

ΠΕ7

Προτάσεις Επιχειρηματικότητας και Πολιτικής

**Eduardo Puértolas (AZTI)-
Ισπανία**

Συμμετέχοντες:

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



19/7/2021



**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

ΠΕ7: Εννοιολόγηση και στόχοι



Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων καινοτομιών στις Βραχείες Αλυσίδες Εφοδιασμού Τροφίμων (εφεξής ΒΑΕΤ);



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ΒΑΕΤ;



ΠΕ7: Εννοιολόγηση και στόχοι



Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων καινοτομιών στις ΒΑΕΤ;



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ΒΑΕΤ;



Συστάσεις για τη βελτίωση της επιχειρηματικής επίδοσης των ΒΑΕΤ



Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών



Συστάσεις πολιτικής



ΠΕ7: Εννοιολόγηση και στόχοι



Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων καινοτομιών στις ΒΑΕΤ;



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ΒΑΕΤ;



Συστάσεις για τη βελτίωση της επιχειρηματικής επίδοσης των ΒΑΕΤ



Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Πολιτικές συστάσεις

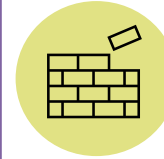




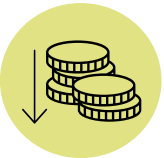
Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων καινοτομιών στις ΒΑΕΤ;



Συμμετέχουν τουλάχιστον 2
ενδιαφερόμενα μέρη



Βελτίωση στα τρέχοντα προϊόντων
και όχι στην παραγωγή νέων



Πολλές από τις καινοτομίες αυτές
είναι “Χαμηλού κόστους (<10,000 €)



Αυξημένη δέσμευση/εμπλοκή
καταναλωτών



Δεν χρησιμοποιούνται από άλλες
επιχειρήσεις στην ίδια περιοχή και
ίδιο τομέα παραγωγής



Εμπορικές απαιτήσεις (σήμανση
προϊόντος, webpage)

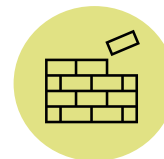




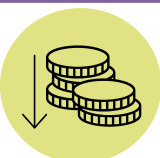
Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών



Συνεργασία με άλλους



Δίνεται προτεραιότητα σε καινοτομίες που προσθέτουν αξία σε προϊόντα & υπηρεσίες της ΒΑΕΤ



Καινοτομίες “Χαμηλού Κόστους” κάνουν τη διαφορά



Σκεφτείτε την συμμετοχή του καταναλωτή



Αναζήτηση καινοτομιών που λειτουργούν θετικά σε άλλες περιοχές/χώρες/τομείς



Επωφεληθείτε από καινοτομίες που σχετίζονται με το μάρκετινγκ





Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Βελτίωση διάρκειας ζωής με ψύξη-ξήρανση



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

Πρόβλημα/τα

Η Τρούφα είναι ένα εποχικό προϊόν υψηλής αξίας αλλά και υψηλής σε περιεκτικότητα υγρασία. Επομένως, το προϊόν είναι **ιδιαίτερα ευπαθές** όσο αφορά τη διάρκεια ζωής του. Η εποχικότητα της τρούφας είναι μικρή και στις μέρες μας είναι αδύνατο να εγγραφεί κανείς την παρουσία υψηλής ποιότητας τρούφας στην αγορά όλο το χρόνο.

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Η **ψύξη-ξήρανση** είναι μια νέα τεχνολογία επεξεργασίας η οποία επιτρέπει τη μείωση της υγρασίας στις τρούφες, **αυξάνοντας της διάρκεια ζωής της** και **διατηρώντας όσο το δυνατό την ποιότητά της** σε σχέση με τις συμβατικές τεχνολογίες ξήρανσης οι οποίες εφαρμόζουν υψηλές θερμοκρασίες. Αυτές οι υψηλές θερμοκρασίες επηρεάζουν αρνητικά το άρωμα της τρούφας.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Το κόστος αυτής της επένδυσης είναι σχετικά υψηλό για έναν μεμονωμένο παραγωγό (μονάδα ψύξης-ξήρανσης). Παρόλ' αυτά, **ο διαμοιρασμός της επένδυσης μεταξύ των 57 μελών του συνεταιρισμού** και η δυνατότητα πώλησης τρούφας όλο το χρόνο (προσεγγίζοντας νέες αγορές και καταναλωτές) καθιστά κερδοφόρα την υιοθέτηση αυτής της εφαρμογής.

