



Οδηγός Γεωργικών Επιχειρήσεων

Ο Οδηγός αυτός θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε τις βασικές αρχές της Γεωπονικής Επιστήμης αλλά και τις Εμπορικές Πρακτικές των Αγροτικών προϊόντων. Απευθύνεται κυρίως σε νέους ανθρώπους, που λόγω της οικονομικής κρίσης επιχειρούν την καλλιέργεια της γης.

Κολιοπάνος Λ. Σωτήριος

Γεωπόνος Α.Π.Θ M.Sc

Ιστοσελίδα <http://www.e-geoponoi.gr>

e-geoponoi.gr

© 2012 Κολιοπάνος Σωτήριος

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας, προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (ν 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται αυστηρά η πώληση του με σκοπό το κέρδος.

Απαγορεύεται η διασκευή και επεξεργασία του παρόντος έργου, από πρόσωπα (Νομικά ή Φυσικά) χωρίς την γραπτή άδεια του συγγραφέα. Επιτρέπεται η διανομή του σε τρίτους, εφόσον γίνει αναφορά στον δημιουργό και τηρηθούν υποχρεωτικά οι παραπάνω προϋποθέσεις

Το παρόν έργο (e book) είναι εκπαιδευτικό και διανέμεται μέσω της Ιστοσελίδας www.e-geoponoi.gr , με σκοπό να εξοικειωθεί ο αναγνώστης με τις βασικές έννοιες της Γεωπονικής Επιστήμης. Ο συγγραφέας προτείνει στους αναγνώστες, πριν ξεκινήσουν οποιαδήποτε επένδυση στον Γεωργικό χώρο να συμβουλευτούν την γνώμη κάποιου ειδικού της εμπιστοσύνης τους.

Περιεχόμενα	σελ
Τι εννοούμε με τον όρο Αγροτική Επιχείρηση;	4
Οι Αγροτικές επιχειρήσεις στις νέες Οικονομικές συνθήκες	5
Τι είναι η καλλιέργεια Φυτικών ειδών;	6
Γιατί Καλλιεργούμε;	8
Τα Βασικά σημεία μιας επιτυχημένης Καλλιέργειας	9
Παίζει ρόλο η αύξηση της παραγωγής ;	11
Τι είναι η μετασυλλεκτική ζωή ;	13
Τι είναι το Μάρκετινγκ Αγροτικών προϊόντων	14
Πού θα βρω πελάτες;	15
Γιατί να αγοράσουν τα δικά σας προϊόντα;	17
Τι πρέπει να κάνει ο επενδυτής Αγροτικών προϊόντων για να πετύχει;	17
Επίλογος	20

Τι εννοούμε με τον όρο Αγροτική Επιχείρηση;

Η Ενασχόληση με την αγροτική παραγωγή, σε γενικές γραμμές διαχωρίζεται σε επαγγελματική και ερασιτεχνική.

Σε περίπτωση που κάποιος καλλιεργεί με σκοπό αποκλειστικά και μόνο να καλύψει τις δικές του ανάγκες ή τις ανάγκες της οικογένειάς του, τότε μιλάμε για ερασιτεχνική παραγωγή.

Όταν όμως η καλλιέργεια προορίζεται για την πώληση των παραγόμενων προϊόντων και ουσιαστικά προσδοκάμε κέρδη από αυτή τότε γίνεται επαγγελματική. Επομένως μιλάμε ουσιαστικά για μία επιχείρηση η οποία παράγει προϊόν ή προϊόντα και υπακούει σε όλους τους νόμους της οικονομίας, που ισχύουν σήμερα.

Επομένως η αγροτική επιχείρηση περιέχει:

- Έξοδα κεφαλαίου
- Έξοδα επενδύσεων – αποσβέσεων
- Έξοδα τεχνογνωσίας – τεχνολογίας
- Έξοδα γραφειοκρατικά
- Έξοδα διαφήμισης



Ουσιαστικά η αγροτική παραγωγή αποτελεί μία ολοκληρωμένη επιχείρηση και ο επενδυτής, **δεν σταματά την δουλειά του με το τέλος της συγκομιδής του προϊόντος.**

Είναι επομένως πολύ σημαντικό, όσοι από εσάς θέλετε να ασχοληθείτε με την αγροτική παραγωγή, να έχετε υπόψη όλα τα παραπάνω και να μην αφήνετε να υστερεί κανένας τομέας της αγροτικής σας επιχείρησης.

