

Zpráva z akce „Jak uspět v prodeji lokálních produktů?“

15. listopadu 2019

**Základní škola a Mateřská škola Leoše Janáčka Hukvaldy
Hukvaldy 162, 739 46**

Ve spolupráci s MAS Pobeskydí připravila Celostátní síť pro venkov (CSV, Síť) Moravskoslezského kraje (MSK) seminář s názvem „Jak uspět v prodeji lokálních produktů?“. Do plánu aktivit byla akce zařazena dodatečně v rámci jeho aktualizace na základě požadavku několika MAS našeho kraje. Účastníci se po pečlivém výběru staly především subjekty aktivní v produkci a zpracování zemědělských produktů, zvláště ti, kteří mohli prezentovat úspěšně zrealizované projekty z Programu rozvoje venkova (PRV), dále zástupci zemědělské veřejnosti a partnerů CSV. Někteří z nich byli nositeli ocenění konkrétní regionální značky.

V úvodní části semináře význam regionálních značek všem přiblížila manažerka podpory regionální značky „Opavské Slezsko regionální produkt“ Petra Chroustová. „Regionální značka je jedním z účinných způsobů, jak místní i turistickou veřejnost upozornit na lokální výjimečnost a kvalitu výrobků pocházejících z českých regionů. Podporuje místní podnikatele, zejména drobné zemědělce, řemeslníky, menší podniky, a tím přispívá k diverzifikaci ekonomických činností na venkově a ožívování místních ekonomik“, dověděli jsme se mimo jiné.



Projektový manažer PRV MAS Pobeskydí Petr Piekár rovněž přivítal všechny hosty a vybídl je ke krátké vlastní prezentaci, představení svého podnikatelského záměru a dosavadních „marketingových“ aktivit. Každý byl následně požádán, aby popsal zkušenosti s čerpáním dotačních prostředků z PRV 2014-2020. Podrobněji jsme se zastavili u projektů podpořených z operace „Zpracování a uvádění na trh zemědělských produktů“. Už při představování si účastníci dělali poznámky, aby je pak využili v bloku diskuze. Vždyť cílem semináře bylo najít co nejúčinnější nástroje podpory a propagace jejich výrobků a služeb a inspirovat se zkušenostmi ostatních.

Další blok semináře patřil manažerce obchodního úseku firmy Vitaminátor Štěpánce Schreierové. Poutavě hovořila o historii rodinného podniku, jeho obnově a rozvoji, pěstování ovoce a jeho zpracování. Od jednoduchého lisování šťáv z vlastního ovoce až po zpracování díky pořízení moderní technologie a laboratoře. Část prezentace věnovala využití čerpání dotačních prostředků z PRV a představila detailněji jejich úspěšně zrealizované projekty. Vyzdvihla skutečnost, že díky PRV se firma rozhodla pustit do velmi zajímavých, obsahově i časově náročnějších projektů. Poslední část svého vystoupení zaměřila na marketingové dovednosti firmy.



Aneta Machová z MSIC (Moravskoslezské inovační centrum Ostrava) navázala svou precizně připravenou prezentací, která byla logickým vyústěním a rovněž svým zpracováním i malým překvapením pro všechny účastníky. V úvodu poděkovala za prezentaci zajímavých projektů. Hovořila o nejúčinnějších možnostech prezentace na sociálních sítích, využití účinného nástroje Business Manager, o formátech na facebooku, zaměření příspěvků a jejich frekvenci, o kvalitě textů. Pak následovala jednotlivá konkrétní hodnocení a doporučení. Přítomné nejdříve trochu zaskočila, ale posléze byli všichni velice spokojeni, protože se dověděli o své dosavadní propagaci na sociálních sítích mnoho užitečného. Předem se totiž na každého účastníka připravila, důkladně zanalyzovala jeho dosavadní aktivity na sociálních sítích. Všichni se tak mohli vzájemně inspirovat jak svými doposud úspěšnými, tak méně úspěšnými kroky. Prezentace vyvolala mnohé diskuzní příspěvky a byla velmi živá a užitečná.

Vzhledem ke skutečnosti, že tato akce uzavírala aktivity CSV v roce 2019, připravili jsme pro všechny závěrečnou tombolu. Všichni do ní přispěli a přivezli nějaký svůj výrobek. Tím se mohli stát obdarovanými všichni zúčastnění. Rozloučili jsme se s přáním, aby se podobná akce určitě konala i v budoucnu.

Díky sdílení dosavadních zkušeností účastníků semináře s realizací projektů za dotační pomoci z PRV, zkušeností s prodejem a propagací jejich vlastních výrobků a služeb a následně díky odbornému výkladu a analýze lektorky došlo k okamžitému zhodnocení dosavadních aktivit a každému z účastníků byl navržen postup, jak svou pozici na trhu zlepšit a jakou cestu na sociálních sítích nejlépe zvolit. Jednoznačně pozitivně byl hodnocen jak obsah semináře, tak jeho forma a především kvalita přednášejících. Za velmi příjemnou spolupráci děkuji partnerovi Síť - MAS Pobeskydí. Jmenovitě zvláště Petru Piekarovi a věřím, že nás společně čeká ještě spousta dalších zajímavých akcí.

Zpracovala: Ing. Vanda Myšáková

Dne: 30. ledna 2020