Περίπτωση καλής πρακτικής

ΓΔ Εκπαίδευση και πολιτισμός

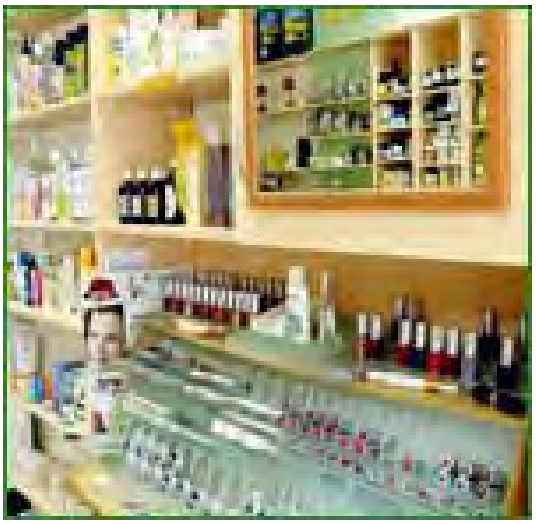
Πρόγραμμα διά βίου μάθησης

Περίπτωση καλής πρακτικής: **ΑΛΩΑ**
(Πηγή: άρθρο Καθημερινής 6/11/2008
Της ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ ΜΑΝΔΡΑΚΟΥ,
Φωτογραφίες: *ΚΑΝΑΡΗΣ ΤΣΙΓΚΑΝΟΣ*)

ΑΛΩΑ

Bioshop - blogger

Αρχελάου 19,
Παγκράτι
Τ 210 7235 216



Όνομα	Αλώα
Τομέας δραστηριότητας	Μαγαζί-blogger
Ίδρυση	2005
website	http://fysei.blogspot.com/

Μικρό, ζεστό, με σταθερή πελατεία και διαρρύθμιση τέτοια που εύκολα βρίσκεις αυτό που ψάχνεις, αλλά και με ευδιάκριτες τις γυναικείες πινελιές -τις οποίες οφείλει στη νεαρή ιδιοκτήτριά του- τόσο στην επιλογή των προϊόντων όσο και στη φιλοσοφία του χώρου. Κόρη εμπόρων που διατηρούν κατάστημα στο Παγκράτι, η Καλλιόπη Χαρκιανάκη αποφάσισε πριν από 3 χρόνια να δοκιμάσει τις δικές της δυνάμεις στην ίδια περιοχή. Δεν άργησε να βρει το πού, αναζητούσε όμως και έναν ευφάνταστο τρόπο να κάνει τις... συστάσεις. Και τον εντόπισε σε μια αρχαία αγροτική γιορτή που γινόταν προς τιμή της θεάς Δήμητρας, του Διονύσου και του Ποσειδώνα. Το όνομα αυτής, Αλώα. Περίπου ταυτόχρονα με το μαγαζί προέκυψε και το ιστολόγιο που έστησε η Καλλιόπη, αρχικά με τη σκέψη ότι θα βοηθούσε εμπορικά το κατάστημα. «Στην πορεία το blog εξελίχθηκε ανεξάρτητα από το κατάστημα, εστιάζοντας το περιεχόμενό του σε αμιγώς περιβαλλοντικά θέματα. Καθημερινά μπαίνουν γύρω στα 100 άτομα. Δεν είναι πολλά, δεν είναι πάντως και λίγα. Με ενδιαφέρει να προσεγγίσω έστω και έναν, να μοιραστώ μαζί του μια πληροφορία που μπορεί να του φανεί χρήσιμη», λέει.

Στο Αλώα τους πελάτες περιμένει μια ενδιαφέρουσα ποικιλία ειδών πρωινού (δημητριακά, μαρμελάδες, μέλι, καφέδες, τσάγια, ροφήματα βοτάνων, αρτοποιήματα, χυμοί γαλακτοκομικά), όσπρια, ζυμαρικά, αλεύρια, σνακ, ξηροί καρποί, αναψυκτικά, ελαιόλαδο, παγωτά, κατεψυγμένα, παιδικές τροφές και βρεφικές πάνες, απορρυπαντικά, αιθέρια έλαια και μια ευρεία γκάμα γυναικείων καλλυντικών. «Δοκίμασα να φέρνω φρέσκα φρούτα και λαχανικά, αλλά λόγω περιορισμένου χώρου έπρεπε, σύμφωνα με το νόμο, να είναι συσκευασμένα», εξηγεί. «Δεν πήγαν τόσο καλά, και λογικό είναι γιατί ο κόσμος έχει μάθει να διαλέγει ο ίδιος. Προτίμησα λοιπόν να σταματήσω τη μαναβική».