Οι Αγροτικές επιχειρήσεις στις νέες Οικονομικές συνθήκες

Στις σημερινές συνθήκες παραγωγής αγροτικών προϊόντων δεν μπορούμε να μιλάμε μόνο για παραγωγή αγροτικών προϊόντων, αποκλειστικά για την κάλυψη των διατροφικών αναγκών της ανθρωπότητας. Οι αγροτικές επιχειρήσεις σε γενικές γραμμές μπορούν να διαθέσουν προϊόντα για:

- Την κάλυψη των διατροφικών αναγκών του συνόλου του πληθυσμού
- Την κάλυψη των διατροφικών αναγκών αποκλειστικά και μόνο μιας ομάδας ανθρώπων με ειδικά χαρακτηριστικά
- Την κάλυψη αναγκών ψυχαγωγίας
- Την κάλυψη αναγκών ενέργειας
- Την κάλυψη αναγκών αύξησης της ποιότητας ζωής



Με βάση τα παραπάνω μπορούν να δημιουργηθούν αγροτικές επιχειρήσεις με αποκλειστικούς στόχους στους τομείς της:

- Διατροφής
- Ειδικής διατροφής
- Μεταποίησης (χυμοί, έλαια, αρώματα, ίνες κλπ)
- Ανθοκομία – Διακόσμηση
- Ενεργειακά φυτά
- Φαρμακολογία

Με βάση την επιλογή, πρέπει να γνωρίζουμε ότι κάποια από τα παραπάνω προϊόντα υπακούν στους κανόνες της ανελαστικής και της ελαστικής ζήτησης στην

αγορά. Δηλαδή κάποια από τα παραπάνω παραγόμενα προϊόντα, είναι απαραίτητα για την επιβίωση του ανθρώπου και θα πλήρωνε όσο όσο για να τα αγοράσει (περίοδοι πολέμου) και κάποια άλλα, είναι δευτερεύοντα, όμως βρίσκουν το καταναλωτικό κοινό, που μπορεί να δώσει τα χρήματα του για να τα αποκτήσει.

Φυσικά σε όλες τις κατηγορίες, των παραγόμενων προϊόντων ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος, όπως και οι ποσότητες. Ιδίως όταν τα προϊόντα διακινούνται στην χύμα μορφή. Τότε ο επενδυτής, δεν μπορεί να προσδώσει ταυτότητα και αξία στο προϊόν του. Η τιμή διαμορφώνεται με βάση την προσφορά και την ζήτηση (σε φυσιολογικές συνθήκες), έξω όμως από τον έλεγχο του παραγωγού.

Τι είναι η καλλιέργεια Φυτικών ειδών;

Η καλλιέργεια των φυτικών ειδών, περιλαμβάνει όλες εκείνες της μεθόδους (της Γεωπονικής επιστήμης), με σκοπό την παραγωγή, αγροτικών προϊόντων τα οποία προορίζονται να καταναλωθούν νωπά ή μεταποιημένα.

Τα φυτά όμως είναι ζωντανοί οργανισμοί και δεν απαιτείται μόνο η προσπάθεια του ανθρώπου, αλλά και του ίδιου του οργανισμού για να επιβιώσει, στο περιβάλλον της καλλιεργούμενης έκτασης.



Ο Επενδυτής πρέπει να κάνει την σωστή επιλογή των φυτικών ειδών και να είναι γνώστης όλων των δυσκολιών που αντιμετωπίζει ή μπορεί να αντιμετωπίσει ο ζωντανός οργανισμός που θέλει να καλλιεργήσει.



Στο παρόν ebook δεν έχουμε την πρόθεση να σας αναλύσουμε όλη την γεωπονική επιστήμη (δεν είναι δυνατόν εξάλλου). Αντίθετα θέλουμε να είστε υποψιασμένοι για το τι μπορεί να συμβαίνει τόσο στο φυτό σας, όσο και στην αγροτική σας επιχείρηση.

Έτσι το κάθε φυτό μάχεται έναν καθημερινό αγώνα για την επιβίωση του, ο οποίος τελικά κρίνεται από τον γενότυπο του, τις κλιματικές συνθήκες, αλλά και τις καλλιεργητικές συνθήκες και τις τεχνικές που εφαρμόζετε.

Το κάθε φυτό δεν είναι μόνο αυτό που βλέπετε. Περίπου άλλο τόσο βρίσκεται κάτω από το έδαφος και μάλιστα μερικά είδη τα καλλιεργούμε μόνο για το υπόγειο τμήμα τους (πατάτες, καρότα κλπ). Τα φυτά επομένως όση δυσκολία έχουν να αναπτυχθούν υπέργεια, άλλες τόσες δυσκολίες έχουν να αναπτυχθούν και υπόγεια.

