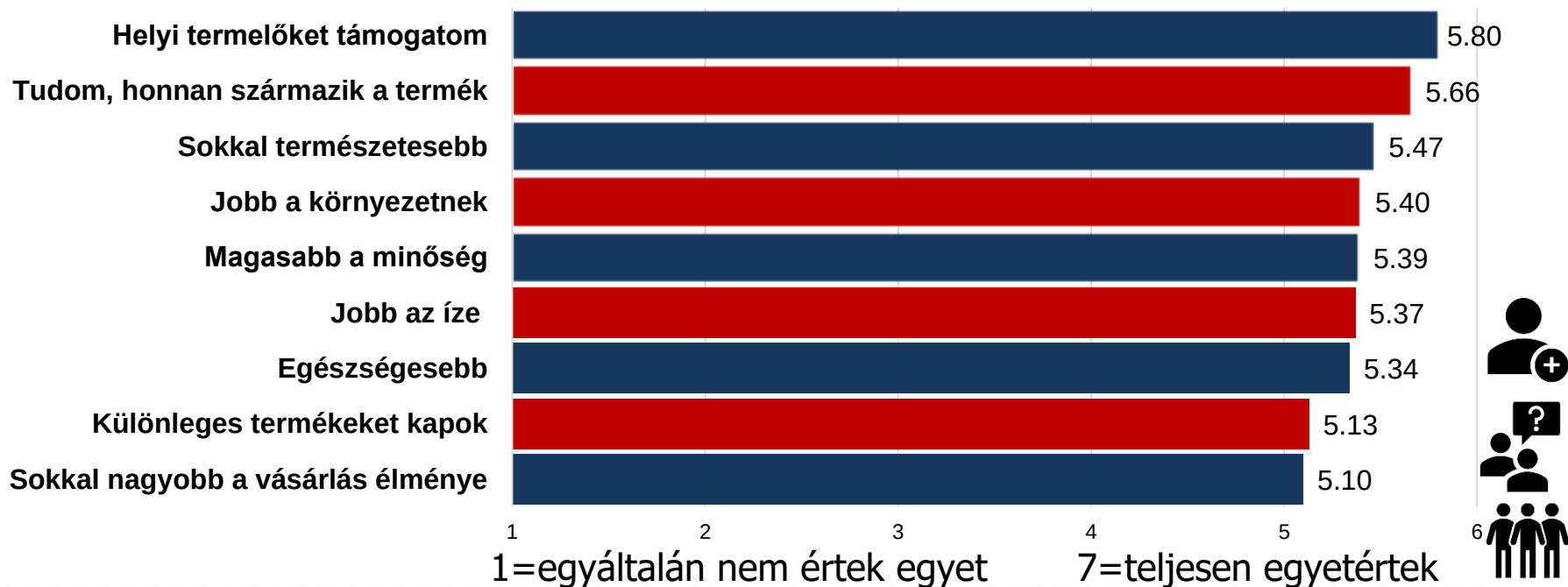
“Úgy vélem, nagyon jó dolog a RÉL.”

“A RÉL-eknek van létjogosultsága.”

Leginkább pozitív vélemények a németeknél, magyarok a leginkább kritikusak.