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





Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Μηχανές Πώλησης Αγροτικών Προϊόντων



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

Πρόβλημα/τα

Η αφοσίωση στις πωλήσεις απαιτεί χρόνο και ενδέχεται να επηρεάσει τις καθημερινές δραστηριότητες παραγωγής.

Οι καταναλωτές έχουν περιορισμένη πρόσβαση στις αγροτικές εγκαταστάσεις και εγκαταστάσεις παραγωγής· ορισμένοι καταναλωτές αποθαρρύνονται να αγοράσουν προϊόντα λόγω της απόστασης από το σημείο παραλαβής, των περιορισμένων ωρών λειτουργίας και άλλων δυσκολιών πρόσβασης κλπ.

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Εγκατάσταση αυτόματης μηχανής πώλησης αγροτικών προϊόντων όπου οι πελάτες έχουν 24ωρη πρόσβαση κάθε μέρα και σε τοποθεσία που εξυπηρετεί. Οι αγρότες με αυτό τον τρόπο μπορούν να πωλούν φρέσκα προϊόντα διατροφής απευθείας στο κοινό χωρίς να έρχονται σε επαφή με τους καταναλωτές.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Το κόστος είναι **μέτριο**. Αυτή η καινοτομία αποτελεί ένα νέο κανάλι πωλήσεων το οποίο θεωρείται ανταγωνιστικό όσο αφορά τη **θέση και την απόδοση** εφόσον οι παραγωγοί δε χρειάζεται να διακόψουν τις εργασίες τους για να πουλήσουν τα προϊόντα τους.

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

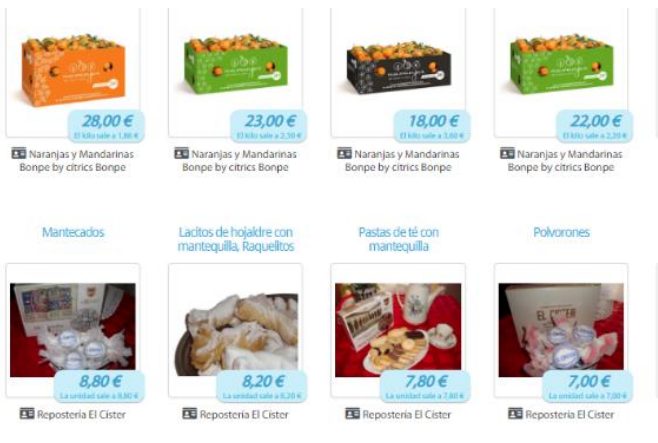
<https://www.lwk-niedersachsen.de/>





Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Διαδικτυακή Αγορά για Τοπικά Τρόφιμα



Hermeneus World (Spain)

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

<https://www.hermeneusworld.com>

Πρόβλημα/τα

Πολλές φορές, οι μικροί παραγωγοί **δεν έχουν αρκετούς πόρους για να δημιουργήσουν ή και να διατηρήσουν τη δική τους ιστοσελίδα και ηλεκτρονικά καταστήματα.**

Επιπλέον, **δεν έχουν τους πόρους για να κάνουν μια ισχυρή, διαδικτυακή, με μεγάλο αντίκτυπο προώθηση** με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να αγνοούν την ιστοσελίδα και τα ηλεκτρονικά καταστήματα των παραγωγών.

Εξαιτίας της πανδημίας (COVID-19 pandemic), **δημιουργήθηκε μια αυξημένη ζήτηση για ηλεκτρονικές παραγγελίες και κατ' οίκον παραδόσεις.**

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Μέσω της διαδικτυακής αγοράς **Hermeneus**, η ιστοσελίδα των παραγωγών των BAET μπορεί να φιλοξενείται από ένα τρίτο ενδιαφερόμενο μέρος, προκειμένου να **πουλήσουν τα προϊόντα τους διαδικτυακά**, ελέγχοντας κατά αυτό τον τρόπο τις τιμές, τους τρόπους παράδοσης και πληρωμής.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Το Hermeneus χρεώνει με **εφάπαξ (flat fee)** την φιλοξενία του παραγωγού στην πλατφόρμα (**χωρίς προμήθεια ανά πώληση**). Τα οφέλη είναι αρκετά: οι παραγωγοί δημιουργούν το δικό τους διαδικτυακό κατάστημα και ιστοσελίδα, επικοινωνούν με πιθανούς μελλοντικούς πελάτες μέσω της διαδικτυακής κοινότητας, επικοινωνούν χωρίς μεσάζοντες με τους καταναλωτές, ενώ επικοινωνούν με μια κοινότητα χρηστών που ασχολείται και αυτή με το τοπικό εμπόριο.





Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Σύστημα Κοινού Σήματος



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

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

<https://eltetobalatonfelvidek.hu>

Πρόβλημα/τα

Πολλοί τοπικοί παραγωγοί και πάροχοι υπηρεσιών ενώ παράγουν προϊόντα υψηλής ποιότητας δεν να τα προωθούν μέσω μηχανισμών μάρκετινγκ, δεν συνεργάζονται μεταξύ τους και δεν έχουν σύνδεση με προγράμματα και φορείς τοπικής και αγροτικής ανάπτυξης.

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Το Συνεργαζόμενο σύστημα εμπορικών σημάτων Balaton Uplands Trademark System εμπορεύεται από κοινού προϊόντα τοπικών και αγροτικών μεταποιητικών μονάδων καθώς και μικρών παραγωγών. Αυτό το σήμα διακρίνει τα ειδικά προϊόντα ποιότητας σε μια συγκεκριμένη περιοχή βοηθώντας κατά αυτόν τον τρόπο στην προώθηση τους. Δημιούργησαν 15 σημεία πώλησης, 13 στην εν λόγω περιοχή, 1 σε κεντρική πόλη και 1 στην Βουδαπέστη πρωτεύουσα της χώρας. Προωθούν τα προϊόντα μέσω μάρκετινγκ αλλά και μέσω της διοργάνωσης εκδηλώσεων, τοπικών εκθέσεων, ενός γενικού ιστότοπου κλπ. Προϋπόθεση για τη χρήση του εμπορικού σήματος είναι ο παραγωγός να έχει συνεργαστεί με τουλάχιστον έναν ακόμη παραγωγό του ίδιου εμπορικού σήματος.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Θα πρέπει να καταβληθεί συνδρομή μέλους προκειμένου να γίνει κανείς μέλος της ένωσης. Αυτή είναι μια οικονομικά αποδοτική μέθοδος για τη λειτουργία μιας κοινής στρατηγικής που βασίζεται στην διαφοροποίηση των τοπικών προϊόντων των BAET από μια συγκεκριμένη περιοχή.



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



Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Χώρος Μεταμορφωτικών Δραστηριοτήτων



Allotropon (Greece)

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

Πρόβλημα/τα

Οι καταναλωτές πολλές φορές δυσκολεύονται να βρουν χώρους όπου θα μοιραστούν τις ιδέες τους και θα ενεργοποιήσουν τους κοινωνικούς τους δεσμούς με άλλα μέλη του δικτύου τους.

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Το ΑΛΛΟΤΡΟΠΟΝ είναι ένας χώρος όπου τα μέλη του είναι προσηλωμένα σε **κοινωνικές δραστηριότητες**. Ενεργοποιούν κοινωνικούς δεσμούς και δίκτυα με άλλα μέλη του δικτύου. Τα μέλη του χρησιμοποιούν το παντοπωλείο συχνά προκειμένου να ανταλλάξουν ιδέες μεταξύ τους και με την τοπική κοινότητα.. Οργανώνουν διάφορες **κοινωνικές εκδηλώσεις** οι οποίες λαμβάνουν χώρα στο χώρο του παντοπωλείου. Τα μέλη του είναι υιοθετούν πρακτικές της Κοινωνικής Οικονομίας και τροφοδοτούν το παντοπωλείο με προϊόντα **δίκαιου εμπορίου**. Οι γεωπόνοι συμβουλεύουν τακτικά τα μέλη του ΑΛΛΟΤΡΟΠΟΝ και ανταλλάσσουν γνώσεις μεταξύ τους σε θέματα που αφορούν την ασφάλεια και την ποιότητα των τροφίμων.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Το κόστος για την «μεταμόρφωση» του παντοπωλείου γίνεται σε μέτριο βαθμό. Τα μέλη του ΑΛΛΟΤΡΟΠΟΝ αγοράζουν τακτικά από αυτό γιατί αισθάνονται συνδεδεμένοι μέσω των κοινωνικών δραστηριοτήτων που συμμετέχουν





Συστάσεις για καινοτομία και παραδείγματα καλών πρακτικών

Εκπαίδευση και Κατάρτιση προς Φοιτητές



Πρόβλημα/τα

Η σχέση μεταξύ πολιτών και αγροτών δεν είναι πλέον άμεση. Το κυρίαρχο αγρο-τροφικό σύστημα των μεγάλων ποσοτήτων με το πιο χαμηλό κόστος δεν θεωρείται βιώσιμο, οικολογικά, οικονομικά κοινωνικά και πολιτισμικά.