Σε γενικές γραμμές τα φυτά επηρεάζονται στην συμπεριφορά τους από :

- Την σύσταση του εδάφους
- Από την υγρασία του εδάφους
- Από την χημική σύσταση του εδάφους (τοξικότητες)
- Από το περιβάλλον του εδάφους (ιώσεις, νηματώδεις κλπ)
- Από τα χημικά στοιχεία που υπάρχουν στο θρεπτικό διάλλεμα (θρέψη φυτών)
- Από την θερμοκρασία (Ατμοσφαιρική και εδάφους)
- Από την ηλιακή ενέργεια (ήλιος – φως)
- Από τις καλλιεργητικές τεχνικές
- Από μυκητολογικές προσβολές

- Από έντομα
- Από τον ανταγωνισμό με ίδιους ή διαφορετικούς οργανισμούς
- Καιρικές συνθήκες

Όταν ο παραγωγός ή επιχειρηματίας αγροτικής επένδυσης, θέλει να παράγει τους καρπούς ή τα στελέχη των φυτών που καλλιεργεί, προς πώληση ή ακόμα και ίδια κατανάλωση, τότε πρέπει να εξασφαλίσει στα φυτά του, τις καλύτερες συνθήκες ανάπτυξης. Τα φυτά προσπαθούν να επιβιώσουν σε όλα τα παραπάνω, σε φυσιολογικές συνθήκες, ώστε να κάνουν αναπαραγωγικά όργανα και καρπούς για την διαίωσή τους.



Πολλές φορές ο άνθρωπος με τις καλλιεργητικές του τεχνικές, προσπαθεί να “ξεγελάσει” το φυτό, ώστε να το στρέψει σε μεγαλύτερη παραγωγή. Τέτοιες τεχνικές είναι το κλάδεμα, το κορφολόγημα, το αραίωμα των καρπών, το σκάλισμα, η τεχνητή επικονίαση κα.

Γιατί Καλλιεργούμε;

Η απάντηση σε αυτή την ερώτηση μοιάζει να είναι ετερόκλητη και να μην ταιριάζει σε κάθε άνθρωπο. Ουσιαστικά όμως εκείνος που ασχολείται επαγγελματικά με την αγροτική παραγωγή, **καλλιεργεί για να πετύχει πάντα το μέγιστο οικονομικό κέρδος.**

Εάν ο άνθρωπος δεν καλλιεργήσει την περιοχή που ζει, τότε το σίγουρο είναι ότι η φύση θα κάνει την δουλειά της και θα επικρατήσουν τα είδη που είναι πιο ανθεκτικά και καλύτερα προσαρμοσμένα στην περιοχή. Συνήθως αυτά τα είδη είναι τα λεγόμενα άγρια είδη.

Επομένως ο άνθρωπος μπαίνει στην διαδικασία να εκμεταλλευτεί την φύση και τα φυτά, ώστε να κερδίσει οικονομικά ή για να επιβιώσει (αναγκαστικά).

Στην σύγχρονη Γεωργική οικονομία όμως, ολόκληρα κράτη ή περιοχές, επιλέγουν να καλλιεργήσουν ή όχι, αποκλειστικά και μόνο με οικονομικά δεδομένα. Έτσι σε πολλές περιοχές υπάρχουν απέραντες εκτάσεις μόνο-καλλιεργειών ή επιλέγονται να καλλιεργηθούν αποκλειστικά 5 ή 6 είδη τα οποία έχουν μεγάλη οικονομική αξία. Πολλές φορές τα καλλιεργούμενα είδη δεν είναι αυτόχθονα και απαιτούν πολύ μεγάλες δαπάνες για την καλλιέργεια τους.

Στην ουσία οι άνθρωποι σήμερα, κρίνουν την αξία των φυτών με βάση την οικονομική απόδοση τους. Έτσι πέφτουν στο λάθος να διαχωρίζουν την διατροφική, πολιτιστική ή περιβαλλοντική αξία των φυτών και τελικά είτε να επιστρέφουν σε καλλιέργειες, που αφάνισαν παλαιότερα, είτε να καλλιεργούν ξενόφερτες ποικιλίες με σκοπό να τις προωθούν σε απομακρυσμένες αγορές.

Σε αυτό το e-book υποστηρίζουμε την άποψη ότι δεν υπάρχουν χρυσοφόρα ή άχρηστα φυτά. Όλα τα φυτικά προϊόντα βρίσκουν χρήση στην ζωή των ανθρώπων και υπάρχει κοινό να τα καταναλώσει. Η καλλιέργεια κάποιου είδους δεν επιβάλλεται μόνο από την αναγκαιότητα του ή την τιμή του. Στην σύγχρονη γεωργία υπάρχουν πολλοί παράγοντες που καθορίζουν την οικονομική επιτυχία μιας καλλιέργειας.

Τα Βασικά σημεία μιας επιτυχημένης Καλλιέργειας:

Πρέπει όλοι να γνωρίζουν ότι η Γεωργική παραγωγή και το επάγγελμα του Γεωργού, όπως όλα τα επαγγέλματα εμπίπτει σε κάποιους απαραίτατους κανόνες. Επίσης υπάρχει το γνωστό σε όλους ρίσκο, το οποίο όμως με έξυπνες και ενδεδειγμένες μεθόδους μπορεί να μειωθεί.

