

## WP7

### Poslovne i polisi preporuke

Eduardo Puértolas (AZTI),  
Raquel Rodríguez (AZTI),  
Marieke Lameris (NBC), Katia  
De Luca (LCP)



## WP7: opšti koncept i ciljevi



Kako izgledaju uspešne SFSC inovacije?



Kako izgledaju SFSC preduzeća?



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

## WP7: opšti koncept i ciljevi



Kako izgledaju uspešne SFSC inovacije?



Kako izgledaju SFSC preduzeća?



Preporuke za poboljšanje poslovnih performansi



Preporuke za inovaciju i primere dobre prakse



Polisi preporuke



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

## WP7: opšti koncept i ciljevi



Kako izgledaju uspešne SFSC inovacije?



Kako izgledaju SFSC preduzeća?



Preporuke za poboljšanje poslovnih performansi



Preporuke za inovaciju i primere dobre prakse



Polisi preporuke



Horizon 2020  
European Union Funding  
for Research & Innovation

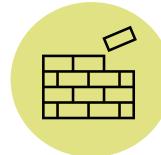
The SMARTCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 773785



## Kako izgledaju uspešne SFSC inovacije?



Najmanje 2 stejkeholdera su uključena



Poboljšava postojeće proizvode pre nego da proizvodi nove.



Mnoge su "nisko-budžetne" (<10,000 €)



Povećava angažovanje potrošača



Ne koriste ih druge kompanije u istom regionu ili proizvodnom sektoru



Marketinške izjave (oznaka na proizvodu, webpage)

\*Based on the analysis of 12 successful innovations.





## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse



Sarađujete sa drugima



Dajte prioritet inovacijama koje dodaju vrednost vašim proizvodima i uslugama



“Nisko-budžetna” inovacija može napraviti razliku



Razmišljate o potrošačima



Potražite inovacije koje postoje u dugim sličnim regionima, zemljama, sektorima



Iskoristite inovaciju za marketing





## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### PRODUŽENJE ROKA TRAJANJA LIOFILIZACIJOM



La Trufa de Álava  
(The Truffle of Alava, Spain)

#### Problem/i

Tartuf je sezonski proizvod visoke vrednosti ali i visokim sadržajem vlage. Zbog toga je ovaj **proizvod vrlo kvarljiv** (rok trajanja je par dana). Sezona tartufa je kratka i danas je nemoguće garantovati prisustvo visokokvalitetnih tartufa na tržištu tokom cele godine.

#### Primjeno inovativno rešenje

Liofilizacija je nova procesna tehnologija koja omogućava smanjenje sadržaja vlage, **povećavajući rok upotrebe uz što je moguće bolje održanje kvaliteta u odnosu na konvencionalne tehnologije sušenja kod kojih se koristi visoka temperatura**. Visoke temperature negativno utiču na aromu tartufa.

#### Analiza troškova i koristi

Cena potrebne investicije (liofilizator) je relativno viska za jednog proizvođača. Ipak, **deljenjem investicije među 57 članova zadruge** i mogućnost prodaje tartufa tokom cele godine (osvajanje novih tržišta i potrošača) čini profitabilnim njegovo korišćenje.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>



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



## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### MAŠINA ZA PRODAJU POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA



Landwirtschaftskammer Niedersachsen (Chamber of Agriculture of Lower-Saxony, Germany)

#### Problem/i

Namenjeno potrošačima kojima nedostaje vreme za kupovinu i kada prodaja može ometati dnevne proizvodne aktivnosti.

Potrošači imaju ograničen pristup farmi/prozvodnim pogonima; neki potrošači mogu biti obeshrabreni da nabave proizvode zbog razdaljine do mesta preuzimanja, ograničenog vremena preuzimanja, oteđanog pristupa itd.

#### Primjeno inovativno rešenje

Postavil je mašinu za prodaju poljoprivrednih proizvoda gde potrošači mogu imati pristup 24h na dan na pouzdanoj lokaciji. Farmeri imaju novi način prodaje svojih svežih proizvoda direktno potrošačima bez potreba da imaju dogovore sa njima.

