

OTWÓRZ SIĘ NA WSPÓŁPRACĘ!

Jako dystrybutor możesz nawiązać współpracę gospodarczą, współtworząc sieć lub konsorcjum. Co możesz zyskać?

- Bardziej zróżnicowaną gamę produktów.
- Ograniczenie liczby pośredników, a w konsekwencji większe zyski.
- Zwiększoną siłę negocjacyjną – silniejszy głos w negocjacjach umów i rozwiązań systemowych, zapewniających godne warunki dystrybucji.
- Dostęp do rynków o znacznie większej skali.
- Wzajemne wsparcie, wymianę wiedzy i doświadczeń.

JAK OGRANICZYĆ MARNOWANIE ŻYWNOSCI NA ETAPIE DYSTRYBUCJI?

- Zadbaj o odpowiednie przechowywanie produktów w sklepie oraz w magazynie.
- Na bieżąco weryfikuj zapotrzebowanie klientów na dany asortyment.
- Jeśli to możliwe warzywa i owoce sprzedawaj luzem – ułatwi to konsumentom dopasowanie ilości kupowanych produktów do bieżących potrzeb.
- Sprawdzaj terminy przydatności produktów – obniż ceny, jeśli zbliża się koniec terminu.
- Niesprzedaną żywność, która mogłaby się zmarnować przekaz potrzebującym.

Od 1 października 2013 r. w Polsce można przekazywać żywność na cele charytatywne bez obciążeń podatkowych, o ile przekazuje się ją do organizacji posiadających status Organizacji Pożytku Publicznego (OPP). W odbiorze żywności z krótkimi terminami przydatności do spożycia wyspecjalizowane są Banki Żywności. Federacja Polskich Banków Żywności ma status OPP i zrzesza 31 banków. Decyzja o utylizacji niewykorzystanych produktów żywnościowych powinna być ostatecznością.

POSZERZAJ WIEDZĘ!

Jako sprzedawca produktów ekologicznych powinieneś wiedzieć o nich jak najwięcej. Jak uzupełnić informacje?

Zajrzyj na stronę Polskiej Izby Żywności Ekologicznej www.jemyeko.com i dowiedz się więcej na temat sprzedaży produktów o najwyższej jakości biologicznej!



Odwiedź portal www.ksow.pl zostań partnerem Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich

DLA DYSTRYBUTORÓW

CHCESZ SPRZEDAWAĆ SWOIM KLIENTOM PRODUKTY NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI?

Postaw na certyfikowaną żywność ekologiczną! Dystrybucja tego typu artykułów jest nie tylko pożądana przez konsumentów, ale i opłacalna dla dystrybutorów.



EKO JEMY - NIE MARNUJEMY!



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

„Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi”
„Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020”

Instytucja odpowiedzialna za treść informacji Polska Izba Żywności Ekologicznej

DLACZEGO WARTO?

- 1. Przyciągniesz klientów** – eko-asortyment zachęci do zakupu osoby dbające o swoje zdrowie i środowisko.
- 2. To się opłaca** – produkty ekologiczne są zazwyczaj droższe, a mimo to popyt na nie rośnie z roku na rok. Dzięki ich sprzedaży zwiększysz obroty swojego sklepu.
- 3. To twój wkład w utrzymanie równowagi planety** – produkcja ekologiczna jest korzystniejsza dla środowiska. Wybór eko-produktów to wsparcie producentów przyczyniających się do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych oraz zanieczyszczenia gleby i wód gruntowych.

EKOLOGICZNA CZYLI JAKA?

Nie każdy produkt reklamowany jako „eko”, jest nim w rzeczywistości. Jak rozpoznać autentyczną żywność ekologiczną? Pewność daje unijny certyfikat wydawany przez akredytowane jednostki certyfikujące. Produkty posiadające certyfikat żywności ekologicznej są oznakowane graficznym symbolem zgodności – zielonym listkiem złożonym z 12 gwiazdek. Tylko produkty z tym certyfikatem mają prawo posługiwać się terminami „bio”, „eko” czy „organic”.



JAK ZOSTAĆ EKO-DYSTRYBUTOREM?

ZNAJDŹ PRODUCENTÓW

Na stronie www.jemyeko.com znajdziesz listę dostawców ekologicznych produktów – skontaktuj się z nimi i znajdź asortyment odpowiedni dla twego sklepu.

WYBIERZ PRODUKTY

Na początek nie trzeba mieć pełnego eko-asortymentu – wystarczy wprowadzić kilka produktów.

- W pierwszej kolejności warto zaoferować produkty świeże.
- Jeśli obawiasz się, że nie będzie wystarczającego zainteresowania, zacznij od produktów suchych, jak kasze, makarony, dzemy czy soki.

ZADBAJ O EKSPOZYCJĘ

Posiadanie w asortymencie produktów ekologicznych to ogromny atut dla sklepu – wykorzystaj go. Jeśli prowadzisz sklep ogólnospożywczy postaraj się wyróżnić te produkty. Jak możesz to zrobić?

- Stwórz wyspę z produktami eko.
- Wydziel specjalną półkę, na której będą znajdować się artykuły ekologiczne.

ROZMAWIJ Z KLIENTAMI

Zachęcaj klientów do spróbowania artykułów ekologicznych. Tylko w ten sposób będą mieli okazję przekonać się, że są one nie tylko zdrowsze, ale i smaczniejsze. Chcąc poszerzyć asortyment zasięgnij ich opinii, aby twoja oferta była dostosowana do potrzeb kupujących.

JAK MOŻESZ ZWIĘKSZYĆ AKTYWNOŚĆ NA RYNKU EKO?

- Rozszerz formy sprzedaży o sprzedaż online. Niezbędna tu będzie funkcjonalna strona internetowa, skuteczne systemy zamawiania i księgowania płatności.
- Wykorzystaj media społecznościowe do promocji swoich usług oraz do bezpośredniego kontaktu z klientami.

O CZYM NALEŻY PAMIĘTAĆ

Aby dystrybuować produkty ekologiczne jako hurtownia – konieczna jest certyfikacja, natomiast sklepy detaliczne handlujące towarami konfekcjonowanymi są zwolnione z obowiązku certyfikacji.

Staraj się uzyskać jak najwięcej informacji o sprzedawanych produktach, ich pochodzeniu, wartościach odżywczych i szczególnych cechach, istotnych dla klientów.

Wybieraj produkty, których opakowania i etykiety gwarantują wyczerpującą i prostą informację o ich składzie i wartościach odżywczych. Pamiętaj – wiedza jest wartością dodaną! Inwestuj w nowe rozwiązania z zakresu IT, księgowości i marketingu. Wybór odpowiednich rozwiązań technologicznych pomoże w efektywnym monitoringu łańcucha dostaw.

Monitorowanie produktów w transporcie i skrócenie czasu dostawy będzie szczególnie przydatne w przypadku towarów z krótkim terminem ważności. Niektóre systemy IT, umożliwiające analizę danych sprzedawanych produktów, pomogą w wyborze odpowiedniego asortymentu i selekcji dystrybuowanych produktów ekologicznych.