Οι παράγοντες που αυξάνουν τις πιθανότητες επιτυχίας είναι:

- Η συνεργασία με έναν ή περισσότερους επιστήμονες Γεωπόνους ή Γεωτεχνικούς.

- Η προσωπική (καθημερινή) ενασχόληση με την καλλιέργεια.
- Η δημιουργία ή η αξιοποίηση νέων μεθόδων εμπορίας και προώθησης των προϊόντων
- Η αξιοποίηση επενδυτικών προγραμμάτων
- Η πιστοποίηση και αναγνωρισιμότητα των προϊόντων παραγωγής.
- Η συνέπεια στην ποιότητα και ποσότητα των παραγόμενων προϊόντων.
- Η τυποποίηση και συσκευασία

Η βασικότερη προϋπόθεση επιτυχίας θα μπορούσε να πει κανείς ότι είναι ο σεβασμός του φυσικού περιβάλλοντος και των κανόνων της φύσης. Πρέπει να γίνει κοινή πεποίθηση των καλλιεργητών ότι, δεν διαχειρίζονται μόνο το φυτικό κεφάλαιο (των φυτών του αγροτεμαχίου που εκμεταλλεύονται), αλλά και των υπολοίπων φυσικών πόρων που συνεπικουρούν της καλλιέργειας τους, όπως νερό, έδαφος, ωφέλιμοι οργανισμοί ή μικροοργανισμοί κλπ.



Εξάλλου μόνο τις φυσικές διαδικασίες μπορούν να πιστοποιήσουν οι παραγωγοί. Και επιπλέον αυτό είναι και το μέλλον της Κοινής Αγροτικής πολιτικής της ΕΕ (είτε πιστεύετε σε αυτή, είτε όχι). (Δείτε βιολογικά προϊόντα, ολοκληρωμένη διαχείριση, κώδικες ορθής Γεωργικής πρακτικής κλπ).

Δεν πρέπει να μας διαφεύγει ότι ακόμα και με τον συμβατικό τρόπο παραγωγής να παράγονται τα αγροτικά προϊόντα, αυτά πρέπει **να είναι ασφαλή για τους καταναλωτές**. Αυτό σημαίνει ότι δεν πρέπει να υπάρχουν υπολείμματα φυτοπροστατευτικών προϊόντων πάνω από κάποια συγκεκριμένα όρια.

Σήμερα επομένως υπάρχουν πολλά συστήματα, υποστηρικτικά και νεωτεριστικά, τα οποία μπορούν να προσδώσουν προστιθέμενη αξία στο προϊόν.

Ουσιαστικά το πρόβλημα, δεν είναι η ίδια η καλλιέργεια ή ο τρόπος παραγωγής. Το πρόβλημα είναι η ποιότητα (όχι η ποσότητα) και η τιμή. Ξεκινώντας λοιπόν κάποιος,

πρέπει να κάνει ότι κάνει και στις υπόλοιπες επαγγελματικές δραστηριότητες. Δηλαδή να:

- Κάνει έρευνα αγοράς
- Κάνει οικονομική ανάλυση (κόστος, κέρδος, ρίσκο)
- Κάνει ανάλυση των φυσικών πόρων της περιοχής (κλίμα, έδαφος, νερό κλπ)
- Υπολογίσει το κόστος της γραφειοκρατίας
- Υπολογίσει το κόστος τυχόν δανεισμού
- Υπολογίσει το κόστος της τεχνογνωσίας
- Αξιοποιήσει στο έπακρο τις ευκαιρίες χρηματοδότησης
- Στοχεύει σε συγκεκριμένη καταναλωτική μερίδα της αγοράς ή στην κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών.

Παίζει ρόλο η αύξηση της παραγωγής ;

Η αύξηση της παραγωγής των αγροτικών προϊόντων, μπορεί να συντελεστεί μέχρι ένα μέγεθος. Επειδή μιλάμε για ζωντανούς οργανισμούς ή για αξιοποίηση φυσικών πόρων, τα όρια είναι συγκεκριμένα. Έτσι εάν υπερβάλουμε συστηματικά ή εσκεμμένα και φτάνουμε τις αποδόσεις στα άκρα, το πιο πιθανό είναι ή να εξαντλήσουμε τους φυσικούς πόρους ή ακόμα και τα ίδια τα φυτά μας.



Ο άνθρωπος όμως, θέλει όλο και περισσότερα και δεν συμβιβάζεται με την όποια απόδοση, είτε έλλειψη καλλιεργούμενης έκτασης, είτε λόγω απληστίας.