Εφαρμογή καινοτόμου λύσης

Αυξημένη συμμετοχή της κοινωνίας στις ΒΑΕΤ. Τα τελευταία 4-5 χρόνια η L2L διεύρυνε και μετέτρεψε τη λειτουργία της σε χώρο εκπαίδευσης και κατάρτισης για πάνω από 250 μαθητές (από το χώρο των τεχνών, των εφαρμοσμένων επιστημών κλπ.), για να μάθουν μέσα από την έρευνα και εργασία για το Local2Local.

Ανάλυση κόστους-ωφέλειας

Το κόστος είναι υψηλό (πόροι, χρόνος) αλλά παρέχει μια ισχυρή διασύνδεση με τους καταναλωτές, και αυξάνει τη δέσμευση της κοινωνίας με τις ΒΑΕΤ.

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



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ΒΑΕΤ;



Μικρού-μεσαίου μεγέθους
σχήματα
(< 10 ΜΕ; <50 άτομα)



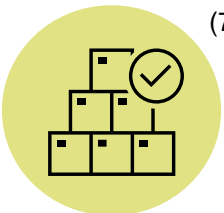
Διαμοιρασμός πόρων με
άλλους αγρότες και
παραγωγούς
(76 % του συνόλου)



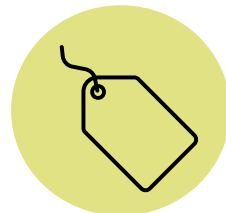
Πώληση σε επαρχιακό-
περιφερειακό επίπεδο
(1,000-10,000 km²)



Καταναλωτές κυρίως από
αστικά κέντρα
(70 % of the total)



Συνήθως > 4 κανάλια πώλησης
(εξειδικευμένοι λιανοπωλητές, own shops, τηλεφωνικές και
από πόρτα σε πόρτα διανομές, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο,
ιστοσελίδα, τοπικές αγορές και εστιατόρια)



Σημάνσεις ποιότητας
(64 % του συνόλου)



Χαμηλές επενδύσεις στο
μάρκετινγκ και την
καινοτομία



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στις ΒΑΕΤ;

Reference exploitation modelΤυπολογία?

	1. Συνεταιρισμοί παραγωγών
	2. Ανεξάρτητοι παραγωγοί
	3. Κοινοτικά Υποστηριζόμενη Γεωργία
	4. Διαδικτυακή και μη διαδικτυακή αγορά/marketplace
	5. Προώθηση πωλήσεων στο αγρόκτημα

Γενικά χαρακτηριστικά

- **Συνεταιρισμοί παραγωγών**
- Κοινή παραγωγή, διανομή και πωλήσεις
- Κοινή σήμανση-πιστοποίηση και αξίες/τιμές
- **Μεμονωμένοι/ανεξάρτητοι παραγωγοί**
- Ατομική παραγωγή/επεξεργασία, διανομή και πωλήσεις
- Ατομική σήμανση-πιστοποίηση και αξίες/τιμές
- **Κοινοτικά υποστηριζόμενη/ιδιόκτητη παραγωγή**
- Κοινή παραγωγή, συγκομιδή και κατανάλωση
- Κέρδος συνδεδεμένο με τους στόχους της τοπικής κοινότητας
- **Διαδικτυακή και μη διαδικτυακή αγορά αγροτικών προϊόντων**
- Διάθεση/προώθηση, διανομή και πωλήσεις μέσω σημείου αγοράς
- Μηχανισμοί υποστήριξης για την αύξηση πωλήσεων σε τοπικούς αγρότες
- **Προώθηση διαδικτυακών/μη διαδικτυακών πωλήσεων από τοπικούς παραγωγούς αγροτικών προϊόντων**
- Μάρκετινγκ/προώθηση αγροτικών προϊόντων από τοπικούς παραγωγούς
- Μηχανισμοί υποστήριξης για την αύξηση πωλήσεων σε τοπικούς αγρότες

