



## Kako nagovoriti kupce?

Nataša Klemencič Štrukelj\*, [natasa.strukelj@czs.si](mailto:natasa.strukelj@czs.si)

Jesen je za marsikoga najlepši čas leta, saj se nam barve, ki jih pričara narava, ponujajo v vseh čudovitih odtenkih. Barvite so tudi naše police v shrambah, pogled nanje pa nam daje občutek, da smo dobro pripravljene na zimo. Pred čebelarji je sezona trženja, ki jo nekateri sprejemajo z največjim veseljem in pričakovanji, za druge pa je to zgolj delo, ki ga morajo opraviti po sezoni. Po podatkih ankete, ki jo izvajamo v okviru Medenega zajtrka, je v Sloveniji skoraj 80 odstotkov sodelujočih odgovorilo, da med kupujejo neposredno pri čebelarju. Zato smo za čebelarje pripravili nekaj koristnih nasvetov o tem, kako nagovoriti kupce.



Foto: MB

*Polepšajte praznike kupcem z malo pozornostjo (fotografija je simbolična)*


- Pomembno je, da ugotovite, kakšna pričakovanja ima glede nakupa vaših izdelkov kupec. To boste ugotovili v pogovoru z njim in z zastavljanjem vprašanj. Pri neposredni prodaji ima čebelar možnost, da dobro spozna svoje kupce in njihova pričakovanja ter se po potrebi prilagodi njihovim željam. Seveda je vse odvisno od tega, koliko ste se tudi sami pripravljene približati kupcu, in od tega, ali je za vas npr. želja kupca po medu v manjših kozarčih (darilo) priložnost v poslu ali pa je to za vas ovira oz. problem, ki se ga ne želite lotiti. Vsako kupčevo željo sprejmite kot priložnost!
- Občasno si vzemite čas za temeljit pogovor s kupcem, čeprav ga nimate vedno na voljo. Kupci radi vidijo, da jim prisluhnete in upoštevate njihove pripombe. Prav tako cenijo osebni pristop, to je tisto, česar jim ne bodo omogočili v velikih trgovskih centrih.

- Vzpostavite zaupanja vreden odnos, ki vam bo pomagal pridobiti stalne kupce, tako da se bodo vedno znova vračali k vam in povsod razlagali, da imate najboljši med. Kako vzpostaviti zaupanja vreden odnos? Svojih kupcev nikar ne podcenjujte, kajti zelo dobro vedo, kdaj ste iskreni in kdaj ne. Zato bodite, če se le da, pristno iskreni, pozitivni, dobre volje, preprosti ... Kupci namreč kupujejo od ljudi, ki so jim všeč in ob katerih se dobro počutijo. Saj ste verjetno že slišali, da nas stane pridobitev novega kupca šestkrat toliko kot prodaja že znanemu kupcu, zato so stalni kupci neprecenljivi.
- Upoštevajte mnenje kupcev in jim tudi povejte, da cenite njihovo mnenje, znanje in pobude. Tudi če ima kupec kakšno posebno znanje in je strokovnjak na povsem drugem področju, vedno razmišljajte, kako bi njegov predlog uporabili tudi sami. Bodite odprti za predloge.

\* Svetovalka JSSČ za ekonomiko

### OBVESTILO – Slovenski med z zaščiteno geografsko označbo

Bliža se konec leta, zato vse uporabnike obveščamo, da morajo do konca leta (31. 12. 2016) posredovati poročila o porabljenih prelepkah SMGO in količini z njimi označenega medu. Obrazec za poročanje (obrazec 5) najdete na spletni strani ČZS.

 <b>SMGO</b> š t e v e c	Število novih članov SMGO septembra 2016	Število članov, ki so izstopili septembra 2016	Število vseh članov SMGO septembra 2016
	4	0	301
Za vključitev v kakovostno shemo »Slovenski med z zaščiteno geografsko označbo« navežite stik z go. Natašo Lilek, in sicer po tel.: 040/436 519 ali 01/729 61 29 oz. na e-naslovu: <a href="mailto:natasa.lilek@czs.si">natasa.lilek@czs.si</a> Več informacij najdete na spletni strani <a href="http://www.slovenskimed.si">www.slovenskimed.si</a> pod rubriko SMGO.			

