

Uporabite najprimernejše poti prodaje

Prodaja čebeljih pridelkov teče preko različnih prodajnih kanalov. Za čebelarje je zagotovo najugodnejša neposredna prodaja, kjer se pridelovalec in kupec neposredno srečata. V tem primeru je običajno tudi zaslužek največji. Z vključevanjem posrednikov v prodajni kanal se zaslužek manjša, kar je manj ugodno. Med pridelovalca in kupca se vrine še trgovec na drobno, v slabših primerih pa se vrineta še trgovec na debelo ter zastopnik. Vsak vmesni člen zahteva svoje odstotke in kaj hitro se zgodi, da smo mi za pridelke slabo plačani, končni kupec pa mora plačati veliko.

Morda pa imamo srečo in najdemo odjemalca, ki nas ne bo izkoriščal. Posel nekaj časa cveti, nato pa se zgodi nekaj nepredvidljivega (nesreča, bankrot ...), mi pa ostanemo sami s polnim skladiščem medu. Zato je precej boljša taktika, da imamo veliko kupcev. Na ta način ceno določamo sami. Če komu cena ni všeč, to ni težava, saj bomo lahko med prodali drugim kupcem. Za prodajo medu in drugih čebeljih pridelkov je najboljša kombinacija: veliko število drobnih kupcev pa tudi nekaj kupcev na debelo. Na ta način lahko obdržimo visoko splošno ceno, v primeru presežkov še vedno lahko prodamo trgovcu na debelo. Seveda je pri njem cena za čebelje pridelke nižja, saj mora tudi on pokrivati stroške.

Danes pa je vedno zanimivejša in vrednejša razmisleka internetna (spletna) prodaja. Spletna stran je lahko zasnovana na različnih ravneh. Kot osnovna predstavljena stran



je to le nekakšna elektronska vizitka, kjer so na eni strani navedene osnovne informacije, kot so ime čebelarja, naslov, telefonska številka, delovni čas, in kakšna fotografija. Veliko takšnih strani imajo tudi različna društva in združenja. Če naše čebelarstvo predstavljamo v takšni obliki, sicer lahko rečemo, da smo prisotni na spletu, a je žal potencial interneta neizkoriščen. Kompleksnejše internetne strani so nadgrajene z različnimi podstranmi in nam omogočajo, da učinkovito predstavimo vse izdelke ali pridelke in jih tudi prodajamo. Takšna stran nas bo stala nekoliko več, nekaj bo treba vložiti v postavitve in letno vzdrževanje. Strošek je seveda odvisen od tega, kaj vse želimo imeti. Prodajne internetne strani pa so tiste, ki omogočajo prodajo preko interneta. Takšna trgovina je odprta 24 ur na dan, vse dni v letu. Spletne strani je treba sproti posodabljeti in dodajati zanimive informacije o izdelkih in druge zanimivosti, povezane s čebelarstvom. Spletna stran mora biti zanimiva, privlačna in tudi poučna, če si želimo zagotoviti stalen obisk.

Nataša Klemenčič Štrukelj

svetovalka JSSČ za ekonomiko
natasa.strukelj@czs.si

Kakšno ceno postaviti?

Ko govorimo o ceni čebeljih pridelkov, je prav, da se najprej vprašamo, kakšno ceno je pripravljen plačati kupec za kakovostne izdelke. Ni skrivnost, da je cena pomemben dejavnik pri odločanju za nakup medu zgolj peščici ljudi. To potrjujejo številne ankete, ki so bile opravljene na področju nakupnega vedenja potrošnikov v primeru nakupov prehranskih izdelkov. Ankete tudi potrjujejo, da je potrošniku v prvi vrsti pomembna kakovost!

Kakšno ceno torej postaviti, da bomo čebelje pridelke uspešno prodali in dosegli primeren zaslužek? V ČZS, JSSČ,

vsako leto analiziramo cene čebeljih pridelkov, komisija UO ČZS za ekonomiko pa pripravi predlog priporočenih cen, vključno s priporočenimi cenami za med, ki je vključen v kakovostne sheme, in za ekološke čebelje pridelke, ki so objavljene na spletni strani in v SČ 6/2017. Boljšo ceno lahko dosežemo tudi s tem, da poskrbimo za dodano vrednost, kot so npr. vključitev v kakovostne sheme, ekološka pridelava, skrbno izbrana embalaža ...