#### Analiza troškova i koristi

Cena je srednja. To je novi kanal koja daje konkurentnu poziciju u pogledu efikasnosti, jer proizvođači ne moraju predati svoj posao da ni prodavali proizvode.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>  
<https://www.lwk-niedersachsen.de/>



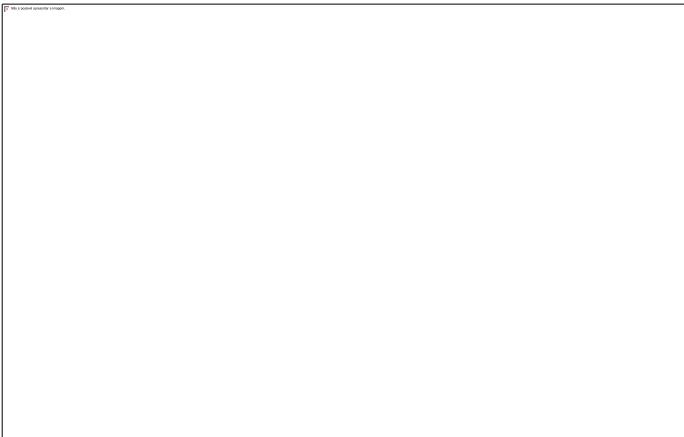
Horizon 2020  
European Union Funding  
for Research & Innovation

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



## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### ONLINE TRŽIŠTE ZA LOKALNU HRANU



Hermeneus World (Spain)

#### Problem/i

U većini slučajeva, mali proizvođači nemaju dovoljno resursa da kreiraju i održavaju svoju sopstvenu internet stranicu i online prodavnicu.

Štaviše, nemaju dovoljne resursa da naprave jaku online promociju i potrošači ne znaju za njihove internet stranice i on line prodavnici.

Zbog COVID-19 pandemije, povećani su zahtevi za online naručivanje i kućnu dostavu.

#### Primjenjeno inovativno rešenje

Pomoću **Hermeneus online marketplace**, SFSCs prozivošači mogu imati **sopstvenu internet stranicu** koju održava treća strana i **prodaje njihove proizode online**, kontrolujući cenu, isporuku i način plaćanja.

#### Analiza troškova i koristi

Hermeneus naplaćuje **paušalno naknadu** proizvođaču na njihovoј platformi (**bez provizije po prodaji**). Korsiti su višestruke: kreirana sopstevana online prodavnica i webstranica, kontakt sa potencijalnim kupcima preko zajednice, direktno povezivanje sa kupcima (bez posrednika) i postati deo zajednice korisnika uključenih u lokalnu trgovinu.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>

<https://www.hermeneus.es/> <https://www.hermeneusworld.com/>



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



## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### ZAJEDNIČKA OZNAKA/ŽIG



Éltető Balaton-felvédék Association (Cooperating Balaton Uplands Trademark System, Hungary)

#### Problem/i

Raštrkani lokalni proizvođači i davaoci usluga stvaraju visoko kvalitetne proizvode, ali sa marketnigom na niskom nivou, bez saradnje, bez veze sa lokalnim/rurlnim programima za razvoj i akterima.

#### Primjenjeno inovativno rešenje

The Cooperating Balaton Uplands Trademark System vrši **zajednički marketing proizvoda lokalnih/ruralnih i malih proizvođača**. Ovaj oznaka označava proizvode specijanog kvaliteta u regionu, **pomažući promociju proizvoda/usluga**. Osnovali su 15 prodajnih mesta, 13 u toj oblasti, 1 u većem gradu, sedištu okruga i 1 u glavnom gradu Budimpešti. Takođe vrše i druge marketinške i promotivne. Uslov za korišćenje ovog žiga je da proizvođač mora da saraduje sa najmanje jednim proizvođačem koji ima ovu oznaku.

#### Analiza troškova i koristi

Mora se platiti **članarina** da bi se postao član udruženja. Ovo je isplativa metoda za upravljanje zajedničkom marketinškom strategijom zasnovanom na diferencijaciji lokalnih SFSC proizvoda specifične oblasti.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>  
<https://eltetobalatonfelvidek.hu>



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



## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### MESTO ZA TRANSFORMATIVNE AKTIVNOSTI



Allotropon (Greece)

#### Problem/i

Potrošači mogu naići na poteškoće da nađu mesta gde bi delili svoje ideje i povezivali se sa ljudima sličnih interesovanja.