Της κάνει εντύπωση το γεγονός ότι μέχρι σήμερα μπαίνουν άνθρωποι στο μαγαζί που δεν γνωρίζουν τις διαφορές ανάμεσα στα συμβατικά και τα βιολογικά προϊόντα. Διαπιστώνει όμως ότι κάθε φορά που την επικαιρότητα απασχολούν διατροφικά σκάνδαλα, η κίνηση στο μαγαζί αυξάνεται, αν και κατά κανόνα επιστρέφει σύντομα στους πρότερους ρυθμούς. «Το να αλλάξεις τις διατροφικές σου συνήθειες από τη μια μέρα στην άλλη, δεν είναι εύκολο. Χρειάζεται μια αφορμή για να σκεφτείς και να πάρεις τις αποφάσεις σου. Πολλές φορές όμως ούτε αυτό λειτουργεί. Σε παίρνει μπάλα η καθημερινότητα, το ξεχνάς, οι «καινούργιες» ειδήσεις των τηλεοπτικών δελτίων είναι πιο συνταρακτικές από τις προηγούμενες», παρατηρεί.

Γι' αυτό το λόγο εξάλλου προσπαθεί να συσπειρώνει πελάτες, γνωστούς και φίλους σε επίπεδο τοπικό. «Πιέζοντας, καταφέραμε να τοποθετηθούν κάδοι ανακύκλωσης στη γειτονιά. Επίσης, ενημερώνομαι συνεχώς ώστε να λύνω τις απορίες που τυχόν έχουν οι άνθρωποι που έρχονται στο μαγαζί. Στο είπα και πριν. Εστω και έναν να πάρουμε με το μέρος μας, κέρδος είναι...».

Περίπτωση καλής πρακτικής: **ΔΩΡΑ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ**

ΔΩΡΑ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ

Κατάστημα με βιολογικά και παραδοσιακά προϊόντα
Πινδάρου 5
17456 Άλιμος
Αθήνα

Τηλ. 210-99.10.126

ΩΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	
Δευτέρα	**8:30 - 20:30**
Τρίτη	**8:30 - 20:30**
Τετάρτη	**8:30 - 20:30**
Πέμπτη	**8:30 - 20:30**
Παρασκευή	**8:30 - 20:30**
Σάββατο	**8:30 - 15:00**
Κυριακή	**Κλειστά**
Αργίες	**Κλειστά**

Επωνυμία	Δώρα της φύσης
Είδος επιχείρησης	Κατάστημα με βιολογικά και παραδοσιακά προϊόντα
Έτος ίδρυσης	2003
Αριθμός εργαζομένων	1
Ετήσιος κύκλος εργασιών	360.000 €
Επαφή	Χρήστος Χονδρογιάννης

Το μαγαζί «Δώρα της φύσης» αποτελεί τα τελευταία 6 χρόνια την αγαπημένη επιλογή των κατοίκων του Αλίμου, και αυτό δεν οφείλεται μόνο στην μεγάλη ποικιλία προϊόντων που προσφέρει ή στις χαμηλές τιμές. Ο Χρήστος και η σύζυγος του Βίκυ άνοιξαν αυτό το μαγαζί με πολύ αγάπη και αυτό αποδεικνύεται και με το μότο τους, «προσφορά στον άνθρωπο».

Σε αυτό το μαγαζί μπορείς να βρεις σχεδόν τα πάντα, βιολογικό ψωμί, φρέσκα λαχανικά και φρούτα εποχής, όσπρια, βότανα και μπαχαρικά, δημητριακά και αλεύρι, κρέας και τυρί, αλλά και φυσικά καλλυντικά, βαφές μαλλιών, αιθέρια έλαια, βιβλία… και όλα είναι «οικολογικά».

Επιβιώνοντας στην ελληνική πραγματικότητα

Όταν ο Χρήστος αποφάσισε να ανοίξει το μαγαζί, έκανε μια προσωπική έρευνα αγοράς ώστε να διαλέξει τα προϊόντα που θα ταίριαζαν καλύτερα στη φιλοσοφία του μαγαζιού. Το 2003, ταξίδεψε στην έκθεση *BioFach 2003* στη Γερμανία και ενημερώθηκε για τα βιολογικά προϊόντα που κυκλοφορούν σε κάθε γωνιά της γης. Θαυμάζει τα προϊόντα με πιστοποίηση Demeter, χάρη στη φροντίδα με την οποία φτιάχνονται και τη φιλοσοφία πίσω από την παραγωγή τους. Εύχεται να εμπορευόταν περισσότερα προϊόντα ελληνικής προέλευσης αλλά αυτό είναι πολύ δύσκολο λόγω της ανεπάρκειας βιομηχανοποιημένης παραγωγής. Ως προμηθευτές προτιμά πάντα μικρούς παραγωγούς.

«Δεν θέλω να υποστηρίζω μεγάλες βιομηχανίες τροφίμων οι οποίες παράγουν βιολογικά προϊόντα παράλληλα με συμβατικά προϊόντα. Το να εμπορεύεσαι βιολογικά προϊόντα πρέπει να είναι ιδεολογία και όχι μια τακτική marketing για να αυξήσεις απλά τα κέρδη σου»

Για αυτό το λόγο προτιμά να έχει λιγότερο αναγνωρίσιμες ετικέτες στα ράφια του. Έτσι κι αλλιώς οι πελάτες του έχουν απόλυτη εμπιστοσύνη στην ποιότητα του εμπορεύματος του.