Izkoristimo možnosti, ki jih ponujajo kakovostne sheme Slovenski med, Kočevski gozdni med ali Kraški med. Da si naši kupci želijo kakovostnih čebeljih pridelkov in izdelkov, ki izvirajo iz njihove okolice, je razvidno iz vsakoletne ankete, ki jo opravimo med potrošniki. Pridelki iz višjih kakovostnih shem praviloma dosegajo boljšo prepoznavnost pri kupcih

in njihovo večje zaupanje, s tem pa tudi višje cene. Znanih je veliko pozitivnih dejstev o večjih koristih hrane, če ta izvira iz naše okolice, zato ni presenetljivo, da naši kupci namenjajo največ pozornosti znanemu izvoru. Zaradi tega vam svetujemo, da **izkoristite možnosti, ki jih ponujajo kakovostne sheme Slovenski med, Kočevski gozdni med in Kraški med**. Brez dvoma je privilegij, da lahko svoj med označite kot slovenski, kočevski ali kraški, saj je izvor razviden že iz poimenovanja. Tako lahko kupec zlahka prepozna tudi med,

pridelan v Sloveniji, na območju Kočevja ali Krasa še posebej, če je polnjen v poseben kozarec, ki je namenjen samo za čebelje pridelke, pridelane na območju Slovenije. Vse navedene kakovostne sheme pa lahko **nadgradite še s certifikatom za ekološko pridelavo in tako za svoj med iztržite še več!**

Tanja Magdič

svetovalka JSSČ za ekonomiko

tanja.magdic@czs.si

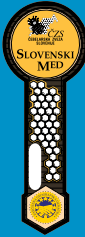
Primer izračuna zaslужka za 1000 kosov 900-g kozarcev medu pri 1 EUR višji ceni in priložnost za zaslужek v primeru vključitve v sheme kakovosti.

Čebelar, ki prodaja med po 1 EUR višji ceni, bi lahko pri 1000 kozarcih medu zaslужil kar 1000 EUR več kot čebelar, ki prodaja po 1 EUR nižji ceni. Čebelar, ki je vključen v sheme kakovosti, pa bi brez težav za svoj med iztržil 2000 ali celo 3000 EUR več kot čebelar, ki v sheme kakovosti ni vključen.

Čebelar A	Čebelar B	Čebelar C medu iz sheme višje kakovosti
Cena: 9 EUR/900 g	Cena: 10 EUR/900 g	Cena: 12 EUR/900 g
Prihodek: 9000 EUR	Prihodek: 10.000 EUR	Prihodek: 12.000 EUR
/	RAZLIKA: +1000 EUR RAZLIKA: +3000 EUR	

OBVESTILO – Slovenski med z zaščiteno geografsko označbo

Čebelarji, pri katerih so od zadnje notranje presoje minila tri leta (torej vsi, pri katerih je bila zadnja presoja izvedena leta 2014), morajo vnovično notranjo presojo opraviti letos. Vzorce medu iz sistema SMGO, ki so starejši od enega leta, lahko oddate v brezplačno analizo na vsebnost HMF. Poročilo o porabi prelepka za leto 2017 je treba oddati do 31. 12. 2017.

 SMGO št t e v e c	Število novih članov SMGO avgusta 2017	Število članov, ki so izstopili avgusta 2017	Število vseh članov SMGO avgusta 2017
		3	0
Za vključitev v kakovostno shemo »Slovenski med z zaščiteno geografsko označbo« navežite stik z go. Natašo Lilek: po tel.: 040/436 519 ali 01/729 61 29 oz. na e-naslovu: nataša.lilek@czs.si. Več informacij najdete na spletni strani www.slovenskimed.si pod rubriko SMGO.			

Delavnica medene masaže

ČZS bo v novembru organizirala delavnico medene masaže. Osemurno delavnicobovodil priznani strokovnjak, apiterapevt Miljen Bobić, ki deluje na področju zdravilstva (Heilpraktiker) v Nemčiji. Na delavnici bo predstavil medeno masažo, način in učinke masaže ter masažo tudi praktično prikazal. Če bo dovolj prijavljenih, bo cena za udeležbo na delavnici 100 €. Delavnica bo potekala v soboto,

11. 11., če bo dovolj prijavljenih, tudi v ponedeljek, 13. 11. 2017, v prostorih Thermane Laško. Pohitite s prijavo, ker je število mest omejeno. Prijave na e-naslov andreja.kandolf@czs.si ali 040/436 514 do 5. 10. 2017.

Kaj je medena masaža? Medena masaža poživlja in razstruplja. Posebnost masaže je kombinacija zdravilne moči medu s posebnimi ročnimi tehnikami. Med deluje kot piling, odpre pore kože, jo neguje in obnavlja celice. Preko kapilar vstopi v krvni obtok in ga stimulira.

Z masažo odstranimo stare odmrle celice in strupene snovi iz telesa. Tehnika deluje v skladu z načeli akupresure in spodbudi vse vitalne akupresurne točke na hrbtu. Medena masaža sprošča in pomirja, krepi imunski sistem, uravnava prebavo in sprošča mišice. Še posebej se priporoča v primeru nespečnosti, izčrpanosti, kardiovaskularnih težav in depresije.

Mag. Andreja Kandolf Borovšak,
svetovalka JSSČ