



Warsztat praktyczny: „Optymalizacja sprzedaży bezpośredniej z uwzględnieniem ekonomiki gospodarstwa”

w ramach projektu „DZIAŁAĆ EKOLOGICZNIE“

Wtorek, 20. listopada 2012 r. w Ebersbach koło Görlitz (Saksonia / Niemcy)

Miejsce warsztatu: gospodarstwo Schröterhof rodziny Klepatzki
(Adres: Fam. Klepatzki, Hauptstr. 27, 02829 Schöpstal OT. Ebersbach koło Görlitz,
Saksonia / Niemcy, Tel. +49 3581 314167, www.schroeterhof.de)

PROGRAM

16,5% całości sprzedaży ekologicznej w Niemczech i do 20 % całkowitej produkcji ekologicznej w Polsce jest dostępnych za pośrednictwem różnych form sprzedaży bezpośredniej.

Sprzedaż bezpośrednia wytworzonych przez siebie produktów rolnych stanowi dla wielu gospodarstw atrakcyjną formę dywersyfikacji źródeł zarobkowania, ponieważ dzięki niej ustabilizowane i zwiększone mogą zostać dochody uzyskiwane z rolnictwa. Przy określaniu poziomu cen produktów silną stroną gospodarstw ze sprzedażą bezpośrednią w porównaniu do innych struktur sprzedaży jest z jednej strony wyeliminowanie kolejnych poziomów dystrybucji, z drugiej zaś fakt, że producenci mogą bezpośrednio zwrócić się do klienta i uzyskać w ten sposób osobistą ocenę swoich produktów i usług. Istnieją jednakże liczne różnice w opłacalności działań gospodarstw w zakresie sprzedaży bezpośredniej. Potencjał tych działań, uwzględniający ekonomikę gospodarstwa, może zostać zoptymalizowany poprzez zaplanowaną indywidualną ocenę gospodarstwa, a tym samym wskazanie mocnych i słabych stron.

Podczas warsztatu zostaną przedstawione różnorodne możliwości sprzedaży bezpośredniej, takie jak np. sklepy w gospodarstwach, eko-skrzynki, cotygodniowe rynki - targi. Ich szanse i ryzyka zostaną zademonstrowane w formie spostrzeżeń z uwzględnieniem ekonomiki gospodarstwa. Uczestnikom poprzez praktyczne ćwiczenia zostanie stworzona możliwość opracowania indywidualnych koncepcji rozwiązań dla gospodarstw. Eksperti i praktycy przedstawią swoje doświadczenia. Pozostanie także miejsce na osobistą wymianę doświadczeń i nawiązanie kontaktów.

Warsztat jest organizowany przy współfinansowaniu przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Uczestnictwo w nim jest bezpłatne. Organizatorzy zapewniają tłumaczenie symultaniczne prezentacji i dyskusji na język polski / niemiecki. Wszyscy uczestnicy mogą określić w formularzu zgłoszeniowym obszary swojej produkcji, tematy i pytania. Dla zainteresowanych osób zostaną udostępnione stoły do prezentacji ich własnych projektów.





- 09.00 -09.30 **Przyjazd i kawa powitalna.**
- 09.30 – 10.00 **Rozpoczęcie - powitanie i prezentacja projektu.**
- Wprowadzenie do tematu.** Przedstawienie uczestników i ich oczekiwań. (moderacja: Ute Baumbach, Gaa-Landesverband Sachsen, Drezno; www.gaea.de)
- 10.00 – 11.30 **Sprzedaż bezpośrednia jako obszar działań własnych gospodarstwa: Formy, znaczenie i wskaźniki**
(Hubert Redelberger, Doradztwo dla przedsiębiorców w zakresie rolnictwa ekologicznego, Guxhagen, www.redelberger.info)
- 11.45-12.30 **Sprzedaż bezpośrednia na przykładach indywidualnych gospodarstw I: warunki, planowanie, działania**
(Hubert Redelberger; Ute Baumbach, Gaa e.V.)
- 12.30-13.15 Obiad
- 13.15-13.45 **Sprzedaż bezpośrednia na przykładach indywidualnych gospodarstw II: warunki, planowanie, działania**
(Hubert Redelberger; Ute Baumbach)
- 13.45- 15.00 **Ocena sytuacji sprzedaży bezpośredniej z uwzględnieniem ekonomiki gospodarstwa: czynniki sukcesu, przykłady, pytania i odpowiedzi**
(Hubert Redelberger)
- 15.00-15.30 **Przerwa kawowa i wymiana doświadczeń pomiędzy uczestnikami**
- 15.30 – 16.15 **Prezentacje praktyków:**
(1) Marketing serów kozich – wyzwania i rozwiązania
Bożena i Daniel Sokołowsky, gospodarstwo ekologiczne „Kozia Łąka”, Łomnica (www.kopa.pl)
(2) Sprzedaż bezpośrednia w gospodarstwie Schröterhof
(rodzina Klepatzki, www.schroeterhof.de)
- 16.15 – 17.00 **Dyskusja końcowa**
Aktualności z realizacji projektu, prezentacja nowej platformy sprzedaży
- 17.00 **Zakończenie warsztatu.**

Zgłoszenia do 16. listopada 2012 r. przy wykorzystaniu załączonego formularza na adres:

e-mail: gula@pogranicze-csb.home.pl lub faks 75 721 50 77

telefonicznie: 75 721 50 77

Osoba do kontaktów: Magdalena Guła