Παραδείγματα των μελετών περίπτωσης

- Μελέτη Περίπτωσης 1 – Βιολογικά Φρούτα
- Μελέτη Περίπτωσης 2 – Αγορά τοπικών και φρέσκων προϊόντων
- Μελέτη Περίπτωσης 3 – Τρούφες
- Μελέτη Περίπτωσης 4 – Βιολογικά φρέσκα φρούτα και λαχανικά
- Μελέτη Περίπτωσης 5 - Foie Gras
- Μελέτη Περίπτωσης 6 – Επεξεργασία φρούτων και λαχανικών
- Μελέτη Περίπτωσης 7 - Ξύδι και οξικό οξύ
- Μελέτη Περίπτωσης 8 - Ελευθέρας και φυσικής βοσκής κρέας
- Μελέτη Περίπτωσης 9 - Κατσίκισιο τυρί
- Μελέτη Περίπτωσης 10 - Επαγγελματικές ευκαιρίες
- Μελέτη Περίπτωσης 11 - ΚΥΓ σε εθνικό επίπεδο
- Μελέτη Περίπτωσης 12 - ΚΥΓ σε τοπικό επίπεδο
- Μελέτη Περίπτωσης 13 - ΚΥΓ σε τοπικό επίπεδο
- Μελέτη Περίπτωσης 14 – Δημιουργία ΒΑΕΤ σε όλα τα επίπεδα
- Μελέτη Περίπτωσης 15 - Φρέσκα, βιολογικά προϊόντα που προέρχονται από αγροκτήματα
- Μελέτη Περίπτωσης 16 – Δίκτυο με κοινωνική αποστολή
- Μελέτη Περίπτωσης 17 – Εθνικό επίπεδο
- Μελέτη Περίπτωσης 18 – Περιφερειακό επίπεδο

*Με βάση την ανάλυση του επιχειρηματικού μοντέλου των 18 μελετών περίπτωσης



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



Με τι μοιάζουν, ποια είναι τα χαρακτηριστικά των ΒΑΕΤ επιχειρήσεων;

Reference exploitation model

	1. Συνεταιρισμοί παραγωγών
	2. Ανεξάρτητοι παραγωγοί
	3. Κοινωνικά Υποστηριζόμενη Γεωργία
	4. Διαδικτυακή και μη διαδικτυακή αγορά/marketplace
	5. Προώθηση πωλήσεων στο αγρόκτημα

Γενικά χαρακτηριστικά

Ένας συνεταιρισμός παραγωγών, επιτρέπει στα μέλη του που παράγουν τα ίδια προϊόντα, να τα παράγουν, να τα επεξεργάζονται να τα διανέμουν να τα εμπορεύονται και να τα πουλούν από κοινού. Συνήθως, **αυτό το μοντέλο επιλέγεται όταν η παραγωγή και η επεξεργασία των προϊόντων είναι ακριβή και επομένως δύσκολο να γίνει ατομικά. Επιπλέον, ο συνδυασμός μάρκετινγκ και πωλήσεις, δίνει τη δυνατότητα να δημιουργηθούν πολλά και διαφορετικά κανάλια πωλήσεων.**

Ένα άτομο, μια οικογένεια ή μικρή ομάδα ανθρώπων, ελέγχουν και διοικούν την επιχείρηση. Οι ανεξάρτητοι παραγωγοί συνήθως έχουν **πλούσια (οικογενειακή) κληρονομιά**, και υιοθετούν απλές (**φθηνές**) διαδικασίες επεξεργασίας και διανομής των προϊόντων τους. Χρησιμοποιούν το διαδίκτυο ή το αγρόκτημά τους ως κανάλια πώλησης. Πέρα από τη γεωργία, ασχολούνται με δραστηριότητες που αφορούν «την εκπαίδευση» και την απασχόληση ατόμων που βρίσκονται σε μειονεκτική θέση ή ατόμων με ειδικές ανάγκες καθιερώνοντας την εισροή νέων εσόδων εφικτή και καθιστώντας μεγαλύτερη την εμπλοκή της κοινότητας.

