

## WP4: Συμπεριφορά Καταναλωτή για τα Τρόφιμα

Dr Betty Chang  
Camila Massri  
Prof Dr Sophie Hieke



10/2/2021



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

# Αντιλήψεις για τις Βραχείες Αλυσίδες Παραγωγής



# Γεωργία μικρής κλίμακας



- Πιο συχνά παραγωγή προϊόντων βιολογικής καλλιέργειας.
- Λιγότερο βιομηχανοποιημένη παραγωγή.
- Λιγότερο εντατική παραγωγή (Γιατί είναι ακριβότερη;)
- Μικρότερες ποσότητες/πιο αργή διαδικασία (Γι' αυτό και πιο ακριβή!)

# Τι θέλουν οι καταναλωτές;





# Θέλουν να βρискουν ποικιλία προϊόντων συγκεντρωμένη σε ένα μέρος

Supermarket



Λαϊκή αγορά



Άπευθείας αγορά από τον παραγωγό στο



Συνεταιρισμός



Ηλεκτρονικές Αγορές



Παράδοση στο σπίτι τους



# Τι προτιμούν οι καταναλωτές που αγοράζουν από μικρές αλυσίδες παραγωγής?



**Υποστηρίζουν  
ΤΟΠΙΚΕΣ  
ΚΟΙΝΟΤΗΤΕΣ**



## Τι θέλουν να ξέρουν οι καταναλωτές?

- Τον τρόπο/διαδικασία παραγωγής: μπορεί να γίνει με επισκέψεις στο χωράφι ή/και με βίντεο σε ιστοσελίδες του παραγωγού ή Facebook
- Ποια είναι τα οφέλη των προϊόντων – π.χ στην υγεία, το περιβάλλον, την τοπική οικονομία
- Εάν γίνονται πωλήσεις και από κανονικές και από βραχείες αλυσίδες οι καταναλωτές επιθυμούν να γνωρίζουν τα περιθώρια κέρδους και στις δύο περιπτώσεις
- Για αρκετούς καταναλωτές είναι σημαντική η δημιουργία σχέσης με το μέρος που αγοράζουν τρόφιμα (π.χ. η ηλεκτρονική επικοινωνία)



# Ποιοι καταναλωτές αγοράζουν από μικρές αλυσίδες?





# Οικογένειες μεσαίας τάξης με μικρά παιδιά



# Οι ηλικιωμένοι (συνταξιούχοι)



## Χρησιμοποίησε το Google Analytics για να δεις το προφίλ των πελατών σου

«Νόμιζα ότι οι πελάτες μου ήταν μεγαλύτεροι σε ηλικία, και με υψηλά εισοδήματα ώσπου χρησιμοποίησα το Google Analytics και ανακάλυψα ότι οι περισσότεροι ήταν νεαροί άνδρες»

- *Ολλανδός κτηνοτρόφος με μοσχάρια βιολογικής εκτροφής*

Google Analytics σου δίνει δωρεάν εργαλεία για να βρεις πληροφορίες για τους επισκέπτες της ιστοσελίδας σου:

- Τι βλέπουν, πόσο διαρκεί η παραμονή τους στη σελίδα, τι ψάχνουν
- Πληροφορίες για την ηλικία, το φύλο, τα ενδιαφέροντα, την τοποθεσία τους Age, gender, interests, devices, and location
- Πώς ήρθαν στο site σου



# Περιληπτικά

1. Οι καταναλωτές αγοράζουν προϊόντα από μικρές αλυσίδες παραγωγής και εμπορίας κυρίως για τα αναμενόμενα οφέλη στην υγεία, το περιβάλλον, για να υποστηρίξουν τις τοπικές κοινότητες και γιατί επιθυμούν παραδοσιακά προϊόντα
2. Οι κυριότερες ομάδες καταναλωτών που αγοράζουν από μικρές αλυσίδες είναι οικογένειες μεσαίας τάξης με μικρά παιδιά και οι συνταξιούχοι.
3. Η έλλειψη της αγοραστικής «ευκολίας» και οι υψηλές τιμές είναι τα κύρια εμπόδια για αγορές από μικρές αλυσίδες
4. Η ευκολία αγοράς μπορεί να ενισχυθεί με την ύπαρξη μεγαλύτερου εύρους προϊόντων στο ίδιο σημείο πώλησης
5. Είναι αναγκαίο να δοθεί στους καταναλωτές να καταλάβουν ότι οι διαφορετικές παραγωγικές διαδικασίες έχουν διαφορετικά κόστη αλλά και διαφορετικά οφέλη για την υγεία, το περιβάλλον και τις τοπικές κοινότητες
6. Η έρευνα αγοράς που γίνεται συνομιλώντας με τους καταναλωτές και αξιοποιώντας το Google Analytics μπορεί να αποδειχθεί χρήσιμη



*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