#### Primjenjeno inovativno rešenje

Allotropon je mesto gde su **članovi uključeni u društvene aktivnosti..** Oni uspostavaljaju društvene veze sa drugim članovim lokalne zajednice. Članovi redovno koriste prehrambenu prodavnicu za razmenu ideja jedni s drugima i sa lokalnom zajednicom. Oni organizuju razne **društvene događaje** koji se odigravaju u prostorijama prodavnice. Akteri socijalne ekonomije snabdevaju prodavnicu sa lokalnim **proizodima po fer cenama**. Agronomi redovno savetuju i **razmenjuju znanje** sa članovima o pitanjim kvaliteta i bezbednosti hrane.

#### Analiza troškova i koristi

Troškovi transformacije prodavnice su srednji. Članovi će redovno kupovati jer se osećaju angažovani u društvenim aktivnostima.

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>  
<http://www.alltropo.gr/>



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



## Preporuke za inovaciju i primeri dobre prakse

### TRENING I RUKOVOĐENJE STUDENATA



#### Problem/s

**Nema više direkne veze između građana i poljoprivrednika.** Dominantni prehrambeni sistem velikih količina po najnižim mogućim cenama nije najbolje održiv u ekološkom, ekonomskom, socijalnom i kulturnom smislu.

#### Innovative solution applied

Povećati angažovanja društva u SFSC. Increase engagement of society with SFSC. Za poslednjih 4-5 godina, L2L je proširio svoje aktivnosti i **postao mesto za trening i rukovođenje za dobrobit preko 250 studenata** (umetnosti, primenjenih nauka, globalne održivosti, geo nauka) da uče od, istražuju i rade za Local2Local.

#### Analiza troškova i koristi

Cena je visoka (resursi, vreme), ali obezbeđuje jače veze sa potrošačima, povećava angažovanje društva u SFSC

# local2local

local2local (The Netherlands)

<https://www.smartchain-platform.eu/en/innovation-inventory>  
<https://local2local.nl/>



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



## Kako izgledaju SFSC preduzeća?



Male-srednje kompanije  
(< 10 M€; <50 ljudi)



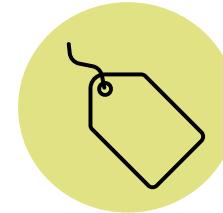
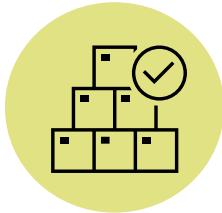
Dele resurse sa drugim farmerima i proizvođačima (76 %)



Prodaju na pokrajinskom-regionalnom nivou  
(1,000-10,000 km<sup>2</sup>)



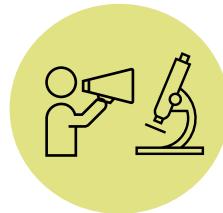
Uglavnom su gradski kupci (70 %)



Normalno > 4 prodajna kanala

(uglavnom specijalizovane prodavnice, sopstene radnje, dostava: od vrata do vrata, telefonom, email, webpage, lokalni marketi i restorani)

Koriste oznake za kvalitet (64 %)



Niske investicije za marketing i inovacije

\*Bazirano na analizi biznis modela 18 studija slučaja





# Kako izgledaju SFSC preduzeća?

## Referentni eksploatacioni model

	<b>1. Zadruga proizvođača</b>
	<b>2. Individualni proizvođači</b>
	<b>3. Poljoprivreda podržana zajednicom</b>
	<b>4. Online i offline pijace</b>
	<b>5. Promocija prodaje na farmi</b>

## Opšta karakteristike

- **Kooperativa proizvođača**
  - Zajednička proizvodnja, distribucija i prodaja
  - Zajedničko brendiranje i vrednosti
  
- **Individualni proizvođači**
  - Individualna proizvodnja/prerada, distribucija i prodaja
  - Individualno brendiranje i vrednosti
  
- **Provdanja koju podržava/poseduje zajednica**
  - Zajednička proizvodnja, žetva i potrošnja
  - Profit za ciljeve zajednice
  
- **Online i offline pijaca za poljoprivredne prehrambene proizvode**
  - Marketing/promocija, distribucija i prodaja preko pijace
  - Funkcija podrške za podsticanje prodaje za lokalne farmere
  
- **Promocija prodaje na farmi sa online/offline pozivanjem ka lokalnim proizvođačim poljoprivrednih proizvoda**
  - Marketing/promocija lokalnih proizvođača hrane
  - Funkcija podrške za podsticanje prodaje za lokalne farmere

