



Proje Avrupa
Birliği tarafından
finanse
edilmiřtir.



AGREEN

İklim dostu tarım topluluğu



Ortak sınırlar Ortak çözümler

AGREEN

Karadeniz Havzasında İklim Dostu ve Yeşil Tarım için Sınır Ötesi
İttifak

Hibe Sözleşmesi BSB 1135

“Karadeniz Havzasında İklim Dostu Tarım için Giriřimcilik” eğitim
kursu

Modül 5: Sürdürülebilir Tarım Ürünleri için Pazarlama

Common borders. Common solutions.

Konuřmacı: Eleme Evgenia, OECON Grubu

5 Numaralı eğitim modülünün içeriği

- 1. Pazarlamanın gelişimi ve tanımı**
- 2. Pazarlama ve Tarım Sektörü**
- 3. Sürdürülebilir Tarım Ürünleri için Pazarlama Stratejileri**
- 4. Tarımsal Pazarlama Planı**
- 5. Sonuçları Ölçme ve İnce Ayar**

Common borders. Common solutions.

PAZARLAMANNIN GELİŞİMİ VE TANIMI

Bir ürün pazara nasıl getirilir

Emtia Analizi

Pazarlamada rol oynayan işletmeler

Kurumsal Analiz

Pazarlamanın genel görevleri

Fonksiyonel Analiz

**Pazarlama
faaliyetine 3
yaklaşım**



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

Amerikan Pazarlama Derneği (2017)

müşteriler için değeri olan tekliflerin oluşturulması,
iletilmesi ve sunulmasına yönelik faaliyet, kurum
ve süreçler bütünü

Pazarlama Enstitüsü

Müşterinin kârlı isteklerini belirleme, öngörme
ve tatmin etmede yönetim süreci

Dr. Philip Kotler
Modern pazarlamanın
babası

bir hedef pazarın ihtiyaçlarını kârlı bir şekilde
karşılama için değer keşfetme, yaratma ve
sunma sanatı

**Pazarlamanın
Tanımları**

Common borders. Common solutions.

PURPOSE AND BENEFITS OF MARKETING

Artan Satışlar

İtibarı Kullanma ve Yönetme

Kitlenizi tanıma

Güven Kazanmak

Neyin İşe Yaradığını
Bilmek

Pazarı Öğrenmek



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

Pazarlama Prensipleri



Common borders. Common solutions.