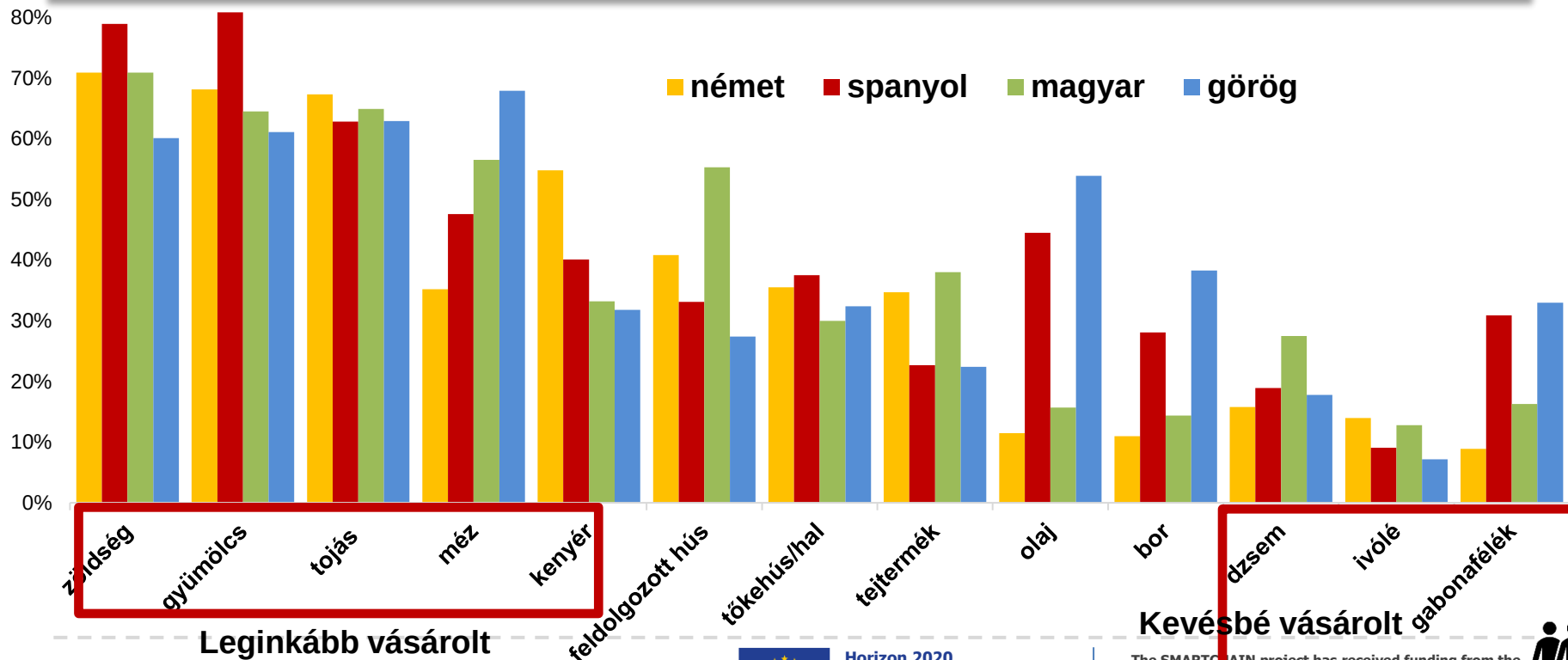
Milyen okokból vásárol(ná)nak a RÉL-ben?



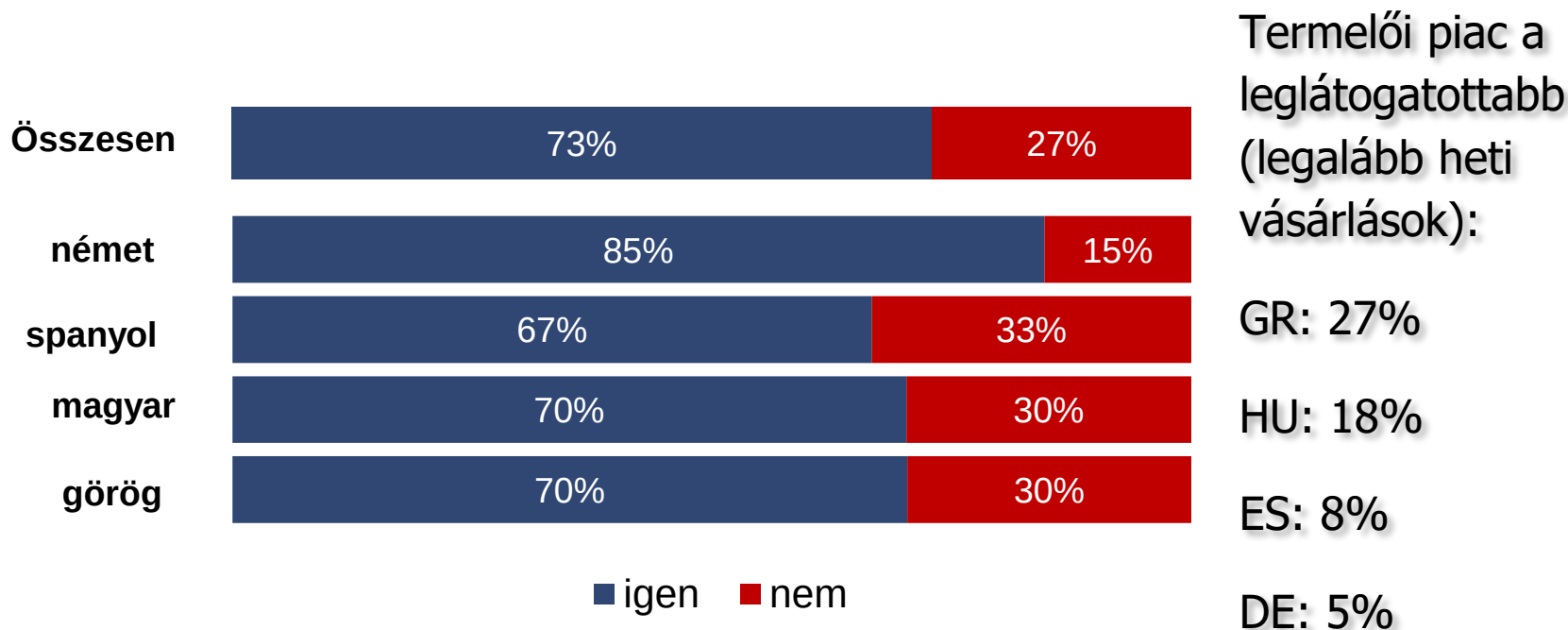
Ha valami visszatart, az azért van, mert a RÉL