## Primeri studije slučaja

- Studija slučaja 1 - Organsko voće
- Studija slučaja 2 - pijaca svesih i lokalnih prozvoda
- Studija slučaja 3 - Tartufi
- Studija slučaja 4 - Organsko sveže voće i povrće
- Studija slučaja 5 - Guščira pašteta
- Studija slučaja 6 - Perada voća i povrća
  
- Studija slučaja 7 - Vinsko i alkoholno sirče
- Studija slučaja 8 - Prirodno meso (hranjeno travom)
- Studija slučaja 9 - Kozji sir
- Studija slučaja 10 - Mogućnosti za zapošljavanje
  
- Studija slučaja 11 - CSA na nacionalnom nivou
- Studija slučaja 12 - CSA na lokalnom nivou
- Studija slučaja 13 - CSA na lokalnom nivou
  
- Studija slučaja 14 – Izgranja SFSC lanaca na svim bivoima
- Studija slučaja 15 - Sveži, organski proizvodi sa farme
- Studija slučaja 16 – Mreža sa socijalnom misijom
  
- Studija slučaja 17 – Nacionalni nivo
- Studija slučaja 18 – Regionalni nivo

\*Bazirano na analizi biznis modela 18 studija slučaja



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



## Kako izgledaju SFSC preduzeća?

### Reference exploitation model

	<b>1. Zadruga proizvođača</b>
	<b>2. Individualni proizvođači</b>
	<b>3. Poljoprivreda podržana zajednicom</b>
	<b>4. Online i offline pijace</b>
	<b>5. Promocija prodaje na farmi</b>

### Osnovne karakteristike

Zadruga proizvođača, omogućava svojim članovima, koji proizvode iste ili slične proizvode, da zajednički proizvode, prerađuju, distribuiraju, plasiraju na tržište i prodaju svoje artikle. Tipično, **ovaj model se bira kada su proizvodnja i prerada relativno skupe i teško ih je realizovati kao pojedinac. Štaviše, kada se plasiranje na tržište i prodaja kombinuju, moguće je razviti više različitih prodajnih kanala.**

Jedna osoba, porodica ili mala grupa ljudi posedujem kontrolise i rukovodi biznisom. Individualni proizvođači tipično imaju **bogato (porodično) nasleđstva i relativno jednostavnu (jeftinu) preradu ili distribuciju**. Prodajni kanali su uglavnom online ili na licu mesta -radnja na farmi. Pored poljoprivrede, nove aktivnosti kao "mesto za obrazovanje" i zapošljavanje siromašnih ili osoba sa invaliditetom, dovodi do većeg uključivanja društvene zajednice i prihoda.

Tradicional model stavljač je akcenat na **održivu poljoprivrednu, deljenje proizvodnog rizika, uključivanje potrošača u proizvodne aktivnosti i autentičnost lokalnih izvora**. Tokom godina, razvili su se različiti tipovi poljoprivrede podržane zajednicom: model pretplate (ugovor o pretplati), model akcionara (kupujete akcije i poljoprivredne proizvode), model zajednice (investirate i upravljate farmom/zemljom i delite proizvode sa zajednicom).

Online prodaj i dalje ubrzano raste, mada online pijace sveže hrane zaostaje za maloprodajom. **Primećuje se da COVID-19 predstavlja obećavajućeg prokretača za SFSCs**. Evidentni su benefiti online **prodaje lokalnih proizvoda 24/7** narastajućoj grupi potencijalnih potrošača koja kupuju online. **Pijace** nude nezavisnom proizvođačima platformu/tržište i marketinško znanje da prodaju proizvode bez tereta zidane prodavnice.

Ovaj model ima primarni cilj da **promoviše/podrži prodaju individualnih proizvođača na farmi i online i poboljša vidljivost farmi**. Sprovođenje marketinških istraživanja o ponašanju potrošača i razmena marketinških znanja sa individualnim proizvođačima i ambasadorima će doprineti stvaranju dodate vrednosti. Ovo se sprovodi na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou. Ove organizacije su uglavnom podržane javnim fondovima.