Η Γεωπονική Επιστήμη, η Βιοτεχνολογία και η μηχανική έρχεται σήμερα να δώσει κάποιες λύσεις στις αυξημένες απαιτήσεις των αγροτικών επενδύσεων. Έτσι υπάρχουν οι παρακάτω τρόποι για να αυξήσει ο επενδυτής την παραγωγή του:

- Σωστές καλλιεργητικές τεχνικές
- Στόχευση στην χρησιμοποίηση πόρων
- Επιλογή κατάλληλων ποικιλιών
- Εντατική καλλιέργεια σε τεχνητό περιβάλλον (Θερμοκήπια)
- Τεχνικές αύξησης των θερμοκηπίων
- Καλλιέργειες σε αδρανή υλικά ή νερό
- Χρήση χημικών ουσιών που αυξάνουν την καρπόδεση, την αύξηση και την παραγωγή



Αυτοί φυσικά είναι και οι βασικοί λόγοι, οι οποίοι αυξάνουν και το κόστος της καλλιέργειας. Υπάρχει όμως η ανάγκη να αυξήσουμε την παραγωγή; Οι σύγχρονες τάσεις της αγοράς είναι ότι οι καταναλωτές δεν θέλουν να αγοράζουν μεγάλες χύμα ποσότητες αγροτικών προϊόντων γιατί:

- Δεν υπάρχει μεγάλος αποθηκευτικός χώρος
- Τα προϊόντα είναι εξαιρετικά ευπαθή
- Προτιμούν κάθε φορά τα φρέσκα – φυσικά προϊόντα
- Δεν εμπιστεύονται τα χύμα προϊόντα
- Δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα
- Επιλέγουν από στάση ζωής, να βγαίνουν για ψώνια και να επιλέγουν αυτό που χρειάζονται

Φυσικά οι παραπάνω λόγοι δεν είναι πανάκεια για όλους τους ανθρώπους. Υπάρχουν όμως κατηγορίες καταναλωτών που επιλέγουν με βάση τα παραπάνω κριτήρια.

Επομένως ένας επενδυτής αγροτικών προϊόντων θα ήταν πιο έξυπνο να πουλάει κομμάτι-κομμάτι ή ποσότητα-ποσότητα τα προϊόντα του και όχι χύμα με χαμηλή τιμή. Έτσι θα λέγαμε σήμερα πως δεν κερδίζουν περισσότερο εκείνοι οι οποίοι προσπαθούν να αυξήσουν την παραγωγή τους, σε σχέση με εκείνους που έχουν “πιάσει” τις τάσεις προτιμήσεων των καταναλωτών.

Τέλος, δεν πρέπει να ξεχνάμε και την ποιότητα ή την ασφάλεια των τροφίμων. Είναι δεδομένο ότι οι καταναλωτές φοβούνται να καταναλώσουν αμφιβόλου ποιότητας αγροτικά προϊόντα, ανεξαρτήτων τιμής. Αντίθετα τα βιολογικά ή τα πιστοποιημένα προϊόντα βρίσκουν αγορά ανάμεσα στους καταναλωτές και θα ήταν ευχής έργον, εάν όλοι οι καταναλωτές μπορούσαν να καταναλώνουν προϊόντα χωρίς χημικές επιβαρύνσεις. Επομένως θα ήταν σπουδαιότερο για κάποιον να αυξήσει την ποιότητα και τα συστήματα εμπιστοσύνης, των προϊόντων του, προς τους καταναλωτές, παρά την παραγόμενη ποσότητα.

Τι είναι η μετασυλλεκτική ζωή ;

Στην ουσία δεν υπάρχουν αγροτικά προϊόντα να οποία να μην μεταποιούνται ή να μην δέχονται κάποιου είδους τυποποίηση. Η αγροτική παραγωγή είναι η πρωτογενής παραγωγή η οποία αποτελεί την βάση για όλα τα προϊόντα μεταποίησης, αφού όλα προέρχονται από το φυσικό περιβάλλον.

Έτσι ο κάθε επενδυτής αγροτικών εκμεταλλεύσεων έχει την δυνατότητα να προχωρήσει στον δευτερογενή ή τριτογενή τομέα, ώστε να δημιουργήσει τα δικά του μοναδικά προϊόντα και αυτό λέγεται καινοτομία. Είναι εξαιρετικά ενδιαφέρον το πόσες δυνατότητες δίδονται σε όποιον θέλει να ασχοληθεί με αυτό το αντικείμενο. Είναι άπειροι σχεδόν οι συνδυασμοί που μπορεί να κάνει κάποιος ώστε να δημιουργήσει ένα νέο προϊόν.