Το συγκεκριμένο μοντέλο επικεντρώνεται στην **αισιόδοξη γεωργία, το διαμοιρασμό του κόστους παραγωγής, την εμπλοκή των καταναλωτών στις παραγωγικές δραστηριότητες, και την αυθεντικότητα των προϊόντων τοπικής προέλευσης**. Τα τελευταία χρόνια, οι διαφορετικοί τύποι της ΚΥΓ εξελίχθηκαν σε: συνδρομητικό μοντέλο, μοντέλο μετοχών (αγορά μετοχών και παραγωγής από τη γη), κοινοτικό μοντέλο (επένδυση και λειτουργία αγροκτήματος και διαμοιρασμός προϊόντων με την κοινότητα).

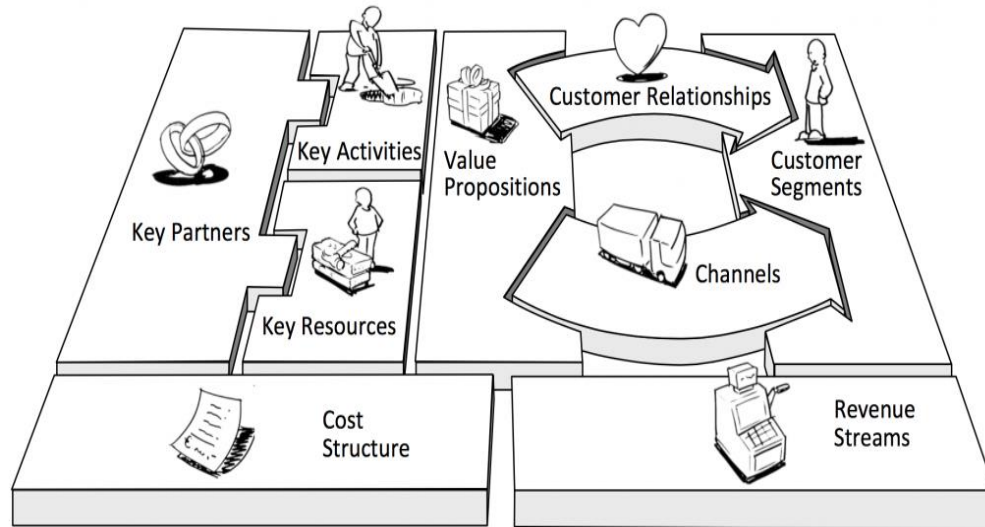
Το διαδικτυακό λιανικό εμπόριο εξακολουθεί να αναπτύσσεται με γοργούς ρυθμούς, ενώ το διαδικτυακό εμπόριο φρέσκων φρούτων και λαχανικών υστερεί. **Από την έναρξη της πανδημίας COVID-19 παρατηρείται μια πρόσθετη ζήτηση για αυτά**. Τα διαδικτυακά οφέλη από την πώληση τοπικών προϊόντων είναι προφανή 24/7 καθώς παρατηρείται αύξηση στον αριθμό δυναμικών καταναλωτών. **Οι διαδικτυακές αγορές** προσφέρουν στους ανεξάρτητους παραγωγούς μια εμπορική πλατφόρμα και γνώσεις μάρκετινγκ προκειμένου να πουλήσουν τα προϊόντα τους χωρίς το βάρος ενός καταστήματος.

Αυτό το μοντέλο έχει ως βασικό στόχο να **προωθεί/ενισχύει πωλήσεις στο αγρόκτημα αλλά και διαδικτυακές πωλήσεις από ανεξάρτητους παραγωγούς για την καλύτερη προβολή του αγροκτήματος**. Η διεξαγωγή έρευνας μάρκετινγκ για την συμπεριφορά των καταναλωτών και η ανταλλαγή γνώσεων με παραγωγούς και πρεσβευτές της γνώσης προσθέτουν αξία σε αυτό το μοντέλο. Αυτό διεξάγεται τόσο σε περιφερειακό όσο και σε εθνικό επίπεδο. Αυτού του είδους οι οργανώσεις συνήθως υποστηρίζονται από δημόσια κεφάλαια.



