



Branding & Μάρκετινγκ Αγροτικών Προϊόντων

Δρ Πέτρος Δασόπουλος, Ph.D., MRSC, MBAM
CEO/Business Strategist



1^η Συνάντηση Νέων Αγροτών

της Περιφέρειας Κεντρ. Μακεδονίας



Branding είναι ο συνδυασμός
της επιστήμης με την τέχνη,
για την αναγνώριση της ταυτότητας των προϊόντων
από τους πελάτες/καταναλωτές



WHAT IS BRANDING ?

Είναι μία διαχρονική διαδικασία διαμόρφωσης
της ταυτότητας της μάρκας που επηρεάζει
κάθε πτυχή της εμπειρίας του καταναλωτή με αυτή

τι είναι Μάρκετινγκ



Διαδικασία Διαχείρισης
Δημιουργίας, Εντοπισμού,
Πρόβλεψης και Ικανοποίησης
πελατειακών αναγκών
με επικερδή τρόπο

στο σύγχρονο Μάρκετινγκ

1. Αγγίζουμε το μυαλό και την καρδιά του καταναλωτή
2. Οι πελάτες είναι ολοκληρωμένες οντότητες και όχι απλοί αριθμητικοί στόχοι
3. Εστιάζουμε στο συναίσθημα, στα ανθρώπινα ιδανικά και τις ανθρώπινες αξίες



Η Ελληνική Αγορά Αγροτικών Προϊόντων

Αξία Παραγωγής
Γεωργικού Κλάδου

(τρέχουσες τιμές)

10,8 b€

Ακαθάριστη
Προστιθέμενη Αξία

(Βασικές τιμές)

5,0 b€



Η Ελληνική Αγορά Αγροτικών Προϊόντων

Η αξία των εισαγόμενων αγροτικών προϊόντων (Τ&Π incl.)
διαμορφώνει ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ
με έλλειμμα που προσεγγίζει τα **2 b€**



1. Πρέπει η Ελλάδα να διαμορφώνει **ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ** στο Εμπόριο Αγροτικών Προϊόντων;
2. Πόσο ενήμερος και κατατοπισμένος είναι ο Έλληνας καταναλωτής σήμερα;
3. Εισπράττει ο Αγρότης την ανταπόδοση του “πλούτου” που παράγει;
4. Ποια είναι η Εθνική Στρατηγική;

- 3+1 εύλογες ερωτήσεις που απαιτούν απαντήσεις για:
- σύγκλιση απόψεων και συμφωνία
 - άμεσες διορθωτικές ενέργειες
 - αποτελεσματική παρακολούθηση
 - επανατοποθέτηση



Βασικός Κανόνας της Αγοράς

Εκεί που τα ΠΡΟΪΟΝΤΑ μεταξύ των εταιρειών είναι

ΤΑΥΤΟΣΗΜΑ ή ΠΑΡΕΜΦΕΡΗ

το δεδομένο της χαμηλότερης τιμής,
είναι ο σημαντικότερος
παράγοντας προτίμησης και
επιλογής

A vibrant assortment of fresh produce is displayed against a white background. The collection includes a yellow banana, a green bell pepper, a red bell pepper, a peach, a kiwi sliced in half showing its green flesh and black seeds, a bunch of green grapes, a slice of orange, a slice of grapefruit, a peach, a red apple, a dark purple plum, and a bunch of fresh green parsley. The produce is arranged in a dense, overlapping pile.

**Αναμφισβήτητα
γεγονότα για τα
Ελληνικά Αγροτικά
Προϊόντα**

Γεγονός 1°

Τα Ελληνικά
Αγροτικά Προϊόντα
διατηρούν
ανέπαφη την
φυσική τους
σύσταση




Τα Ελληνικά
Αγροτικά Προϊόντα
αποτελούν ασπίδα
προστασίας για
όλους τους
καταναλωτές...



...και
ειδικότερα για τα
παιδιά...





...των οποίων ο
ενεργός
μεταβολισμός τους
απορροφά
καλύτερα τα
θρεπτικά συστατικά!



- Ο μέσος καταναλωτής σήμερα
 - ✓ Ανησυχεί για την οικονομική δυστοκία στην οποία βρίσκεται
- ✓ αλλά δεν έπαψε
 - Να ενδιαφέρεται για την υγιεινή & την ασφάλεια
 - Να ενδιαφέρεται για την ποιότητα & τη διατροφική αξία
 - Να ψάχνει περισσότερο και επιβραβεύει αυτό που πραγματικά αξίζει
 - Να απαιτεί για το φαγητό του να συνδυάζει κόστος με **χαρακτήρα**, **ιδιαιτερότητα**, **ιστορία** και **ταυτότητα**

Που πρέπει λοιπόν να προσανατολιστούμε

- ✓ στο **ΝΕΟ**
- ✓ στο **ΜΟΝΑΔΙΚΟ**
- ✓ στο **ΑΥΘΕΝΤΙΚΟ**

στην καλύτερη
δυνατή τιμή

για να κερδίσουμε 1 από
τις 2 θέσεις στο μυαλό
και την καρδιά των
πελατών μας



A photograph of two men in a field of green plants. The man on the left is wearing a light blue shirt and a dark tie, and is kneeling and looking at a plant. The man on the right is wearing a red plaid shirt, blue jeans, and a red cap, and is also kneeling and looking at a plant. In the background, a red tractor is visible. The text 'Ανταγωνιστικά ή Ανταποδοτικά' is overlaid in large white letters.