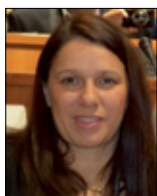


- Predstavite svojo dejavnost kupcem. Čebelarstvo je dejavnost, ki ima bogato zgodovino, tradicijo, znanje, avtohtono kranjsko čebelo, dobro razvejano mrežo čebelarjev, ki je še kako pomembna za zagotavljanje oprave in vzpostavljanja ravnovesja v naravi, ne nazadnje pa so čebelarji tisti, ki pridobivajo dragocene čebelje pridelke in izdelke ... Če boste znali kupcem predstaviti »zgodbo o čebelarstvu«, vam bodo hvaležni, saj radi slišijo zgodbe in si dobre vedno tudi zapomnijo. V čebelarstvu je veliko zanimivih zgodb, zato imejte vedno kakšno v zalogi, če bo tudi hudomušna, pa bo še toliko bolj zanimivo.
- Ker se bliža čas božično-novoletnih praznikov, po-

darite svojim stalnim kupcem kako darilce, bodisi svečko, med v majhni lični embalaži ali kaj drugega. Z majhno pozornostjo boste kupcem polepšali praznike, tako da se bodo z veseljem vračali in postali vaši glasniki v dobrem.

Za navdih ali v razmislek vas vabim, da preberete še tole modrost:

»Osebnost imam najraje jagode s smetano, spoznal pa sem, da imajo ribe iz meni neznan razlogov raje črve. Kadar grem ribarit, zato ne razmišljam o tem, kaj imam rad jaz, ampak kaj imajo rade ribe.« (Dale Carnegie, predavatelj in pisatelj) ■



## Kako prepričamo kupca, da bo kupil naš med?

Tanja Magdič\*, tanja.magdic@czs.si

V tem obdobju se čebelarji prizadevno pripravljamo na trženje čebeljih pridelkov in izdelkov, saj sta pred nami dva najpomembnejša meseca za prodajo. Da bo ta boljše, moramo vedeti, kaj je tisto, s čimer bomo prepričali kupca.

Eden izmed najpomembnejših razlogov za nakup je brez dvoma **embalaža!** Večina ljudi je dokazano **vizualni tip kupca**, to je takšnega, ki svet po večini zaznava prek slik in podob. Po raziskavah strokovnjakov je v sodobnem hitrem interaktivnem svetu takšnih ljudi kar približno 60 odstotkov. Vsi ti torej kupujejo z očmi in tem je v množici izdelkov gotovo **eno pglavitnih vodil za nakup videz** – torej embalaža. Slovenski čebelarji imamo na voljo posebno, za kupce prepoznavno stekleno embalažo. Na voljo so štiri različne velikosti kozarca za med ter steklenica za medeni liker in medeno žganje.

Poleg tega številne raziskave tako na področju nakupa živilskih izdelkov kot tudi na področju nakupa medu kažejo, da sta slovenskemu kupcu najpomembnejša **poreklo in kakovost**. Slovenski čebelarji imamo z vključitvijo v **kakovostne sheme** Kočevski gozdni med, Kraški med ali Slovenski med edinstveno priložnost, da kupcu ponudimo prav to: kakovosten med znanega porekla. Omenjene sheme namreč že s svojim imenom poudarjajo izvor našega medu!



Foto: MB

Zavedati se moramo, da bo **kupec kupil tisti izdelek, ki mu bo prinesel največje zadovoljstvo**. Izkoristimo torej možnosti, ki nam jo ponujata posebna embalaža in vključitev v kakovostne sheme! ■

**Čebelarstva tehnika**

- ločen brezžični display
- spremljanje moči družin in donosa
- pravočasno ukrepanje ob rojenju **samo**
- pravilno krmljenje
- za vse vrste panjev **95,40 EUR**

**www.apiscale.eu 041/844-482**  
Matevž Strgar s.p., Primičeva ulica 10a, 1291 Škofljica

\* Svetovalka JSSČ za ekonomiko