Φυσικά τα αγροτικά προϊόντα έχουν μια διάρκεια ζωής τόσο πάνω στο φυτό, όσο και μετασυλλεκτικά. Ο επενδυτής πρέπει να γνωρίζει ότι η μετασυλλεκτική ζωή των προϊόντων του επηρεάζεται, είτε από “εσωτερικούς” παράγοντες του προϊόντος

(αναπνοή, διαπνοή, φυσικές ορμόνες κλπ), είτε από “εξωτερικούς” παράγοντες (μύκητες, έντομα, θερμοκρασίες, φως, υγρασία κλπ)

Υπάρχουν προϊόντα που είναι πολύ ευπαθή και απαιτούνται εγκαταστάσεις συντήρησης και άλλα που είναι πολύ ανθεκτικά. Το κάθε προϊόν παράλληλα απαιτεί ειδική μεταχείριση, μετά από την απομάκρυνση του από το φυτό. Η πρόψυξη, η ψύξη, οι ακτινοβολίες, τα εντομοαπωθητικά, οι θάλαμοι αερίων, ο γενότυπος κα, είναι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται ώστε τα προϊόντα μας να αντέξουν περισσότερο χρονικά, μέχρι να καταναλωθούν. Αλλά ακόμα και μετά την συσκευασία ή την τυποποίηση, πάλι τα προϊόντα μας έχουν μια διάρκεια ζωής και η χρήση ασφαλών συντηρητικών είναι απαραίτητη.

Η μετασυλλεκτική ζωή είναι πολύ σημαντικό θέμα, ακόμα και όταν ο επενδυτής δεν θέλει να κάνει την συσκευασία ή την τυποποίηση ο ίδιος. Πρέπει να γνωρίζει ο παραγωγός-επενδυτής, ότι το μετασυλλεκτικό κόστος του προϊόντος πληρώνεται, ακόμα και από την μειωμένη τιμή που απολαμβάνει στην πώληση του, προς τους εμπόρους σαν αμεταποίητο προϊόν!

Δίδοντας μεγαλύτερη μετασυλλεκτική ζωή στο προϊόν σας, μπορείτε να το προσφέρεται σε πιο απομακρυσμένους καταναλωτές, όλες τις εποχές του χρόνου ή ακόμα και κάποια χρόνια μετά την συγκομιδή του!

Τι είναι το Μάρκετινγκ Αγροτικών προϊόντων



Το λεγόμενο Μάρκετινγκ ή “Εμπορική Πολιτική” είναι όλη εκείνη η διαδικασία που θα κάνει το προϊόν σας γνωστό και θα πείσει τον πελάτη σας να το αγοράσει. Ένας πάγκος ή ένα φορτηγό με αγροτικά προϊόντα 20 τόνων, που φτάνει στον καταναλωτή, είναι απλά ένα φορτίο αγροτικών προϊόντων, στα οποία εσείς μπορείτε να έχετε φορτώσει 2 τόνους από το δικό σας προϊόν. Ο καταναλωτής είναι αδύνατον να ξεχωρίσει την ποιότητα ή την ποσότητα των δικών σας προϊόντων.

Το μάρκετινγκ δεν είναι μόνο η διαφήμιση του προϊόντος σας. Δεν αρκεί μόνο η διαφήμιση. Μία ολοκληρωμένη στρατηγική μάρκετινγκ περιλαμβάνει:

- Το όνομα της επιχείρησής σας
- Τα χαρακτηριστικά του προϊόντος σας και της επιχείρησής σας
- Τον τρόπο διανομής των προϊόντων σας / σημεία πώλησης
- Την συσκευασία του προϊόντος σας
- Το χρώμα, τα μέγεθος και την μορφή του προϊόντος σας
- Την τιμολόγηση του προϊόντος σας
- Την τοποθεσία της αγροτικής σας επιχείρησης
- Την διαφήμιση
- Τις δημόσιες σχέσεις
- Την τοποθέτηση στο μυαλό των καταναλωτών της επιχείρησής σας
- Την εκπαίδευση στις πωλήσεις
- Την επίλυση προβλημάτων / την αντιμετώπιση αντιρρήσεων
- Την συμπεριφορά του προσωπικού προς όφελος των πελατών σας
- Την “παρακολούθηση” των αναγκών των πελατών σας

Για να μπορέσει να πουλήσει μια αγροτική επιχείρηση τα προϊόντα της πρέπει:

- Να πουλήσει το σωστό προϊόν στον σωστό πελάτη
- στην σωστή τιμή
- στο σωστό μέρος, την σωστή χρονική στιγμή
- Χρησιμοποιώντας το κατάλληλο μέσο προβολής

Που θα βρω πελάτες;

Για να βρει ο επενδυτής αγροτικών προϊόντων πελάτες, ώστε να πουλάει άμεσα, **πρέπει πρώτα από όλα να γίνει γνωστός**. Ο καταναλωτής δηλαδή να ξέρει ότι υπάρχει αυτό το προϊόν στην αγορά. Δίδοντας επομένως τα προϊόντα σας σε

εμπόρους και μεσολαβητές, ο πελάτης σας δεν θα μάθει ποτέ ότι εσείς είστε παραγωγός, αγροτικών προϊόντων.