Ανταγωνιστικά ή Ανταποδοτικά



- ✓ Τα Ελληνικά Αγροτικά Προϊόντα είναι ποιοτικότερα από τα εισαγόμενα **89%**
- ✓ Εμπιστεύομαι περισσότερο ένα αγροτικό προϊόν που είναι Επώνυμο **62%**
- ✓ Για ένα Επώνυμο Αγροτικό Προϊόν, θα ήμουν διατεθειμένος να πληρώσω παραπάνω για να το αποκτήσω **59%**
- ✓ Επιλέγω τα Αγροτικά Προϊόντα με μοναδικό κριτήριο την τιμή **44%**

Γιατί επώνυμο Αγροτικό Προϊόν;

Το Επώνυμο
Αγροτικό Προϊόν
επιτρέπει στην
επιχείρηση να
δημιουργεί:

- ✓ Ξεκάθαρη διαφοροποίηση
- ✓ Υψηλή συσχέτιση με τον πελάτη
- ✓ Προσωπικότητα που αντικατοπτρίζει εκείνη του πελάτη
- ✓ Προσφορά εντυπωσιακής εμπειρίας
- ✓ Θετικό αποτέλεσμα
- ✓ Ενιαίο μήνυμα

Ποια τα οφέλη

Το κέρδος της
επιχείρησης είναι:

- ✓ Μία θέση στη καρδιά των πελατών
- ✓ Επανειλημμένες αγορές
- ✓ Ψηλότερα περιθώρια κέρδους





Η παροχή Επώνυμων Αγροτικών Προϊόντων

- ✓ Μειώνει τις αμφισβητήσεις
- ✓ Μειώνει τις επιφυλάξεις
- ✓ Μειώνει τον κίνδυνο που αντιλαμβάνεται ο πελάτης πριν την εξυπηρέτησή του



Ταυτόχρονα για την επιχείρηση:

- ✓ Ενισχύει το αίσθημα της εμπιστοσύνης
- ✓ Αναβαθμίζει το προϊόν



Όσο ισχυρότερη είναι η θετική επιρροή του brand στην αντίληψη του πελάτη τόσο σημαντικότερη είναι η προοπτική πωλήσεων και μεγαλύτερα τα οικονομικά οφέλη.

A woman with long brown hair, wearing a light-colored tank top and blue jeans, is seen from the side, leaning over a metal shopping basket. She is in a market stall filled with various fresh vegetables in blue plastic crates. The crates contain items like carrots, green beans, red bell peppers, and leafy greens. The background shows more crates of produce, creating a vibrant and busy market atmosphere.

**Ισχυρό και
αναγνωρίσιμο
Αγροτικό
Προϊόν
σημαίνει:**

- ✓ Άριστη υλοποίηση της προσπάθειας εξυπηρέτησης του πελάτη
- ✓ Διαφοροποίηση της επιχείρησης από τον ανταγωνισμό
- ✓ Συστηματική και emphatic πελατειακή προσέγγιση
- ✓ Πιστούς πελάτες

Με το επώνυμο
προϊόν
κατακτούμε και
τη 2^η θέση στο
μυαλό και την
καρδιά των
πελατών μας



Συμπεράσματα

- Επενδύστε στη επιλεκτική γνώση του αντικειμένου σας
- Χτίστε τα ανταγωνιστικά σας πλεονεκτήματα και επικοινωνήστε τα
- Παραμείνετε ποιοτικοί και σηκώστε τον πήχη των απαιτήσεων σας
- Διαμορφώστε κουλτούρα σύγχρονης επιχειρηματικότητας
- Επιδιώξτε ισορροπία ανταγωνιστικότητας και ανταποδοτικότητας
- Εμπιστευτείτε τον εαυτό σας και τις δυνάμεις σας
- Σκεφθείτε τη στρατηγική σας - θα σας βοηθήσει να δείτε καλύτερα
- Ανακαλύψτε και επικοινωνήστε τις αξίες της επιχείρησής σας
- Κατακτήστε το μυαλό και την καρδιά των πελατών σας
- Δημιουργήστε προστιθέμενη αξία στην επιχείρησή σας



Σας ευχαριστώ για την προσοχή σας

DASO BUSINESS PERFORMANCE

Σύμβουλοι Στρατηγικής & Μάνατζμεντ

Καλαποθάκη 8, Θεσσαλονίκη 54624

t: 2310 414312, f: 2310 412769, e: info@daso.gr