Εμπνέοντας έναν εναλλακτικό τρόπο ζωής

«Τίποτα δεν μπορεί να αλλάξει τη νοοτροπία ενός λαού παρά μόνο η εκπαίδευση»

Απογοητευμένος ο Χρήστος, βασισμένος στην εμπειρία του, μιλάει για τους λόγους για τους οποίους οι Έλληνες καταναλωτές αγοράζουν βιολογικά προϊόντα:

7% τα αγοράζουν συνειδητά επειδή έχουν οικολογικές ευαισθησίες,

33% επειδή θεωρούν ότι είναι μόδα,

60% επειδή φοβούνται για την υγεία τους.

«Οι Έλληνες είναι εχθρικοί με το περιβάλλον. Κάποιοι πελάτες ντρέπονται ακόμα και να τους δουν οι γείτονες ότι ψωνίζουν βιολογικά και ζητάν πλαστικές σακούλες για να κρύψουν τα ψώνια τους !»

Φυσικά αυτό δεν αποτελεί ερώτημα για το συγκεκριμένο μαγαζί. Οι τσάντες που χρησιμοποιούν είναι βιοδιασπώμενες ή πάνινες. Μπροστά στο μαγαζί, μπορεί κανείς να βρει κάδους ανακύκλωσης για χαρτί – γυαλί – αλουμίνιο – μπαταρίες. Είναι μια πρωτοβουλία του Χρήστου και της Βίκυς ώστε να προτρέψουν τους πελάτες τους να συμβάλλουν στην ανακύκλωση, προσφέροντας οι ίδιοι τη μεταφορά των υλικών προς τους ανάλογους χώρους ανασύνθεσης.

Ο μόνος τρόπος διαφήμισης των υπηρεσιών τους είναι η διαφήμιση στον τοπικό τύπο. Προτιμούν την προσωπική επαφή με τον πελάτη. Χάρη στον επικοινωνιακό τους χαρακτήρα και το γνήσιο πάθος τους για την οικολογία, καταφέρνουν να ευαισθητοποιήσουν κάθε μέρα όλο και περισσότερους ανθρώπους και να τους παρακινήσουν σε ένα διαφορετικό τρόπο ζωής.

Δεν τους αρέσει να δίνουν οικονομικά κίνητρα προκειμένου να προσελκύσουν περισσότερη πελατεία.
«Ξέρουμε ότι οι μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων όταν τα προϊόντα τους κοντεύουν στην ημερομηνία λήξης τους, τα βγάζουν σε προσφορές ή σε μεγάλες εκπτώσεις. Εμείς δεν το κάνουμε αυτό, προτιμούμε να τα δώσουμε τζάμπα». Και αυτό ακριβώς κάνουν. «Όταν πετάς φαγητό, οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις είναι περισσότερες από ότι θα ήταν το κέρδος εάν το πούλαγες. Όταν έχουμε απόθεμα που πλησιάζει στην ημερομηνία λήξης του το προσφέρουμε δωρεάν σε ιδρύματα ή σε οικογένειες πολυμελής οι οποίες ξέρουμε ότι το έχουν ανάγκη».

Ανάμεσα σε όλα τα άλλα προϊόντα που μπορεί κανείς να βρει συνήθως στα λεγόμενα «bioshops», υπάρχουν επίσης προϊόντα fair trade καθώς και σπόροι. Τα προϊόντα

fair trade είναι κυρίως σοκολάτες, καφές και τσάι, προέλευσης Κεντρικής Αμερικής. Δεδομένου ότι η πολιτική του «δίκαιου εμπορίου» δεν είναι πολύ διαδεδομένη στην Ελλάδα, ο Χρήστος πρέπει να εξηγεί στους πελάτες του γιατί πρέπει να προτιμάνε αυτού του είδους τα προϊόντα και πώς θα μπορούν να αναγνωρίζουν τη σωστή σήμανση πάνω σε αυτά.
Όσον αφορά στους σπόρους, αποτελούν σίγουρα έναν ενδιαφέρον και παραγωγικό τρόπο για να ξεκινήσει κάποιος μια δραστηριότητα η οποία θα του δώσει μια διαφορετική προοπτική για την εφαρμογή «πράσινων» πρακτικών και την οικολογία γενικότερα. Στο μαγαζί διατίθενται βιβλία και περιοδικά με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες.

Περίπτωση καλής πρακτικής: **MAGENTA**
(Πηγή: άρθρο Καθημερινής 8/10/2008
Του ΔΑΝΟΥ ΔΑΝΙΗΛΙΔΗ,
Φωτογραφίες: ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΑΒΡΑΜΙΔΗΣ)

MAGENTA

Bio cafe
Αλεξ. Σβώλου 42,
Θεσσαλονίκη

Τηλ 2310-250.090

ΩΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	
Δευτέρα	**8:00 - 01:00**
Τρίτη	**8:00 - 01:00**
Τετάρτη	**8:00 - 01:00**
Πέμπτη	**8:00 - 01:00**
Παρασκευή	**8:00 - 01:00**
Σάββατο	**9:00 - 01:00**
Κυριακή	**9:00 - 01:00**
Αργίες	**9:00 - 01:00**

Όνομα	Bio café Magenta
Τομέας δραστηριότητας	Bio café
Ίδρυση	2008
e-mail	info@thebiocafe.gr
website	www.thebiocafe.gr

