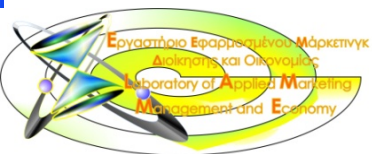




Τ.Ε.Ι. Λάρισας  
Παράρτημα  
Καρδίτσας



Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

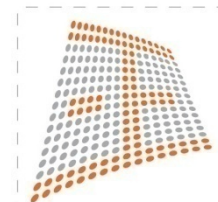
## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΝΕΩΝ ΑΓΡΟΤΩΝ» ΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑΣ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ

### ΑΡΧΕΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

## ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΑΓΡΟΤΕΣ

ΔΡ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - ΑΝ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΤΕΙ ΛΑΡΙΣΑΣ –

*E-mail:* [papad@teilar.gr](mailto:papad@teilar.gr)



ΤΜΗΜΑ  
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ &  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ  
ΞΥΛΟΥ & ΕΠΙΠΛΟΥ

ΙΟΥΛΙΟΣ – ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2011

# ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΑΡΧΕΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ «ΚΡΙΣΗΣ»

1. Αλλαγή του τρόπου σκέψης που δουλεύατε και αξιοποιούσατε την εκμετάλλευσή σας μέχρι σήμερα, διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό και συνειδητοποίηση των νέων κανόνων της αγοράς. Π.χ.

- Παραγωγή νέων αγροτικών προϊόντων (ρόδια, σλιγκάρια, τρούφες, αρωματικά & φαρμακευτικά φυτά κλπ)
- Πιστοποίηση των αγροτικών προϊόντων σύμφωνα με τους ευρωπαϊκούς κανονισμούς
- Διασφάλιση της ποιότητας με εισαγωγή ISO 9000, Περιβαλλοντική διαχείριση ISO14000 κά.
- Έμφαση στην καινοτομία.



## ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΑΡΧΕΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ «ΚΡΙΣΗΣ»

3. Κρατήστε τις τιμές ρεαλιστικές & σταθερές ή συμπίεξετε λίγο τα περιθώρια κέρδους.
4. Πουλάμε καλύτερη ποιότητα εφόσον δεν είναι δυνατή η περαιτέρω μείωση του κόστους παραγωγής.
5. Είναι προτιμότερο αντί να μειώσετε τις τιμές, να υπάρχουν πρόσθετα οφέλη για τους πελάτες, όπως πχ.
  - μεγαλύτερες εγγυήσεις,
  - όχι χρεώσεις σε μεταφορικά,
  - ενίσχυση κοινωνικού ρόλου της εκμετάλλευσης (ένα ποσοστό των χρημάτων διατίθενται για καλούς σκοπούς πχ προστασία περιβάλλοντος, ευπαθείς κοινωνικές ομάδες κλπ)



# ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΑΡΧΕΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ «ΚΡΙΣΗΣ»

7. Βλέπουμε τους προμηθευτές μας ως συνεργάτες
8. Κρατάμε τους πιστούς και αφοσιωμένους πελάτες μας και δεν δίνουμε έμφαση μόνο στην αναζήτηση νέων πελατών.
9. Δεν απομακρύνουμε τους καλούς μας συνεργάτες, αλλά βεβαιωνόμαστε ότι απασχολούμε τους σωστούς ανθρώπους
10. Αξιοποιείτε την ιστοσελίδα σας
11. Μεγαλύτερη έμφαση στο αποτελεσματικό μάρκετινγκ
12. Μεγαλύτερη εξωστρέφεια. Π.χ. Αναζήτηση ευκαιριών σε ξένες αγορές.
13. Πρόσθεσε δύναμη στη δύναμη (Push power to power)
14. Βάλε μεγάλους στόχους (Think Big)



## ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

(Οι περισσότερες δεν κοστίζουν και είναι αποτελεσματικές)

- ❖ Να είστε θετικοί και ενθουσιώδεις.
- ❖ Πιστέψτε στον εαυτό σας και αγαπήστε πραγματικά τα προϊόντα σας. Μιλήστε με ενθουσιασμό γι' αυτά (η μη ειλικρινής πίστη φαίνεται....).
- ❖ Μη δίνετε μεγάλη έμφαση στα άσχημα νέα (που ρίχνουν το ηθικό σας) και προσπαθήστε να μεταδίδεται τα καλά νέα.
- ❖ Συνεχίστε να χαμογελάτε!!!!
- ❖ Να είστε ο καλύτερος σύμβουλος των πελατών σας
- ❖ Παρέχετε μακροχρόνια αξία στους πελάτες σας
- ❖ Αναζητείστε πρόσθετες πηγές εσόδων



- ❖ «Αυτή είναι η αληθινή χαρά της ζωής:
- ❖ Να δίνεσαι ολόκληρος σ' ένα σκοπό που τον θεωρείς σπουδαίο.
- ❖ Θέλω να είμαι εντελώς «χρησιμοποιημένος» όταν πεθάνω, γιατί όσο πιο σκληρά δουλεύω, τόσο πιο πολύ θα ζήσω.
- ❖ Απολαμβάνω τη ζωή γι' αυτό που είναι. Για μένα, η ζωή δεν είναι ένα κεράκι που τρεμοσβήνει. Είναι ένας δυνατός προβολέας που ήρθε η σειρά μου να τον κρατήσω και θέλω να τον κάνω να λάμπει όσο περισσότερο γίνεται, πριν τον παραδώσω στις επόμενες γενιές.



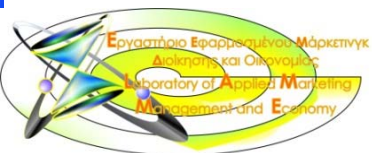
- ❖ **Τζόρτζ Μπέρναρντ Σω (1856 – 1950)**  
Ιρλανδός δραματουργός, κριτικός και κοινωνικός μεταρρυθμιστής



Τ.Ε.Ι. Λάρισας  
Παράρτημα  
Καρδίτσας



Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Σας ευχαριστώ πολύ  
για την προσοχή σας!