



## Δυνατότητες Προώθησης Αγροτικών Προϊόντων - Από το Χωράφι στο Τραπέζι του Καταναλωτή - Ελληνική Γεωργία

### ΣΚΟΠΟΣ

Δεν αρκεί να παράγουμε ένα καλό προϊόν για το οποίο είμαστε υπερήφανοι, πρέπει να μπορούμε και να το πουλήσουμε σε συμφέρουσα τιμή. Εφόσον η παραγωγική μας δραστηριότητα γίνεται για προσπορισμό εισοδήματος και όχι για ιδία κατανάλωση, μας ενδιαφέρει σφόδρα η πώληση του προϊόντος μας με ευνοϊκούς για εμάς όρους. Η πώληση του προϊόντος της γεωργικής/ κτηνοτροφικής παραγωγής σε καλές τιμές είναι ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι παραγωγοί. Ο πρωτογενής τομέας μάλιστα παρουσιάζει σημαντικές ιδιαιτερότητας στον προγραμματισμό των ποσοτικών, ποιοτικών παραμέτρων και των συνθηκών διάθεσής του προϊόντος.

Το σεμινάριο αυτό αποσκοπεί στο να διευκολύνει τους παραγωγούς στην προώθηση του προϊόντος τους υποδεικνύοντας εναλλακτικούς τρόπους διάθεσής του, με τις σχετικές λεπτομέρειες, πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του καθενός.

### ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

- Οι ιδιαιτερότητες στην πώληση του γεωργικού προϊόντος.
- Χονδρικό εμπόριο.
- Πώληση απευθείας στον καταναλωτή, Λαϊκές αγορές, Farmers markets, ηλεκτρονικό εμπόριο.
- Επώνυμα - τυποποιημένα προϊόντα.
- Οικοτεχνία και μικρής κλίμακας μεταποίηση.
- Συνεταιρισμοί και ομάδες παραγωγών.
- Συμβολαϊκή γεωργία.
- Εξαγωγές/Εξωστρέφεια

Διάρκεια 3 ώρες

Ημερομηνία 9 Νοεμβρίου 19:00-22:00.