Η Γλυκερία Βουρνέλη και η Νικολέτα Μακραντώνη δούλευαν παλιότερα στον τουριστικό χώρο. Ταξιδιάρες ψυχές ούσες, γοητεύθηκαν από κάποια biocafe που συνάντησαν στο Παρίσι και το Άμστερνταμ και το αποφάσισαν. Άνοιξαν πριν από λίγους μήνες το καφέ αυτού του είδους στο κέντρο της Θεσσαλονίκης. Δίπλα στον πεζόδρομο της Δ. Γούναρη. «Η αλήθεια είναι πως φλερτάραμε και με την ιδέα ενός βιολογικού καφενείου - μπακάλικου, ελλείψει όμως νομοθετικού πλαισίου, δεν μπορούσαμε να βγάλουμε σχετική άδεια», μου λένε οι δυο νεαρές κοπέλες, των οποίων το εγχείρημα στηρίζουν και 2 - 3 ακόμη νέα παιδιά με οικολογικές ανησυχίες.

Ο εσωτερικός χώρος (αναπτύσσονται και τραπεζάκια έξω, καιρού επιτρέποντος) των 40 τ.μ., με τους μπεζ και πράσινους χρωματισμούς, διαθέτει ξύλινες καρέκλες και τραπέζια, μια μπάρα για τους πιο βιαστικούς, σταντιέρες με εναλλακτικά έντυπα και ταξιδιωτικούς οδηγούς και ένα κομψό μπαράκι όπου ετοιμάζονται τα ροφήματα και τα σάντουιτς. Ο Στηβ Χρυσάφης με ξεναγεί στα ενδότερα, δείχνοντάς μου στην πράξη τη φιλοσοφία που διέπει το καφέ: «Οι βαφές των επίπλων και των τοίχων είναι οικολογικές. Στην τουαλέτα, όπως βλέπεις, διαθέτουμε οργανικά σαπούνια και βιοδιασπώμενα καθαριστικά για τα σκεύη και το πάτωμα». Το delivery πραγματοποιείται με ηλεκτρικό τρίκυκλο (στην περιοχή ΔΕΘ - Βενιζέλου και Εγνατία - παλιά παραλία). Οι σχετικές συσκευασίες είναι από μη χλωριωμένο ανακυκλωμένο χαρτί. Το ίδιο ισχύει και για τον κατάλογο των προϊόντων. Ανοίγοντάς τον διαβάζω ότι «όλα τα προϊόντα είναι πιστοποιημένα οργανικά» (με προθυμία οι ιδιοκτήτες

επιδεικνύουν το φάκελο με τις επιμέρους πιστοποιήσεις των προϊόντων, είτε αυτά προέρχονται κατευθείαν από παραγωγούς είτε από εισαγωγείς). Υπάρχει όμως και ένα πολύ μικρό ποσοστό συμβατικών προϊόντων, «για τους αμετανόητους» όπως γράφει ο κατάλογος.

Στα βιοροφήματα συναντάμε όλους τους καφέδες -ελληνικό, στιγμιαίο, εσπρέσο, καπουτσίνο, φίλτρου, ντεκαφεϊνέ τον ομοιοπαθητικό καφέ (υποκατάστατο καφέ με βρώμη, σιτάρι και αποξηραμένους καρπούς), διάφορες σοκολάτες (δοκιμάστε την magenta σοκολάτα με ρούμι και πιπέρι), μπανανόγαλα, γάλα σόγιας, αλλά και ροφήματα με guarauna, φυσικούς χυμούς και συσκευασμένους χυμούς, 28 είδη πιστοποιημένων οργανικών τσαγιών, ποικιλία βοτάνων κ.ά. Οταν κάνει… πείνα σπεύστε στην υποκατηγορία «βιονοστιμιές», η οποία προτείνει έξι είδη σάντουιτς (δοκιμάστε αυτό του τόνου, με κάππαρη, κρεμμύδι, λάδι με κόλιανδρο, φύτρες, σπόρους και ντομάτα) και επτά είδη σαλάτας (ζητήστε τη σαλάτα σπανάκι - πορτοκάλι, με κεφαλογραβιέρα, φύτρες, σπόρους και σάλτσα βινεγκρέτ). Αρκούντως «τίμια» η υποσημείωση στον κατάλογο ενημερώνει ότι «κάποιες φορές τα λαχανικά και τα φρούτα μπορεί να μην είναι διαθέσιμα λόγω του εποχικού τους χαρακτήρα». Διατίθενται, επίσης, τυποποιημένα και χειροποίητα οργανικά γλυκά, κρασιά και μπίρες.

Φεύγοντας, σε ένα από τα εξωτερικά τραπέζια ρωτώ τις δύο νεαρές κοπέλες για τις εντυπώσεις τους. «Είμαστε φοιτήτριες και ερχόμαστε αρκετά συχνά εδώ. Μας αρέσει η χαλαρή ατμόσφαιρα, οι new age και έθνικ ήχοι που ακούγονται και βέβαια τα οργανικά προϊόντα, που δεν σερβίρονται πουθενά αλλού στην πόλη».

