

Projekt „Baltic Sea Food“

Gravitas Consult OÜ
Silja Lehtpuu



HETKESEIS

- Kohaliku toidu tootjad vajavad oma toodete müümiseks hästi toimivat turustuskanalit
- Väikeettevõtetele on toodete müügi ja logistika korraldamine aeganõudev ning kulukas ettevõtmine
- Turustamine suurte poekettide või hulgiladude kaudu on keeruline
- Piiratud on väiketootjate toodangu turustamine hotellidele, restoranidele, toitlustusettevõtetele, kauplustele, majutusettevõtetele
- Mitmed väikeettevõtted on koondunud kohalikesse toiduvõrgustikesse, et oma tooteid koos turustada

EESMÄRK

Töötada välja toimiv ärimudel, mis aitaks piirkondlikel toiduvõrgustikel kohalikke toidutooteid tõhusamalt ja kuluefektiivsemalt turustada.

SIHTGRUPP

Kohalikud toiduvõrgustik
kohaliku toidu tarnijad



PARTNERID

Projektis osalevad 14 organisatsiooni 10 Läänemere-äärsest riigist

- PP 1 – Maaeluministerium (EESTI)
- PP 2 - Latvian country tourism association (LCTA) (LÄTI)
- PP 3 - Mecklenburg-Vorpommern Tourist Board (SAKSAMAA)
- PP 4 - Ystad Municipality (ROOTSI)
- PP 5 - Latvian Agricultural Organization Cooperation Council (LÄTI)
- PP 6 - Business Region Esbjerg (TAANI)
- PP 7 - HANEN – Norwegian Rural Tourism and Local Food association (NORRA)
- PP 8 – MTÜ Eesti Maaturism (EESTI)
- PP 9 – Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda (EESTI)
- PP 10 - State budgetary vocational educational institution of the Pskov region
- “Pskov Agrotechnical College” (VENEMAA)
- PP 11 - State Committee of the Pskov region for economic development and investment policy (VENEMAA)
- PP 12 - Lahti University of Applied Sciences Ltd. (SOOME)
- PP 13 - Lithuanian countryside tourism association (LEEDU)
- PP 14 - “Polish Nature” Foundation (POOLA)

TULEMUS

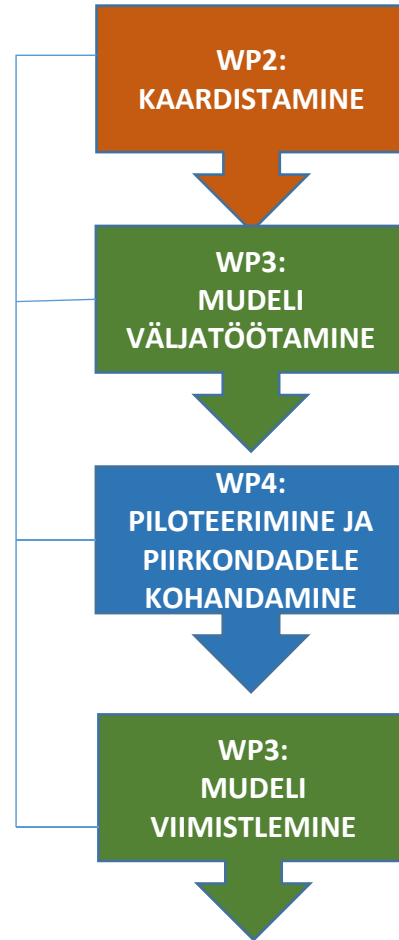
Jätkusuutlik ärimudel, mis aitab Läänemeremaade kohalikel toiduvõrgustikel planeerida ja korraldada kohalike toodete müüki ettevõttelt ettevõttele (B2B).

Ärimudel on

- Kasulik ja praktiline abimaterjal ettevõtjatele (käsitleb planeerimist, logistikat, turustuslahendusi, turundust)
- Avalikult kättesaadav
- Kasutatav kõigi Läänemere piirkonna kohalike toiduvõrgustike poolt
- Pilootpiirkondades testitud

PROTSESS

K
O
M
M
U
N
I
K
A
T
S
I
O
O
N



MUDELI VÄLJATÖÖTAMINE

B2B ärimudeli väljatöötamine, vajalike tööriistade loomine ja teadmiste levitamine

Ärimudel hõlmab

- Organisatsiooni mudel
- Kliendigrupid
- Hinnakujundus
- Tooted
- Kvaliteet
- Pakendamine
- Transport, logistika
- Tellimuste haldamine
- Turundus
- Finantsjuhtimine
- Konkurentsianalüüs
- Infosüsteem, e-platvormid
- B2B ja B2C kombineerimise võimalused



Kogemus Rootsist- Bondensskafferi

- Kohaliku toidu tarnimisega tegelev ettevõtte, mis on asutatud kolme koka poolt
- Korraldavad kohaliku toidu tarnimist toidupakkujatele (restoranid, kohvikud jne), lisaks talvehooajal koolide toitlustamine
- Peamised tooted on värsked köögiviljad, marjad, värskel liha
- Esindavad enam kui 50-t kohalikku tootjat, kellel endal väikeste mahtude tõttu pole otstarbekas otsemüüki ja vedu korraldada
- Igas tootegrupis põhiline partner, toodete lõppemisel ostetakse teistelt partneritelt

Kogemus Rootsist- Bondensskafferi

- Esmalt ostetakse kaup talunikelt/tootjatelt, seejärel tellimuste võtmise klientidelt
- Külmladu ja tavaladu, tellimuste koostamisega tegelevad autojuhid
- Sama kaubaringiga veetakse kaup laiali ning tuuakse talunikelt ära, tegevusraadius ca 100-120 km
- Juurdehindlus ca 25%
- www.bondensskafferi.se