Mit vesznek a RÉL-ben?



73%-uk vásárol legalább RÉL-ben



Kik a vásárlók a RÉL-ben?



Olyan emberek vásárolnak itt, akik...

- Sokkal inkább **törődnek az egészségükkel** (saját és családtagok egyaránt),
- az **etikai aspektusok** fontosak számukra (pl. termelők támogatása),
- jobban odafigyelnek a **környezetükre**, annak védelmére,
- **barátaik és a társuk** is szívesen vesz helyi termékeket.



Középosztálybeli családok kisgyerek(ek)kel



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

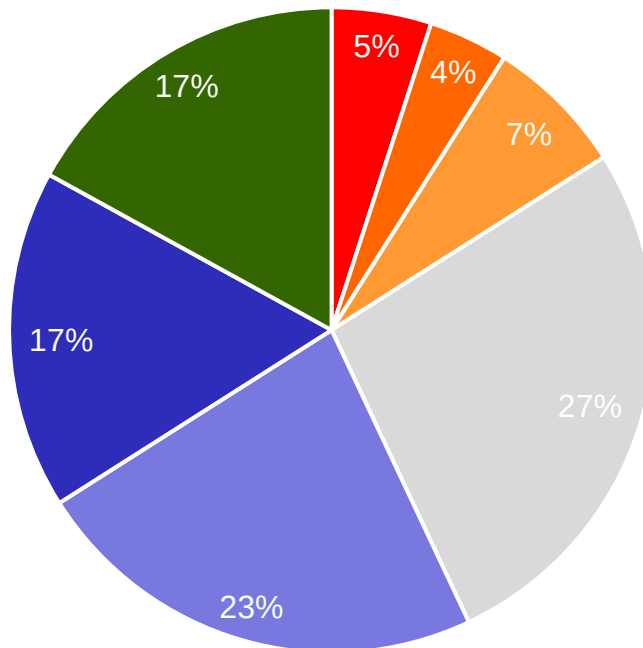
Szeniorok (nyugdíjasok)



Három fogyasztói csoport különíthető el

- **Aktív fanok** (777 fő, 42,2%) *inkább nők, magasabb jövedelemmel, legalább középfokú végzettséggel, idősebbek, kisebb családban élnek*
- **Tunya rajongók** (691 fő, 37,6%)
- **Elutasítók** (371 fő, 20,1%)

A RÉL segít felkészülni az országoknak egy COVID-19-hez hasonló válságra



■ Egyáltalán nem érték egyett ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 ■ 6 ■ Teljesen egyetérték



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

Mire van szükség a RÉL népszerűsítéséhez?

- Fogasztók számára ismeretátadás: nyitott porták, betekintés a termelés, feldolgozás folyamatába (COVID hatás online is jó!)
- „Arcot” kell adni a RÉL termékeknek: friss, egészséges, környezetbarát, helyi gazdaságot támogatja
- Könnyű elérhetőség, széles választék fontos – az árak is jobban elfogadhatók így.



Együttműködő partnerek



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

Köszönjük a megtisztelő
figyelmet!

szenteviki@gmail.com
a.hegyi@campdenkht.hu



Kerekasztal kérdések

- Kérjük, mutassák be a képviselt szervezet(ük), ágazat(uk) példáján, hogyan viselkednek a vásárlóik? Milyen problémákkal szembesülnek? Ismernek-e pozitív vállalati példákat?
- Kik a vásárlók Önök szerint? Mennyire egyezik ez a projektben kapott eredményekkel?
- Milyen lehetőségeket lát a vásárlások ösztönzésére a rövid értékesítési láncban?