Συστάσεις για τη βελτίωση της επιχειρηματικής επίδοσης των ΒΑΕΤ

Προτάσεις και ιδέες με βάση το πρότυπο δημιουργίας επιχειρηματικού μοντέλου CANVAS



Osterwalder & Pigneur (2010)





Συστάσεις για τη βελτίωση της επιχειρηματικής επίδοσης των ΒΑΕΤ

Παραδείγματα, προτάσεις και συμβουλές για κάθε στοιχείο του προτύπου επιχειρηματικών μοντέλων CANVAS



Πρώθηση και διαχείριση τοπικών πρωτοβουλιών δικτύωσης και εκπαιδευτικών προγραμμάτων:

ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών, διήγηση ιστοριών, εκδρομές και επισκέψεις (διαδικτυακές και μη), όλα αυτά αποτελούν σημαντικούς τρόπους ενημέρωσης καταναλωτών, προώθησης υγιεινών συνθηθειών και τροφίμων, ανταλλαγής μακροχρόνιας παράδοσης ανεξάρτητων παραγωγών και των οικογενειών τους, και συνεταιρισμών παραγωγών.



Παροχή πρακτικών και μη πρακτικών προγραμμάτων κατάρτισης, και ατομικά και ομαδικά, τα οποία θα επικεντρώνονται στην εφαρμογή καινοτόμων λύσεων. Αυτή η προσέγγιση θα βοηθά αγρότες και επαγγελματίες να καλύπτουν τυχόν κενά γνώσης, και να ανταλλάσσουν τις εμπειρίες και βέλτιστες πρακτικές τους.



Προσδιορισμός της αξίας προϊόντων με βάση την ποιότητα. **Παροχή πληροφοριών σε καταναλωτές για την προστιθέμενη αξία** των προϊόντων τους, για τα **κοινωνικά** και **περιβαλλοντικά οφέλη**, και την αντιμετώπιση προβλημάτων σχετικά **με τον τόπο προέλευσης και την ασφάλεια τους.**

Εκφράστε με σαφήνεια την πρόταση αξίας/value proposition έτσι ώστε να γίνει κατανοητή σε καταναλωτές αλλά και σε δυνητικά μελλοντικούς πελάτες.

Διηγηθείτε μια ιστορία για τα προϊόντα σας



Επικοινωνήστε στους πελάτες όχι μόνο το θρεπτικό αλλά και περιβαλλοντικό αντίκτυπο με διαφορετικούς τρόπους όπως: με κατανοητές πληροφορίες για τις εκπομπές του άνθρακα, τα υγρά απόβλητα, κλπ., με τη βοήθεια των **μέσων κοινωνικής δικτύωσης** ή στη **συσσκευασία των προϊόντων.**

Οργανώστε πρωτοβουλίες προώθησης και γευσιγνωσίας για τα προϊόντα. **Εμπλέξτε οικογένειες με μικρά παιδιά** και να τους ευαισθητοποιήσετε για τη σημασία της καλής διατροφής.



Πρωθήστε προϊόντα σε εστιατόρια, ξενοδοχεία και καφετέριες στην περιοχή σας.

Διερευνήστε νέα κανάλια πώλησης.

Οι διαδικτυακές αγορές δεν επιτρέπουν μόνο την πώληση μέσω διαδικτύου, αλλά είναι ένα καλό εργαλείο προσέγγισης για νέους καταναλωτές που ενδιαφέρονται για τοπικά τρόφιμα.





Συστάσεις για τη βελτίωση της επιχειρηματικής επίδοσης των ΒΑΕΤ

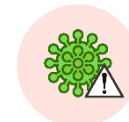
Παραδείγματα, συστάσεις και συμβουλές για κάθε αρχέτυπο επιχειρηματικού μοντέλου



Η φιλοξενία κοινωνικών δραστηριοτήτων στα πλαίσια της κοινοτικά υποστηριζόμενης γεωργίας βοηθά στη δημιουργία μιας κοινότητας. Δίνει την ευκαιρία στους συνδρομητές να συναντηθούν μεταξύ τους αλλά και με αγρότες. Ένας τρόπος για να δημιουργήσετε ευκολότερα δίκτυα είναι να συνδέσετε τους συνδρομητές με τους πλησιέστερους γείτονές τους.