Περίπτωση καλής πρακτικής : **ΦΙΛΕΜΑ**

ΦΙΛΕΜΑ

Κατάστημα παραδοσιακών προϊόντων

Πλατεία Πια, 30300

Ναύπακτος

ΕΛΛΑΔΑ

Τηλ. 26340 26453

ΩΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	
Δευτέρα	**8:30 - 14:00**
Τρίτη	**8:30 - 14:00** **17:30-21:00**
Τετάρτη	**8:30 - 14:00**
Πέμπτη	**8:30 - 14:00** **17:30-21:00**
Παρασκευή	**8:30 - 14:00** **17:30-21:00**
Σάββατο	**8:30 - 14:00**
Κυριακή	**Closed**

Επωνυμία	ΠΑΥΛΟΣ ΚΑΡΡΕΡ- ΦΙΛΕΜΑ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Είδος επιχείρησης	Κατάστημα παραδοσιακών προϊόντων
Έτος ίδρυσης	2008
Αριθμός εργαζομένων	1
Επαφή	Μαρία Αγγελή

Το ΦΙΛΕΜΑ είναι ένα παραδοσιακό μαγαζί με ατμόσφαιρα και στυλ, που θα συναντήστε στο κέντρο της Ναύπακτου. Υπεύθυνος για όλες τις λειτουργίες του μαγαζιού είναι ο ίδιος ο ιδιοκτήτης και μοναδική υπάλληλος είναι η σύζυγος του. Το ζευγάρι έμενε μόνιμα στην Αθήνα και εργαζόταν σε τουριστικές επιχειρήσεις μέχρι πέρσι που αποφάσισε να εγκαταλείψει τη ζωή στην πρωτεύουσα και να μετακομίσει μόνιμα στην περιφέρεια. Ο Παύλος και η Μαρία Καρρέρ εμπνεύστηκαν ένα χώρο όπου ο επισκέπτης θα μπορούσε να βρει προϊόντα από τον τόπο παραγωγής τους.

Συγκεκριμένα, μπορείτε να επιλέξετε μέλι, μαρμέλαδες, γλυκά του κουταλιού, μπαχαρικά και βότανα, ζυμαρικά, κρασί κι αρτύματα. Στο μαγαζί διατίθενται βιβλία συνταγών και άλμπουμ για την περιοχή.

Η φιλοσοφία του μαγαζιού εστιάζει στην εμπορία υψηλής ποιότητας τοπικών προϊόντων, τα οποία δύσκολα βρίσκονται σε μεγάλες αλυσίδες διανομής. Στόχος τους είναι να προσφέρουν μια μεγάλη γκάμα προϊόντων, καθώς και ένα συνδυασμό ευκολίας (έτοιμα προς κατανάλωση τρόφιμα, όπως π.χ. σάλτσες) και ποιότητας (φρέσκα υλικά). Η ποιότητα των προϊόντων, η συσκευασία τους και η ευελιξία της επιχείρησης αποτελούν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα απέναντι στις επιχειρήσεις κολοσσούς του κλάδου τροφίμων και ποτών.

<u>‘’Παραδοσιακή’’ λύση στους διατροφικούς κινδύνους</u>

Αμέτρητες είναι οι μελέτες παγκοσμίως που αποδεικνύουν ότι η μεσογειακή φύση ,με τις παραδοσιακές γεύσεις και ποικιλίες τροφίμων και κρασιών είναι το μυστικό της καλοζωίας και της μακροζωίας. Στη Μεσόγειο η τροφή εκτός από ανθρώπινη ανάγκη, ανεδείχθη καθοριστικός παράγοντας στην ανάπτυξη όχι μόνο του σώματος αλλά και του πνεύματος .

Μετά από μία πτωτική τάση της αγοράς των παραδοσιακών προϊόντων στη δεκαετία του ‘90 λόγω της στροφής των καταναλωτών σε εισαγόμενα προϊόντα, το τοπίο άρχισε πλέον να αλλάζει. Οι παρατηρούμενες μεταβολές στις διατροφικές συνήθειες των κατοίκων των μεγαλουπόλεων, λόγω της διογκούμενης ανησυχίας την τελευταία δεκαετία από τα σκάνδαλα με μεταλλαγμένα ή γενετικώς βελτιωμένα τρόφιμα φαίνεται να αντιστρέφουν το συγκριτικό μειονέκτημα των μικρών παραγωγών σε πλεονέκτημα, αφού όντας ευέλικτοι και με όπλα την ποιότητα και την παράδοση μπορούν να δώσουν και λύση στις παραπάνω ανησυχίες.

Η ανάπτυξη της αγοράς των παραδοσιακών ειδών διατροφής άρχισε πλέον να γίνεται ιδιαίτερα αισθητή, αφού σε αρκετές περιπτώσεις η κατανάλωση

παραδοσιακών προϊόντων τείνει να διαμορφώσει νέες διατροφικές συνήθειες και πρότυπα ζωής. Οι πελάτες επιζητούν προϊόντα που τους θυμίζουν παραδοσιακές γεύσεις και τεχνικές, δεν έχουν συντηρητικά και συμβάλουν στην προώθηση της παραδοσιακής γεύσης και γνώσης.

