

Kako doseči vpliv na ceno svojih izdelkov

Včasih smo kmetje z lahkoto in dobro prodajali svoje pridelke. Uvoza ni bilo, že ob sami setvi smo vedeli, komu bomo prodali. In tudi cene so bile v primerjavi z današnjimi zelo dobre. S prodajo srednje količine sadja, vrtnin, mleka, živine ali lesa smo lahko kupili nov traktor.

Danes je situacija popolnoma drugačna.

Slovenske trgovine so preplavljene z živili s celega sveta. Pridelava hrane v svetu je postala prava industrija, ki ponuja gore poceni pridelkov dvomljive kakovosti. Poleg tega se slovenski politiki ne zavedajo pomena samooskrbe s hrano in sprejemajo odločitve, ki niso v prid ne slovenskemu kmetu in ne Slovencem. Vse skupaj je mnoge slovenske kmetovalce pripeljalo v težko situacijo. Zato je upanje na boljše čase zamenjal dvom, vizijo za prihodnost pa strah pred prihodnostjo.

Si predstavljate, da bi ljudje želeli kupovati prav pri vas, prav vaše izdelke?

Preden mi boste začeli trkati po čelu, si samo za hipec predstavljajte, kako množica zadovoljnih kupcev želi kupovati prav vaše izdelke. Cena jim sploh ni na prvem mestu, saj se zavedajo, da najvišje kakovosti ne morejo dobiti po najnižjih cenah. Ne zanimajo jih poceni izdelki, ki so prepotovali pol sveta. Želijo prav vaše izdelke. Ker vas poznajo in vam zaupajo. Ker so zadovoljni s tem, kar kupijo pri vas. Zato se vedno vračajo in vašo izjemno ponudbo priporočajo tudi svojim prijateljem in znancem. Tako se krog vaših kupcev iz dneva v dan širi in vi in vaša družina ste zadovoljni. Brez strahu in dvomov zrete v prihodnost in veselo načrtujete razvoj svoje kmetije. Nora ideja? Ne, to je za nekatere kmetije resničnost. Tudi zame in mojo kmetijo.

Pa ni bilo vedno tako. Veste, kako se je začela moja zgodba?

Najel sem posojilo, opremil prostore za predelavo, nakupil potrebno opremo, registriral dopolnilno dejavnost in se lotil dela. Z navdušenjem. Ki pa je hitro splahnelo, ko kupcev ni bilo od nikoder. Nekaj sem sicer prodal, ampak ne dovolj. Pomislil sem da imamo previsoko ceno in sem jo znižal. Celo pod lastno ceno. Pa ni pomagalo. Izdelki so kar ostajali, kupcev ni bilo od nikoder. Počasi sem začel verjeti, da mi ne bo uspelo. Poti nazaj pa ni bilo, ker je bilo treba vračati kredite...

Imel sem vse, kar sem potreboval za pridelavo. Imel sem ustrezna znanja in stroje. Imel sem prostore za predelavo in potrebno opremo. Tudi tehnologijo predelave sem obvladal. Nisem pa imel nobenega znanja o prodaji. Nisem načrtoval prodaje. Vam je to kaj znano? Upal sem, da se bo prodaja naših izdelkov zgodila kar sama od sebe. Pa se ni.

In potem rešitev!

Težava je ostala, dokler se nisem začel učiti o tem, kako pridobiti nadzor nad ceno svojih izdelkov. Kupoval sem knjige in obiskoval seminarje. Pa ne brezplačnih, ker jih ni. V desetih letih sem v novo znanje investiral veliko denarja. In v teh desetih letih smo s pomočjo znanja o prodaji povečali prihodke na kmetiji za 100%. Brez povečanja obsega kmetije.

S pomočjo pridobljenega znanja svoje izdelke uspešno prodajamo v trgovskih centrih, v ekoloških trgovinah širom po Sloveniji, v šole in vrtce in preko spleta naprednim družinam, ki pri nas že spomladi naročijo svojo družinsko ozimnico. Posebej ponosen sem na posebno orodje, ki sem ga na osnovi pridobljenega znanja izdelal sam. Gre za orodje za pridobivanje novih strank. Samo zaženem ga, kot traktor ali katerikoli drug stroj in zadovoljni novi kupci prihajajo k nam.

Pridobljeno znanje in izkušnje z veseljem delim z ljudmi, ki jim lahko koristi. Če vas zanima: **»Kako doseči vpliv na ceno svojih izdelkov in kako najti prave kupce«, vabljeni na brezplačno predavanje v okviru prireditve »Kratka pot do eko dobrot«**

Kdaj in kje?

V ponedeljek, 18.9.2017 od 18. do 19. ure v Kmetijskem zavodu Maribor, Vinarska 14, v predavalnici 1.

Komu je predavanje namenjeno?

Vsem, ki globoko v sebi čutite, da morate pri svojem delu nekaj spremeniti in ki imate pogum, da naredite konkretne korake. Vsem, ki se zavedate, da se v življenju vse spreminja in da moramo tem spremembam slediti. In vsem vam, ki ste dojeli, da so v današnjem času ključnega pomena informacije. Da samo na osnovi pravih informacij lahko sprejmemo prave odločitve, ki nas vodijo do zelenih rezultatov.

Za vse, ki boste želeli več informacij bo možnost individualnega pogovora po predavanju.

Zvonko Pukšič

P.s.: Količina izdelkov, ki jih lahko ponudite, je odvisna od velikosti vaše kmetije. Zato je prav dosežena cena tista, ki določa, kako boste pri svojem delu uspešni. Informacije, ki jih boste na predavanju prejeli, bodo za vas brezplačne. Samo svoj čas morate nameniti izobraževanju.