

Trženje

Priložnosti in izzivi certificiranih mlečnih izdelkov v Sloveniji

Konec aprila je na kmetiji Pustotnik v Gorenji vasi potekal posvet z naslovom "Priložnosti in izzivi certificiranih mlečnih izdelkov v Sloveniji". Posvet je organiziralo Združenje kmečkih sirarjev Slovenije

Prisotni so prisluhnili izkušenim strokovnjakom na različnih področjih, ki so vsak na svoj način predstavili pomen razpoznavnosti kmetij in individualnih ali skupinskih blagovnih znamk in certifikatov. To so bili Tomaž Cör s Kmetijsko gozdarske zbornice Slovenije – Zavoda Kranj (*Sheme kakovosti – priložnost za kmečke sirarje*), Tihomir Matijevič, lastnik podjetja Splentost.si (*Spletna promocija izdelkov – časovno in finančno učinkovita*), Eva Vrevc Jenko s

kmetije Pr' Matevž (*Osebna promocija in identiteta kmetije*), Katarina Uršič s kmetije Pustotnik (*Zunanje upravljanje promocije in družbenih omrežij*), Nejc Zajec, lastnik podjetja Fried Egg Jelly Fish (*Podoba kmetije in pomen certifikatov*), Mojca Polak z Višje strokovne šole za gostinstvo in turizem Maribor (*Kmečki siri posebne kakovosti v gostinstvu*), Tomaž Džuban in Robert Pirkovič z Ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (*Naša super hrana in predstavitev intervencij*) ter Lucija Gartner in Toni Kukenberger iz Združenja kmečkih sirarjev Slovenije (*Logistika – primeri dostave manjših količin B2B*).

Posvet je pritegnil trideset zelo motiviranih in dejavnih udeležencev. Moderatorica posveta je bila Lucija Gartner, strokovna tajnica Združenja kmečkih sirarjev Slovenije.

Zakaj certifikati in blagovne znamke? Vsak zase ali skupaj?

Tomaž Cör je v svoji predstavitvi poudaril, da je certifikat pomemben predvsem zato, da izpostavi nosilca le-tega oziroma omogoči, da se njegov nosilec loči od ostalih proizvajalcev v smislu višje kakovosti. Odprl je tudi vprašanje, ali je bolje zgraditi lastno (individualno) blagovno znamko ali se je morda bolje priključiti eni od kolektivnih blagovnih znamk. Ob tem je predstavil prednosti trženja v okviru shem kakovosti tako za potrošnika kot za ponudnika (kmeta). Potrošnik ima podlago za zaupanje v izdelek, boljšo kakovost, sledljivost, podporo trajnostnemu in okolju prijaznemu kmetovanju, obenem pa podpira lokalno kmetijstvo in prispeva k ohranjanju poseljenega in obdelanega podeželja. Kmet na drugi strani z vključenostjo v sheme kakovosti poveča pre-



Letošnji posvet Zdrženja kmečkih sirarjev Slovenije (ZKSS) je bil posvečen certificiranim mlečnim izdelkom. Gostila ga je kmetija Pustotnik v Poljanski dolini. Uvodoma je udeleženca pozdravil gospodar kmetije Milan Brenc, obenem predsednik ZKSS.

poznavnost svojih izdelkov, omogoči mu lažji vstop na zahtevnejše trge, višjo ceno in skupno promocijo. Obenem se odprejo boljše možnosti za vstop v kuhinje javnih zavodov v okviru zelenih javnih naročil in prednosti pri razpisih za naložbe v kmetijstvu. Vključenost v ekološko kmetovanje prinese tudi višji znesek sofinanciranja v naložbe.

Prisotnost »v oblaku«

Tihomir Matijevec je poudaril, da pri socialnih omrežjih ni napačnih odločitev. Potrebno je začeti. Kasneje je možno vse popraviti in nadgraditi. Pomembno je prepoznati ciljno skupino in temu primerno izbrati socialna omrežja, ki jih bomo uporabili pri promociji. Prav tako je pomembna pogostnost oziroma rednost



Nejc Zajec je oblikovalec z veliko mladostnega entuziazma in obenem z bogatimi izkušnjami na področju oblikovanja. Z združenjem že dolgo sodeluje in je zaslužen za lično in učinkovito grafično podobo Festivala slovenskih sirov.

objav, tudi s telefona. Dobro je dodajati koristne vsebine, ki še dodatno pritegnejo pozornost (recepti, priporočila ipd.).

Matijevec je predstavil tudi kratek priročnik z naslovom »Kako z malo truda in brez stroškov predstaviti svoj sir na spletu?« To, da so zadovoljne stranke najboljši promotorji, je že dolgo znano. Pomagati pa jim moramo, da svoje zadovoljstvo hitro in učinkovito razširijo, zato je pomembno, da jim omogočimo čim bolj enostavno izražanje zadovoljstva.