Στο ΦΙΛΕΜΑ όλοι οι προμηθευτές είναι μικροπαραγωγοί ή γυναικείοι συνεταιρισμοί που κατά βάση χρησιμοποιούν, παρασκευάζουν και τυποποιούν δικά τους προϊόντα.
«Προσπαθούμε να στηρίξουμε πρώτα την ευρύτερη περιοχή του νομού και της περιφέρειας δυτικής Ελλάδας και μετά να επεκταθούμε σε άλλα μέρη της Ελλάδας. Δίνουμε βάση σε προϊόντα παραδοσιακά της περιοχής και της χώρας. Σημασία έχει η ποιότητα και η παρουσίαση κάθε προϊόντος.» Οι αγνές και ακριβές πρώτες ύλες, η αυστηρή επιλογή προμηθευτών, η διασφάλιση της σταθερής ποιότητας και ο παραδοσιακός χειροποίητος τρόπος παρασκευής είναι τα στοιχεία εκείνα που κατά την εκτίμηση του κ. Καρρέρ μεγιστοποιούν την προσφερόμενη ποιότητα και την ικανοποίηση του πελάτη.

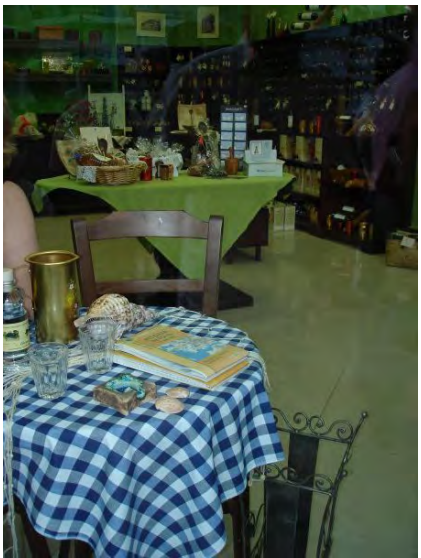
Τα βασικά χαρακτηριστικά που ξεχωρίζουν τα παραδοσιακά προϊόντα από τα αντίστοιχα συμβατικά είναι τα εξής:

- ✓ Είναι εντελώς φυσικά
- ✓ Παρασκευάζονται από τα αγνότερα υλικά
- ✓ Δημιουργούνται παραδοσιακά με αξεπέραστη φροντίδα
- ✓ Έχουν πραγματική γεύση και ποικιλία για να καλύπτουν κάθε προτίμηση

<u>Η δοκιμή είναι η καλύτερη διαφήμιση</u>

Ένα προϊόν παραδοσιακό, όσο καλής ποιότητας και να είναι, δεν μπορεί να σταθεί με επιτυχία στην αγορά εάν δεν προωθηθεί κατάλληλα με βάση τόσο τις απαιτήσεις του σύγχρονου καταναλωτή όσο και τις προδιαγραφές του οργανωμένου λιανεμπορίου.

Η προώθηση των προϊόντων γίνεται με διαφημίσεις σε τοπικές εφημερίδες, ενώ παράλληλα συντονίζεται η δημιουργία φυλλαδίου καθώς και η δημιουργία ιστοσελίδας. Ωστόσο, βρίσκονται συνεχώς σε αναζήτηση νέων ευκαιριών για επέκταση και βελτίωση μέσω ημερήσιων επαφών με τις αρχές, τα μέσα μαζικής επικοινωνίας και τις ομάδες παραγωγών.



Οι υπεύθυνοι του μαγαζιού πιστεύουν ότι η πραγματική και αποτελεσματική σύνδεση της παράδοσης, της ποιότητας και της εικόνας του προϊόντος στο μυαλό του καταναλωτή, επιτυγχάνεται μόνο με τη δοκιμή του προϊόντος. Αν η γεύση ταιριάζει πραγματικά με το νόστιμο, σπιτικό και παραδοσιακό προϊόν που έχουμε όλοι μας στο μυαλό μας και έχουμε δοκιμάσει, τότε το μάρκετινγκ έχει καταφέρει να φέρει την παράδοση στο

σύγχρονο ελληνικό τραπέζι. Έτσι, οι δοκιμές των προϊόντων από τον πελάτη αποτελούν τον χαρακτηριστικότερο και πιο κρίσιμο παράγοντα απόδειξης ή μη της καλής γεύσης και του παραδοσιακού χαρακτήρα του προϊόντος.

Σε κάθε περίπτωση η παρουσία στο ράφι, καθώς επίσης και η συνεχής και άμεση επικοινωνία με τους καταναλωτές (με προσωπική επαφή ή μέσω της διαφήμισης) βοηθούν αποτελεσματικά τα παραδοσιακά προϊόντα να κερδίσουν καθημερινά την εμπιστοσύνη του απαιτητικού σύγχρονου καταναλωτή και να δώσουν ουσιαστικές γευστικές λύσεις.