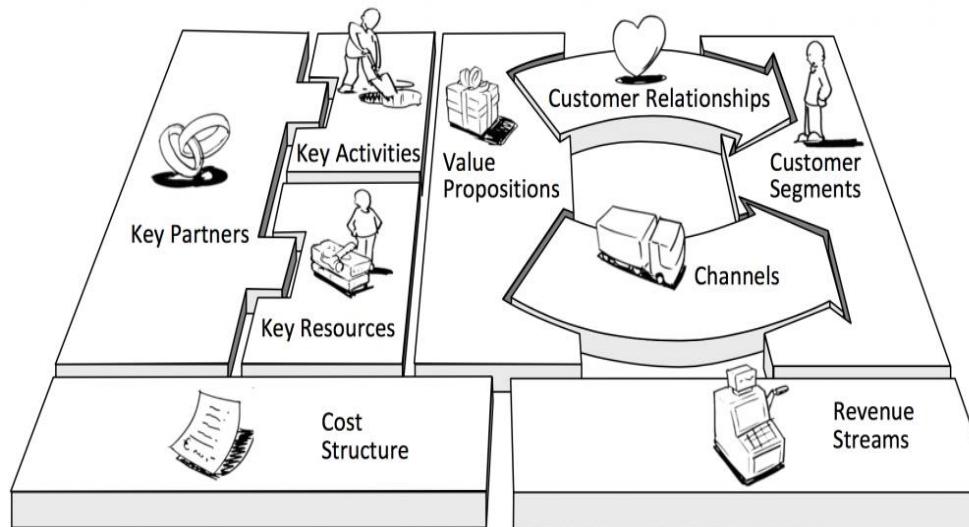
\*Bazirano na analizi biznis modela 18 studija slučaja





## Preporuke za povećanja performansi preduzeća

**Preporuke i saveti su zasnovani na biznis modelu CANVAS**



Osterwalder & Pigneur (2010)



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



## Preporuke za povećanja performansi preduzeća

### Primeri preporuka i saveta za svaki CANVAS blok



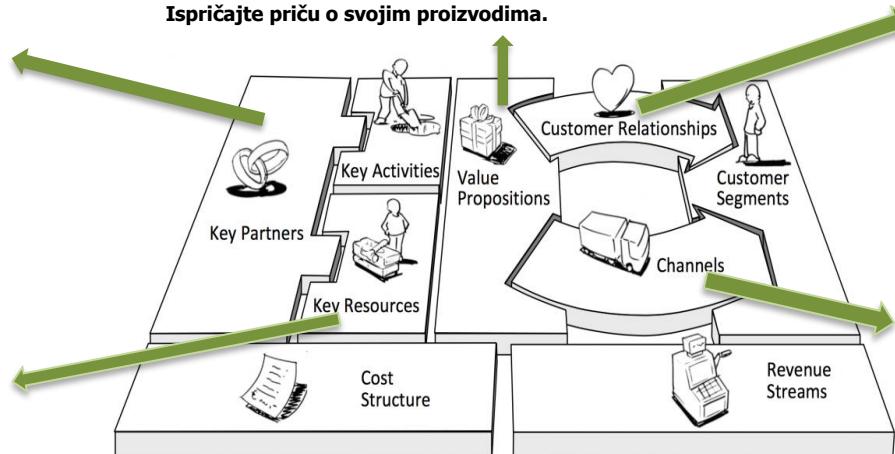
Promovišite i upravljajte lokalnim inicijativama i obrazovnim programima: deljenje znanja i iskustva, preporuke, obilasci i posete (online i offline) su važni načini za informisanje potrošača, promociju zdravih navika i hrane, deljenje dugogodišnjeg iskustva zadruga ili individualnih proizvođača i njihovih familija.



Identifikujte vrednost proizvoda u smislu kvaliteta. Obezbedite informacije potrošačima o dodatoj vrednosti vaših proizvoda i njihovih društvenih i ekoloških benefita, i odgovorite na nedoumice u vezi porekla i bezbednosti.

Jasno izrazite svoj predlog vrednosti čineći ga jasno razumljivim za vaše kupce i šire potencijalne potrošače.

Ispričajte priču o svojim proizvodima.



Obezbediti praktične i nepraktične trening programe, kako pojedinačna tako i grupna, fokusiranih na implementaciju inovačnih rešenja. Ovo pomaže farmerima i profesionalcima da popune rupe u znanju i podelje njihova iskustva i najbolje prakse.



Komunicirajte sa potrošačima ne samo o nutritivnom uticaju već i o ekološkom uticaju, na različite načine, kao što su: lako čitljive informacije o CO<sub>2</sub>, otpadnoj vodi, itd. preko društvenih mrežama ili na pakovanju proizvoda. Organizujte promotivne i degustacione inicijative za proizvode. Pokušajte da uključite porodice sa mlađom decem da ubrzate svest cele porodice o značaju pravilne ishrane.