PAZARLAMA VE TARIM SEKTÖRÜ

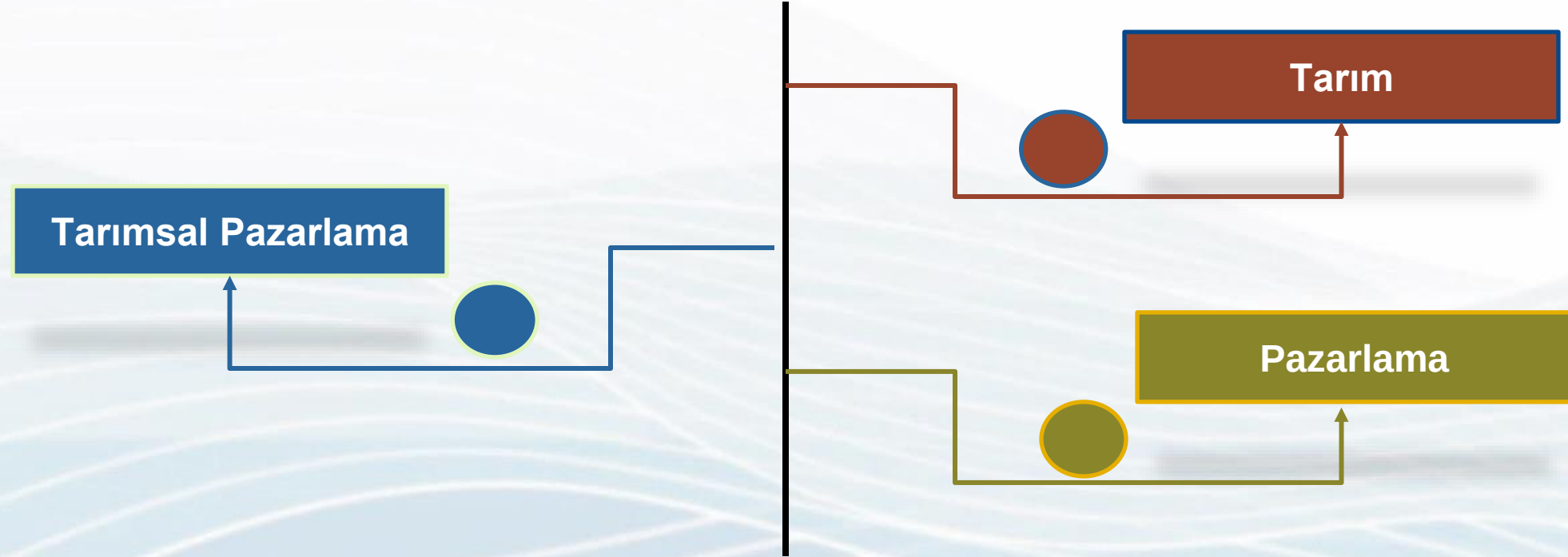
- **Sürdürülebilir tarım ürünlerinin üretimi tek başına başarıyı garanti edemez**
- **Üretim ortamı, kendine güvenmekten ticarileştirmeye önemli ölçüde değişim gösterdi**
- **Teknolojik gelişmeler, çiftlik üretiminin artmasına ve büyük pazarlanabilir fazlalığa yol açmıştır.**
- **Artan şehirleşmeye, yaşam tarzının değişmesine, yeni alışkanlıklara yol açma**
- **Tüketicilere katma değerli ürünler şeklinde emtia getirme ihtiyacı**



Tarımsal Pazarlama bir dizi faaliyetle üretici ve tüketiciyi bir araya getirmekte ve dolayısıyla ekonominin vazgeçilmez bir unsuru haline gelmektedir.

Common borders. Common solutions.