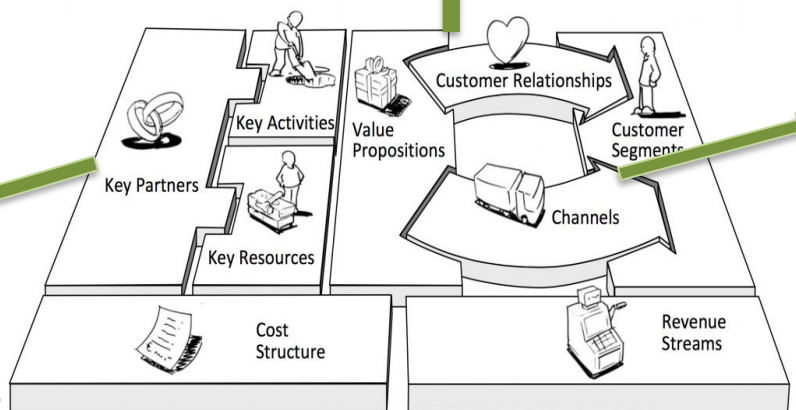
Εφαρμόζοντας εργαλεία της Κοινωνικής Καινοτομίας όπως η **συν-δημιουργία και η συνεργασία** μπορεί να μειώσει όχι μόνο το κόστος, αλλά και να προσδώσει επιπλέον αξία η οποία θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη δέσμευση: οι πελάτες εμπλέκονται και λειτουργούν ως εκπρόσωποι της διαδικτυακής και μη διαδικτυακής λειτουργίας των ΒΑΕΤ και παρέχουν επίσης γνώση.



Εάν είστε **ανεξάρτητος παραγωγός**, μπορείτε να **συνεργαστείτε με άλλους παραγωγούς ή επιχειρήσεις/οργανισμούς** ώστε να μειώσετε το κόστος, να βελτιώσετε την ποιότητα και να βελτιώσετε κάποια από τα προβλήματα που αντιμετωπίζετε.



Εάν είστε **συνεταιρισμός παραγωγών**, μπορείτε να κατανοήσετε σε βάθος ζητήματα του «συνεταιρίζεσθαι» και της κοινής χρήσης πόρων, χρησιμοποιώντας αυτή την ευκαιρία να **συνεργαστείτε και σε τομείς που δεν είχατε ποτέ σκεφτεί**.



Εξαιτίας της πανδημίας, **οι διαδικτυακές αγορές αυξήθηκαν σημαντικά τον τελευταίο χρόνο**. Είναι σημαντικό, συνεπώς, να δημιουργηθούν **διαδικτυακά κανάλια πώλησης**, όχι μόνο για μεγάλους παραγωγούς και λιανοπωλητές, αλλά και για μικρούς τοπικούς παραγωγούς. Επιλέξτε το κατάλληλο για εσάς **μοντέλο αγοράς**, σιγουρευτείτε ότι έχετε οργανώσει την καλύτερη κατ' οίκον διανομή (σχεδιασμός παράδοσης, ασφάλεια, εργαλεία επιλογής...)

Επιλέξτε προσεκτικά τη συσκευασία: η διανομή κατ' οίκον είναι μια σημαντική μορφή επικοινωνίας και εξυπηρέτησης πελατών.



Αποτελέσματα και συστάσεις



Καινοτομία

- ✓ Συνεργαστείτε με άλλους. Κανείς δεν γνωρίζει τα πάντα!
- ✓ Οι καινοτομίες “χαμηλού κόστους” μπορούν και κάνουν τη διαφορά.
- ✓ Αναζητείστε επιτυχημένες καινοτομίες σε άλλες περιοχές, χώρες ή τομείς.
- ✓ Δώστε προτεραιότητα σε καινοτομίες που πραγματικά προσθέτουν αξία στα προϊόντα και υπηρεσίες σας.
- ✓ Σκεφτείτε τους καταναλωτές. Ποιες είναι οι ανάγκες και οι προσδοκίες τους;
- ✓ Διαδώστε την καινοτομία σας. Ό,τι δεν κοινοποιείται απλά δεν υπάρχει!



Επιχειρηματικότητα

- ✓ Προωθείστε τη δικτύωση και τις κοινωνικές πρωτοβουλίες: εμπλέξτε περισσότερο τους καταναλωτές.
- ✓ Επικοινωνήστε με σαφήνεια την αξία του εγχειρήματός σας. Διηγηθείτε μια ιστορία για τα προϊόντα σας!
- ✓ Εφαρμόστε εργαλεία Κοινωνικής Καινοτομίας όπως η συν-δημιουργία και η συνεργασία.
- ✓ Προωθείστε προϊόντα σε εστιατόρια, ξενοδοχεία και καφέ τοπικά.
- ✓ Εξερευνήστε νέα κανάλια πώλησης. Οι διαδικτυακές αγορές έχουν περισσότερα πλεονεκτήματα από τα διαδικτυακά καταστήματα.



Σας ευχαριστούμε για την προσοχή σας!

Eduardo Puértolas, 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