Με οικολογική συνείδηση

Το 80% των προϊόντων στο ΦΙΛΕΜΑ διατίθεται σε γυάλινη συσκευασία, άρα εύκολα ανακυκλώσιμη αν έχει ο καταναλωτής οικολογική ευαισθησία. Οι τσάντες που προσφέρονται είναι οικολογικές από ανακυκλωμένο χαρτί. Επίσης, ο καταναλωτής μπορεί να βρει στο κατάστημα ένα φυλλάδιο από τον Περιβαλλοντικό Πόλο Ναυπάκτου για να ευαισθητοποιηθεί για θέματα περιβαλλοντικής ευθύνης.

Ποιες πρακτικές ξεχωρίζουν στο ΦΙΛΕΜΑ;

- ✓ Η ανάπτυξη και δραστηριοποίηση μιας οικογενειακής επιχείρησης
- ✓ Η εστίαση στην παραδοσιακή και ποιοτική παραγωγή
- ✓ Η επικέντρωση στη διασφάλιση ποιότητας και στην καλή φήμη ως μέσα προώθησης
- ✓ Δίνεται προσοχή στις απαιτήσεις και στις τάσεις των καταναλωτών καθώς και στην αύξηση της ικανοποίησης των καταναλωτών
- ✓ Η αποτελεσματική χρήση εμπορικής προώθησης και των ιστοσελίδων

Περίπτωση καλής πρακτικής : **ΒΙΟΚΗΠΟΣ**

ΒΙΟΚΗΠΟΣ

Παντοπωλείο βιολογικών προϊόντων

Αχιλλέως 72, 17563

Παλαιό Φάληρο, Αθήνα

ΕΛΛΑΔΑ

Τηλ. 210-98.53.702

ΩΡΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	
Δευτέρα	**8:30 - 18:00**
Τρίτη	**8:30 - 20:30**
Τετάρτη	**8:30 - 18:00**
Πέμπτη	**8:30 - 20:30**
Παρασκευή	**8:30 - 20:30**
Σάββατο	**8:30 - 18:00**
Κυριακή	**Closed**
Αργίες	**Closed**

Επωνυμία	Βιόκηπος
Είδος επιχείρησης	Παντοπωλείο βιολογικών προϊόντων
Έτος ίδρυσης	2001
Αριθμός εργαζομένων	1
Επαφή	Χρήστος Κοτζαμπασάκης

Στον πεζόδρομο της οδού Αχιλλέως στο Παλαιό Φάληρο βρίσκεται ο «Βιόκηπος», ένα μαγαζί βιολογικών προϊόντων, που άνοιξε πριν από 7 χρόνια ο κ. Κοτζαμπασάκης και το λειτουργεί μόνος του με τη βοήθεια ενός υπαλλήλου.

Δεν είναι μεγάλο κατάστημα αλλά έχει όλων των ειδών βιολογικά προϊόντα: αρτοσκευάσματα, φρούτα, λαχανικά, δημητριακά, όσπρια, αλεύρι, ζυμαρικά, αλλαντικά, κρέατα, ξηροί καρποί, χυμοί, γαλακτοκομικά, τυριά, μελισσοκομικά προϊόντα, φυτικά καλλυντικά και βότανα, μέχρι σοκολάτες και πάνες.

Προϊόντα ευεργετικά για την υγεία

Τα βιολογικά προϊόντα μπορεί να κοστίζουν κατά 30%-40% ακριβότερα από τα προϊόντα της συμβατικής γεωργίας αλλά συμβάλλουν στη διατήρηση και βελτίωση της υγείας λόγω της πλήρης απουσίας φυτοφαρμάκων, λιπασμάτων και άλλων βλαβερών ουσιών και βοηθούν στην προστασία του περιβάλλοντος και στη διάσωση του πλανήτη.

Η φυσική διαδικασία με την οποία αναπτύσσονται τα βιολογικά προϊόντα, τους επιτρέπει να διατηρούν ανέπαφη τη φυσική τους σύσταση, τα θρεπτικά συστατικά και τις βιταμίνες τους. Τον πλούτο αυτό των βιολογικών προϊόντων φανερώνει η μεστή γεύση και το αυθεντικό τους άρωμα. Επίσης τα προϊόντα βιολογικής καλλιέργειας και εκτροφής αποτελούν την καλύτερη πρόταση για την παιδική διατροφή. Οι βιταμίνες, τα ιχνοστοιχεία και τα άλλα θρεπτικά συστατικά που περιέχουν διατηρούνται ανέπαφα, μεταβολίζονται και απορροφώνται καλύτερα από τον οργανισμό, χτίζοντας τα θεμέλια για την γερή ανάπτυξη των παιδιών.

Πιστοποιημένα προϊόντα

Οι καταναλωτές αποκλειστικά βιολογικών προϊόντων είναι πεπεισμένοι ότι τα βιολογικά προϊόντα είναι περισσότερο ευεργετικά για την υγεία από ότι τα συμβατικά και είναι πρόθυμοι να πληρώσουν περισσότερα χρήματα προκειμένου να διασφαλίσουν ότι τα παιδιά τους ακολουθούν έναν υγιεινό τρόπο ζωής. Ωστόσο, ως καλά ενημερωμένοι καταναλωτές γνωρίζουν ότι δεν πρέπει να εμπιστεύονται οποιοδήποτε έμπορο ισχυρίζεται ότι τα προϊόντα του είναι βιολογικής προέλευσης.