PAZARLAMA VE TARIM SEKTÖRÜ





Project funded by
EUROPEAN UNION

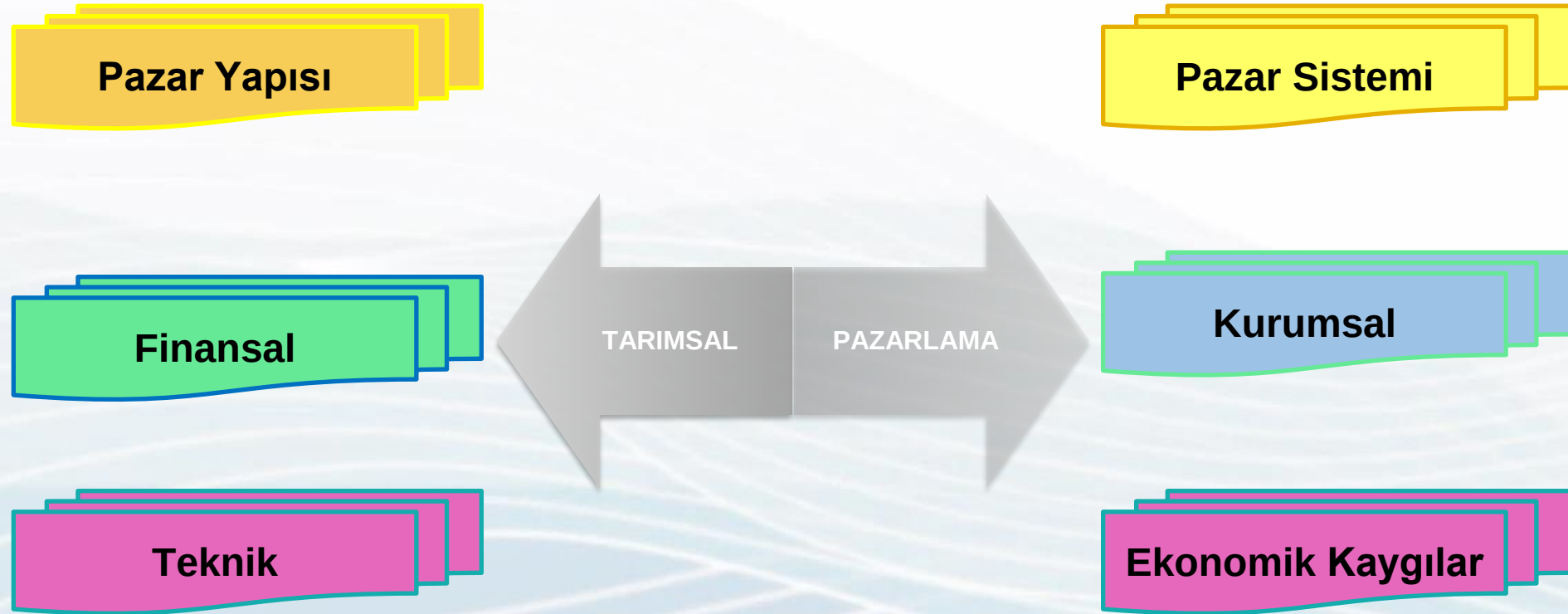


AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.