Επιπλέον ο καταναλωτής, δεν πρόκειται να αγοράσει το προϊόν σας εάν, δεν το χρειάζεται ή δεν σας εμπιστεύεται. Άρα εσείς πρέπει να δώσετε στους καταναλωτές να καταλάβουν ότι χρειάζεται το προϊόν σας και πρέπει να είστε δίπλα του, ώστε να του δημιουργήσετε κλίμα εμπιστοσύνης. Για να μπορέσεις να βρεις πελάτες, πρέπει να ψάξεις ποιοι είναι οι καταναλωτές των προϊόντων που παράγεις!

Αφού προσδιορίσετε την αγορά πρέπει να την σπάσετε σε κομμάτια:

- Ανάλογα με το φύλο
- Ανάλογα με την ηλικία
- Ανάλογα με την αγοραστική τους δύναμη
- Ανάλογα με τον τρόπο πληρωμής
- Ανάλογα με το Γεωγραφικό διαμέρισμα στο οποίο κατοικούν
- Ανάλογα με την εμπιστοσύνη που σας δείχνουν
- Ανάλογα με το μορφωτικό τους επίπεδο
- Ανάλογα με την διάθεση τους στην κατανάλωση νέων προϊόντων
- Ανάλογα με τον τρόπο διαβίωσης τους και τις καταναλωτικές τους συνήθειες

Πρέπει να καταλάβετε ότι η επιτυχία της αγροτικής σας επιχείρησης στηρίζεται στον βαθμό επίλυσης των προβλημάτων και την κάλυψη των αναγκών των καταναλωτών σας. Το βαθμό ικανοποίησής τους. Εάν δεν ξέρετε τους καταναλωτές σας, δεν θα ξέρετε τις ανάγκες τους και δεν θα επιτύχετε ποτέ να καλύψετε τις επιθυμίες τους!

Γιατί να αγοράσουν τα δικά σας προϊόντα;

Οι περισσότεροι παραγωγοί αγροτικών προϊόντων, νομίζουν ότι τα αγροτικά τους προϊόντα απευθύνονται σε όλους τους ανθρώπους. Αυτό δεν είναι αλήθεια. Ο κάθε καταναλωτής αγοράζει με βάση συγκεκριμένα κριτήρια και διάθεση κάθε φορά.

Αλλά με ποια κριτήρια αγοράζουν οι άνθρωποι προϊόντα;

Σε έρευνα που έγινε στην Αμερική, με την συμμετοχή δεκάδων Πανεπιστημίων, οι άνθρωποι αγοράζουν με βάση τα παρακάτω κριτήρια σπουδαιότητας:

- 1^ο Επειδή είναι πελάτες σε επιχειρήσεις που εμπιστεύονται
- 2^ο Με βάση την ποιότητα
- 3^ο Με βάση την εξυπηρέτηση
- 4^ο Με βάση την ποικιλία
- 5^ο Με βάση την τιμή

Επομένως η απάντηση στην ερώτηση “Γιατί οι καταναλωτές να αγοράσουν από εσάς” είναι γιατί σας ξέρουν και σας εμπιστεύονται, γιατί έχετε καλή ποιότητα, γιατί τους εξυπηρετείται, γιατί τους δίνεται πολλές επιλογές με βάση την ποικιλία σας και τέλος γιατί έχετε την σωστή τιμή που αξίζει το προϊόν σας ή θέλουν οι ίδιοι να πληρώσουν για αυτό!

Τι πρέπει να κάνει ο επενδυτής Αγροτικών προϊόντων για να πετύχει;

Μετά από όλα τα παραπάνω, ο κάθε ένας ο οποίος θέλει να επενδύσει στην Αγροτική παραγωγή, πρέπει να βασιστεί, με βάση την άποψη μου, σε έναν βασικό κανόνα και σε δύο άξονες:

Ο κανόνας είναι: Η δουλειά του παραγωγού, δεν σταματά με το τέλος της συγκομιδής των προϊόντων.

Οι δύο άξονες είναι:

1^{ος} Να σέβεται το περιβάλλον και το είδος που καλλιεργεί. Εξάλλου ο κάθε επενδυτής μόνο τις φυσικές διαδικασίες παραγωγής μπορεί να πιστοποιήσει.

2^{ος} Να σέβεται τις απαιτήσεις, τις ανάγκες και τις επιθυμίες των καταναλωτών – πελατών του.