Eva Vrevec Jenko je povedala, da se objav na socialnih omrežjih loteva spontano – takrat, ko jo prešine določena vsebina. Včasih objavlja več, včasih manj, skladno z navdihom. Sledilci cenijo iskrenost in odpuščajo napake. Po odzivih na terenu potem tudi vidi, katere objave so dobre in katere ne. Ampak tudi napake so odpušljive, vse se da popraviti.

Katarina Uršič je predstavila pristop k promociji domače kmetije Pustotnik. V preteklosti so sicer imeli različne pristope pri objavah, ki so jih sprva tudi sami pripravljali, nato pa so se odločili za sodelovanje z zunanjo agencijo. Slednje se ni izkazalo za dobro odločitev, saj ne finančno, ne vsebinsko ni bilo prilagojeno malim ponudnikom. Danes imajo mešani sistem, kar pomeni, da sodelujejo z zunanjim oblikovalcem, vendar sami pripravijo objave, ki imajo bolj osebni pečat. Opazili so, da sledilci objav cenijo iskrenost in osebni pristop. Brez marketinga pa v današnjem svetu ne gre. Potrebno se ga je lotiti, način pa je stvar osebne izbire. Marketing je torej nujen del delovnega procesa, tudi v kmečki sirarni.

Naj bo lepo in učinkovito

Nejc Zajec je mlad oblikovalec z veliko izkušnjami in izjemnimi dosežki. Poudaril je pomembnost grajenja lastne podobe, kar lahko poteka tudi skozi različne certifikate. Med njegovo predstavitvijo je prišlo do izpostavitve pogostega vprašanja, kako lahko izdelek označiš s pet ali celo več certifikati, saj preprosto zmanjka prostora. Nejc Zajec je sprejel izziv in pozval kmete s takšnimi težavami, naj se obrnejo nanj, saj je že uspešno in inovativno rešil tudi takšne težave.

Kako do učinkovitejše promocije in kako do kupcev?

Mojca Polak je poudarila pomembnost izpostavitve kakovostnih sirov v gostinstvu. Pozvala je tudi k rednemu izobraže-



Mojca Polak je poudarila pomen izobraževanja in primerne predstavitve oziroma ponudbe kakovostnih sirov v gostinstvu.

vanju. Kot dober primer je omenila izobraževanje za sirne someljeje v Avstriji. Polakova meni, da je znanje o postrežbi sirov in pripravi sirnih krožnikov v gostinskih obratih še vedno na prenizki ravni. Zato bo nujno izobraziti lasten kader in pripraviti nove module izobraževanja v gostinskih šolah. Sklenila je s predlogom, da bi v naslednjih letih poskusili doseči novo temo tradicionalnega tedna restavracij – siri in jedi na osnovi sirov.

Tomaž Džuban je predstavil promocijo mlečnih izdelkov, ki so vključeni v shemo Izbrana kakovost. Predstavil je tudi zemljevid izdelkov z oznako izbrane kakovosti, kjer se lahko ponudniki promovirajo v centralni bazi, ter možnosti promoviranja dogodkov preko spletne strani Naša super hrana, ki ima velik doseg in je v lasti MKGP. Povedal je, da je več možnosti vpisa v zemljevid, zainteresirani pa lahko za pomoč poprosijo tudi referente na MKGP.

Robert Pirkovič je predstavil ukrepe, ki so zanimivi in pomembni tudi za Združenje kmečkih sirarjev Slovenije in posamezne kmetije. Velik poudarek je bil na ustanovitvi skupine proizvajalcev. Sledila je živahna razprava, ki so jo sklenili z obljubo, da bodo pri naslednjih razpisih poskušali upoštevati tudi predloge na posvetu prisotnih sirarjev.

Lucija Gartner in Toni Kukenberger sta se lotila vprašanja logistike, ki ne muči le kmečkih sirarjev, pač pa tudi druge pridelovalce in predelovalce v kmetijstvu. Predstavila sta nekaj možnih kanalov, ki se priporočajo za t. i. B2B prodajo. Gartnerjeva je predstavila različna podjetja, ki se ukvarjajo z dostavo in preverila njihovo konkurenčnost. Vedno pa se pojavi težava zagotavljanja hladne verige. Kukenberger je z video prikazom predstavil, kako lahko zapakiramo izdelke v škatle, ki jih oddamo dostavnim službam, in kako sami zagotovimo hladno verigo. Po njegovem mnenju je takšen način cenovno nekonkurenčen in povsem neprimeren za B2C prodajo, saj ljudje večinoma niso vajeni vračanja embalaže.

Združenje kmečkih sirarjev obenem vabi na prenovljeno in obogateno spletno stran <https://kmeckisiri.si/> z veliko zanimivih vsebin. Vse, ki se že ukvarjate s predelavo mleka ali še razmišljate o tej poti in še niste njihovi člani, pa pozivajo k včlanitvi. Slednja prinaša številne prednosti in ugodnosti.

Tatjana Čop, Foto: Arhiv ZKSS



Posveta se je udeležilo več kot trideset zelo zainteresiranih in motiviranih sirarjev ter predstavnikov stroke.