Project funded by
EUROPEAN UNION

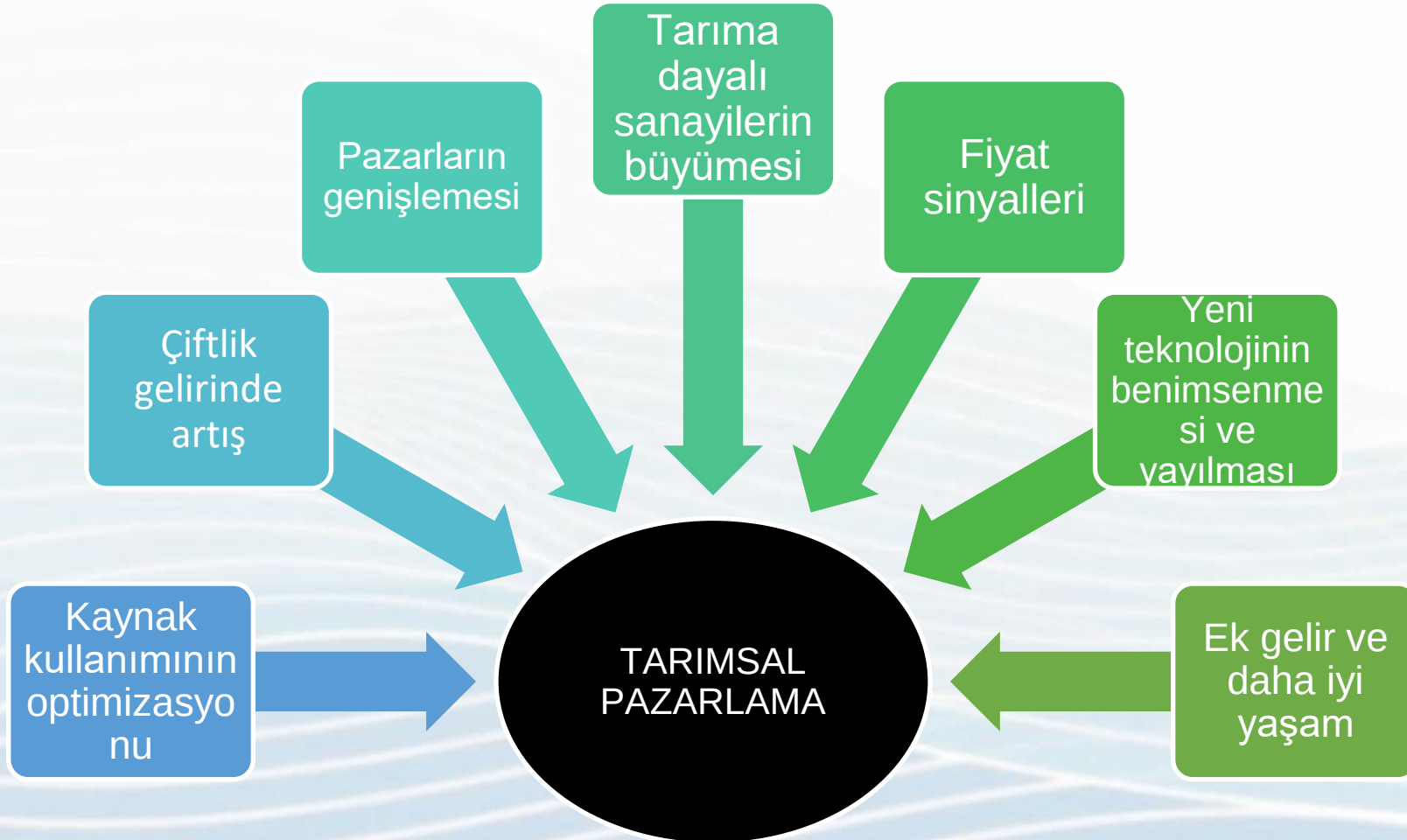


AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.





Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.



Yeşil Pazarlama, gerçek veya algılanan çevresel sürdürülebilirliklerine dayalı olarak ürünlerin geliştirilmesi ve reklamının yapılması pratiğini ifade eder.

Common borders. Common solutions.

Sürdürülebilir Tarım Ürünleri için PAZARLAMA STRATEJİLERİ

Çiftçi Pazarı

Kooperatif Pazarlama

Topluluk Destekli Tarım

Sezon Uzatma

Çiftlik içi satış ve Turizm

Restoran ve Kurumlara Satış

İnternet / E-posta / Sosyal Medya

Yerelden Al Kampanyaları



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

TARIMSAL PAZARLAMA PLANI

SWOT analizi: Siz kimsiniz?

**Mevcut
durumun
analizi**

İç faktörler	 güçlü yanlar Neleri iyi yapıyoruz?	 zayıf yanlar İşimizde hangi konularda çalışmamız gerekiyor?
	 fırsatlar Hangi trendler bizim için daha fazla fırsat yaratıyor?	 tehditler Hangi engellerle karşı karşıyayız



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

TARIMSAL PAZARLAMA PLANI

**Hedef pazarın
belirlenmesi**

Ürünün

- Demografik kriterleri
 - Psikografik kriterleri
- benzersiz özelliklerini
ortaya çıkaran pazarı
seçin

- ✓ Gerçek zamanlı davranış
- ✓ Kategoriler
- ✓ Taahhüt
- ✓ Bağlılık
- ✓ Etkileşim

**Müşterilerinizi
tanımak**



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

TARIMSAL PAZARLAMA PLANI

**Pazarlama hedeflerinin
belirlenmesi**

- Marka bilinirliğini artırın
- Yeni ürünleri tanıtın
- Dijital varlık geliştirin

Bir işletmenin potansiyel tüketicilere ulaşmak ve onları müşteriye dönüştürmek için genel oyun planı

**Pazarlama
Strateji(ler)inin
Belirlenmesi**



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

PAZARLAMA HEDEFLERİ

S	M	A	R	T
<u>Özel</u> - Ne yapacağınızı belirtin - Eylem sözcükleri kullanın	<u>Ölçülebilir</u> - Değerlendirme için bir yol sağlayın - Metrikleri veya veri hedeflerini kullanın	<u>Başarılabilir</u> - Kapsamınız dahilinde - Yapılması mümkün, ulaşılabilir	<u>İlgili</u> - İş fonksiyonunuz dahilinde anlamlı - İş bir şekilde geliştirmek	<u>Zamana bağlı</u> - Ne zaman bitireceğinizi belirtin - Tarih veya zaman dilimi konusunda net olun