Ουσιαστικά ο κάθε επενδυτής πρέπει να έχει:

- Εμπιστοσύνη στο προϊόν του, ώστε να μεταδώσει την ίδια εμπιστοσύνη στους καταναλωτές.
- Να παράγει ασφαλή και ποιοτικά προϊόντα
- Να διαχειρίζεται σωστά τους φυσικούς πόρους της περιοχής
- Να παράγει ποικιλία προϊόντων
- Να έχει υπομονή
- Να μετράει τα αποτελέσματα των πράξεων ή των ενεργειών του
- Να έχει την συγκατάθεση των καταναλωτών

Είναι σημαντικό οι επενδυτές αγροτικών προϊόντων να διατηρούν το πελατολόγιο τους. Είναι πολύ δύσκολο να βρεις νέους πελάτες, πέρα από αυτούς που σε έχουν ήδη εμπιστευτεί. Οι κύριες πωλήσεις των επιχειρήσεων γίνονται από το υπάρχον πελατολόγιο και μάλιστα σε κυκλική βάση. Ακόμα και εάν κάποιος πελάτης δοκιμάσει κάποιο άλλο προϊόν, σίγουρα θα επιστρέψει στο δικό σας, για δικούς του λόγους.

**Επομένως για να εξακολουθείτε να έχετε επιτυχία στις πωλήσεις σας:**

- **Πουλήστε ξανά στους υπάρχοντες πελάτες σας.** Οι παλιοί σας πελάτες, είναι οι μόνοι που θα μεταδώσουν την φήμη του προϊόντος σας και θα σας

φέρουν νέους πελάτες. Αντίθετα θα σας κοστίσει 5 ή 6 φορές ακριβότερα να κάνετε νέους πελάτες που δεν σας ξέρουν, να σας εμπιστευτούν .

- **Πουλήστε τα οφέλη του προϊόντος σας και όχι τα χαρακτηριστικά του.** Οι άνθρωποι αγοράζουν τα πλεονεκτήματα των προϊόντων και όχι τα χαρακτηριστικά τους.
- **Παρακινήστε τους πελάτες σας να είναι δραστήριοι** και να συμμετέχουν.
- **Επικοινωνήστε με ειλικρίνεια με τους πελάτες σας.** Εσείς μπορεί να ξέρετε για τι μιλάτε, αλλά οι πελάτες σας δεν έχουν όλη μέρα στο μυαλό τους το δικό σας προϊόν.
- **Δημιουργήστε δημόσιες σχέσεις** και αρχίστε να μιλάτε με περισσότερους και νεότερους ανθρώπους
- **Δείξτε πόσο επαγγελματίας είσαστε.** Προβάλλετε τα λογότυπα σας, τις κάρτες σας, τις πιστοποιήσεις σας, τις βραβεύσεις σας...
- **Εκμεταλλευτείτε τις νέες τεχνολογίες**
- **Μην είστε κάποιος που απλά πουλάει.** Γίνεται σύμβουλος των πελατών σας, στον τομέα που είστε σε θέση να καλύψετε τις ανάγκες του
- **Σταματήστε να μιλάτε και ακούστε τον πελάτη σας.** Ακόμα και όταν διαφωνείτε. Ο θεός μας έδωσε δύο αυτιά και ένα στόμα!
- **Αφιερώστε καθημερινά χρόνο για τους πελάτες** σας και τις απορίες ή επιθυμίες τους.

Επίλογος

Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω που επισκεφθήκατε την ιστοσελίδα e-geoponoι.gr και κατεβάσατε αυτό το e-book

Ελπίζω να φάνηκαν χρήσιμες οι πληροφορίες που διαβάσατε, στην έναρξη της Αγροτικής σας επιχείρησης. Η Γεωπονική επιστήμη και ο κάθε κλάδος της φυσικά και δεν μπορεί να εξαντληθεί σε 20 σελίδες.

Βλέπω πολλούς ανθρώπους να επενδύουν στην Αγροτική παραγωγή και μετά από κάποια χρόνια, να μην υλοποιούνται τα σχέδια τους. Με ρωτούν επίσης σχεδόν καθημερινά άνθρωποι, τι να κάνουν, τι να καλλιεργήσουν και που ή πόσο να το πουλήσουν.

Δεν χρειάζεται να κάνετε πολλά πράγματα στην ζωή σας ή να ακολουθείτε πάντα την μόδα της εποχής για να πετύχετε. Απλά πρέπει να κάνετε αυτά που είναι απαραίτητα και αναγκαία.

Εάν δεν είσαστε σίγουροι για τον σχεδιασμό ή την υλοποίηση της επένδυσης σας, τότε απευθυνθείτε σε κάποιον ειδικό συνάδελφο Γεωτεχνικό.

Με εκτίμηση

Κολιοπάνος Σωτήριος

Γεωπόνος Α.Π.Θ Μ.Sc

e-geoponoι.gr