Promovišite proizvode u restoranima, hotelima i kafićima u lokalnom području.

Istražite nove prodajne kanale.

Online pijace ne samo da omogućavaju online prodajum već predstavljaju dobar način da dođete do novih potrošača zainteresovanih za lokalnu hranu.





## Preporuke za povećenja performansi preduzeća

### Primeri preporuka i saveta za svaki arhetip biznis modela

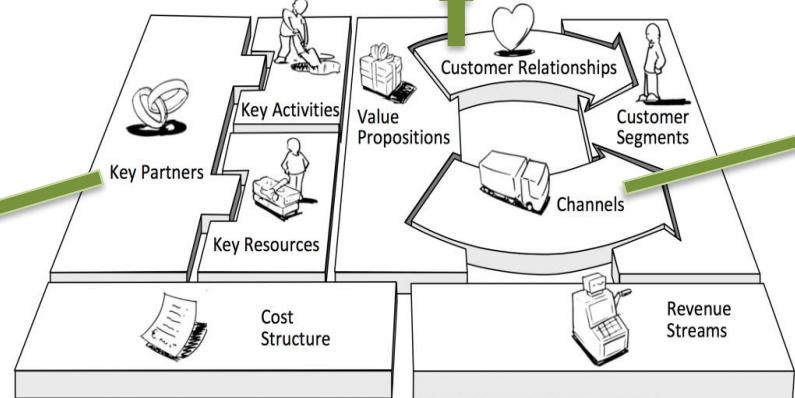


**Oganizovanjem društvenih aktivnosti** u okviru zajedice koja podržava poljoprivredu može biti način za formiranje nove zajednice. Time pružate priliku predplatnicima da se sretnu jedni sa drugima kao i sa farmerima. Jedan od načina da lakše stvorite zajednicu je i da povežete preplatnike sa naiblžim komšijama.

Primenite alate socijalne inovacije poput **kokreiranja i zajedničke saradnje**, što možda neće samo smanjiti cene, već dati dodatu vrednost i rezultovati većoj posvećenosti: uključivanju potrošača kao **online i offline ambasadore SFSC** i obezbeđujući im znanje.

Ako ste **individualni proizvođač**, možete razmisliti o **saradnji sa drugim proizvođačima ili etitetima** kako biste snizili cene, poboljšali kvalitet i suočili se sa nekim od izazova koje ste iskusili.

Ako ste **zadruga proizvođač**, možete produbiti vaše razumevanje saradnje deljenjem, tako što ćete koristeći tu priliku **saradivati takođe i u oblastima o kojima nikad niste razmišljali**.



Zbog pandemije korona virusa, **online kupovima je značajno porasla poslednjih godinu dana**. Zbog toga je vrlo važno da imate **online prodajne kanale**, ne samo za velike prozvođače i trgovce, već i za male lokalne prozvođače. Odberite i definicište model odgovarajuće pijace, organizujete najbolju dostavu na kuću (plan isporuka, bezbednost, alati za izbor....)

**Pažljivo izaberite vaše pakovanje:** kod dostave na kuću važan je način komunikacije i brige o potrošačima.



# Zaključne preporuke



## Inovacije

- ✓ Saradujete sa drugima. Niko ne zna sve!
- ✓ "Nisko-budžetna" inovacija može napraviti razliku.
- ✓ Podražite inovacije koje postoje u drugim regionim, zemljama ili sektorima.
- ✓ Dajte prioritet inovacijama koje zaista dodaju vrednost vašim proizvodima i uslugama.
- ✓ Razmislite o potrošačima. Koje su njihove potrebe i očekivanja?
- ✓ Saopštite svoju inovaciju. Ono što se ne saopšti ne postoji!



## Biznis

- ✓ Promovišite povezivanje i društvene inicijative: povećajte angažovanje kupaca.
- ✓ Jasno izrazite vaš predlog vrednosti. Ispričajte priču o svojim proizvodima!
- ✓ Implementirajte društvene inovacione alate poput kokreiranja i saradnje.
- ✓ Promovišite proizvode u restoranima, hotelima i kafićima na lokalnu.
- ✓ Istražite nove podajne kanale. Online pijace imaju više prednosti od sopstvenih online radnji.



# Hvala na pažnji!

Eduardo Puértolas, [epuertolas@azti.es](mailto:epuertolas@azti.es)



**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