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

FİNANSAL PLANLAMA VE ÖLÇÜM SONUÇLARI

Pazarlama hedeflerine savurgan
olmadan ulaşmak için finansal
kaynakların tahsisi

Pazarlama stratejilerini uygulamak
için maliyet ve giderlerin göz önünde
bulundurulması

- ❖ Yatırımın Getirisi (YG)
- ❖ Kazanma başı maliyet
- ❖ Müşteri yaratma maliyeti
- ❖ Dönüşüm başı maliyet
- ❖ Müşteri yaşam boyu değeri
 - ❖ İktisap başı maliyet



Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN
Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

Ödev

- ★ Öğrencileri 3 veya 4 kişilik gruplar halinde çalışmaya davet edin
- ★ Bir sayfayı dörde bölmelerini isteyin
- ★ Üretmek ve piyasaya sürmek istedikleri bir ürüne karar versinler.
- ★ Grafikte görülen konulara karar vermelerini ve yazmalarını isteyin.
- ★ Her gruptan bir temsilci fikirlerini sınıfta sunabilir.
- ★ Hep birlikte düşüncelerinizi ve fikirlerinizi paylaşabilir ve tartışabilirsiniz.





Project funded by
EUROPEAN UNION



AGREEN

Community for climate-smart agriculture



Common borders. Common solutions.

Vaka Çalışması

Pazarlama Stratejileri

<https://safran.gr/>



HISTORY SAFERON THE COOPERATIVE PRODUCTS RECIPES BLOG CONTACT US
Yunan Dünyasının Altını
Gold of the Greek Earth

Saffron was among the most popular and valuable spices of ancient civilizations, for its flavor, color, pharmaceutical and aphrodisiac properties.

Zorunlu Kooperatif

TV tartışmaları / farkındalık yaratma

Yemekler, tatlılar ve içecekler için tarifler

Uluslararası yatırımcıları tesisleri ziyaret etmeye davet etmek

Trend oluşturma

Bilimsel kurumlarla işbirliği

Markalaşma

Common borders. Common solutions.

Vaka Çalışması

- ❖ Kozani yöresinde 17. yüzyıldan bu yana safran yetiştirilmektedir.
- ❖ Tüm bu yıllar boyunca, ürünün üretimi konusunda önemli bir tecrübe kazanılmıştır.
- ❖ 1966'ya gelindiğinde, ürünün nakliyesi ve ticareti, ürünü tek tek üreticilerden düşük fiyatlarla alan toptancı halkaları aracılığıyla yapıliyordu.
- ❖ Pazarlık gücünün olmaması ve uluslararası pazarı keşfedememe, üreticileri 1966'da Serbest Üreticiler Kooperatifi'ni kurmaya yöneltti ve bu kooperatifin adı 1971'de Kozani Safran Üreticileri Kooperatifi olarak değiştirildi.
- ❖ O tarihten bu yana Kooperatifin resmi adı “Kozani Safran Üreticileri Kooperatifi” olmuştur.
- ❖ Kooperatif, uluslararası ticaretinde “Cooperative De Safran / Crocos – 50010 Kozani” adını kullanmaktadır.
- ❖ Kooperatif yaklaşık 1000 üyeden oluşurken, safran yetiştiriciliğinde yaklaşık 5000 kişi istihdam edilmektedir.
- ❖ Her üretici ortak yönetim için ürünü Kooperatife vermekle yükümlüdür.



Common borders. Common solutions.

Sorular?



Common borders. Common solutions.

İlginiz için teşekkürler!

Karadeniz Havzası 2014-2020 Ortak Operasyonel Programı, Avrupa Komşuluk Aracı aracılığıyla Avrupa Birliği ve katılımcı ülkeler olan Ermenistan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldova Cumhuriyeti, Romanya, Türkiye ve Ukrayna tarafından ortaklaşa finanse edilmektedir. Bu sunum Avrupa Birliği'nin mali desteği ile hazırlanmıştır. İçeriğinden yalnızca Biyolojik Tarım Derneği "ELKANA" sorumludur ve Avrupa Birliği'nin görüşlerini yansıtmaması gerekir.