Κατά τη διάρκεια των 7 χρόνων λειτουργίας του, ο «Βιόκηπος» έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών και αποδεικνύοντας την αξιοπιστία του έχει αποκτήσει πια σταθερή πελατεία. Όλα τα προϊόντα που εμπορεύονται είναι πιστοποιημένα και φέρουν στην ετικέτα τους το εθνικό σήμα αναγνώρισης πιστοποιημένων προϊόντων από έναν εγκεκριμένο οργανισμό Ελέγχου και Πιστοποίησης Βιολογικών προϊόντων της Ελλάδας ή του εξωτερικού αν πρόκειται για προϊόν εισαγωγής. Ο κ. Κοτζαμπασάκης είναι πάντα πρόθυμος να εξηγήσει τις ενδείξεις στη σήμανση και να δώσει τις σωστές συμβουλές στους πελάτες του.

Λιγότερο κέρδος, περισσότεροι πελάτες

Στον «Βιόκηπο» οι τιμές των βιολογικών προϊόντων δεν είναι πολύ υψηλότερες σε σύγκριση με παρόμοιες αγορές. Ένα μέρος του κέρδους επιστρέφεται στον πελάτη έτσι ώστε να ξαναγυρίσει. Στα περισσότερα είδη προϊόντων καθημερινής κατανάλωσης, όπως ψωμί, γαλακτοκομικά, κρασί κτλ. οι τιμές είναι περίπου οι ίδιες με αυτές των συμβατικών προϊόντων. Πιο ακριβά είναι αγαθά όπως λαχανικά και φρούτα εξ' αιτίας του υψηλού κόστους παραγωγής.

Επιπλέον, υπάρχει μια άλλη άποψη. Όταν πας να ψωνίσεις σε μαγαζί βιολογικών προϊόντων ξέρεις ότι τα προϊόντα είναι ακριβότερα και υπολογίζεις καλύτερα την ποσότητα που χρειάζεσαι να πάρεις. Έτσι δεν ξοδεύεις άσκοπα χρήματα αγοράζοντας μεγάλες ποσότητες φθηνών προϊόντων που δεν χρειάζονται και μπορεί να μην προλάβουν να καταναλωθούν εγκαίρως

Τέλος, η αγορά τέτοιου είδους προϊόντων είναι σαν επένδυση για την υγεία. Εξοικονομείς χρήματα που θα έδινες στους γιατρούς και αγοράζεις την υγεία σου για αντάλλαγμα.

Υποστήριξη στην εγχώρια αγορά

Υπάρχουν πολλά κριτήρια για την επιλογή των αγαθών που προμηθεύονται στον «Βιόκηπο», όπως η ποιότητα, η γεύση, η ζήτηση των πελατών κτλ., αλλά το πρωταρχικό είναι να είναι ελληνικής προέλευσης. «Προσπαθούμε να υποστηρίξουμε τους Έλληνες παραγωγούς και να βοηθήσουμε την εγχώρια αγορά να αναπτυχθεί και να οργανωθεί καλύτερα». Ωστόσο, εξαιτίας του μικρού εύρους βιολογικών προϊόντων που παράγονται στην Ελλάδα υπάρχουν επίσης πολλά εισαγόμενα είδη.

Πληροφόρηση και διαφήμιση

Στις αρχές της δεκαετίας, η πληροφόρηση για τα βιολογικά προϊόντα ήταν σχεδόν ανύπαρκτη. «Έπρεπε να ενημερωθώ μόνος μου από τον ξένο έντυπο τύπο κυρίως γιατί τα ελληνικά βιβλία και οι οδηγοί ήταν περιορισμένοι», λέει ο κ. Κοτζαμπασάκης. Στα πρώτα χρόνια λειτουργίας του μαγαζιού, προσπάθησε να ενημερώσει τους καταναλωτές με φυλλάδια και μέσω διαφημίσεων στον τύπο. Τώρα που το μαγαζί είναι φημισμένο στην περιοχή δίνει προσωπικά τις πληροφορίες και τις συμβουλές. Η

συζήτηση με τους πελάτες είναι προαπαιτούμενο για αυτή τη δουλειά. Συχνά χρειάζεται να εξηγήσει διάφορα πράγματα, όπως σε τι διαφέρει η οικολογική συσκευασία και γιατί τα βιολογικά απορρυπαντικά επιβαρύνουν λιγότερο το περιβάλλον. Η φροντίδα στον πελάτη δεν συγκρίνεται με αυτή των μαζικών μαγαζιών.

Οικολογικές πρακτικές

Πολλές πρακτικές που στοχεύουν στην προστασία του περιβάλλοντος εφαρμόζονται σε αυτό το μαγαζί. Για παράδειγμα αναφέρονται οι ακόλουθες:

- ✓ Αποκλειστική χρήση βιοδιασπώμενων σακουλών
- ✓ Ανακύκλωση απορριμμάτων και υλικών συσκευασίας σε ειδικούς κάδους ανακύκλωσης
- ✓ Λάμπες εξοικονόμησης ενέργειας
- ✓ Καταψύκτες εξοικονόμησης ενέργειας