



Jak úspěšně vytvořit a provozovat systém „biobedýnek“



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ
ČESKÉ REPUBLIKY

Tom Václavík

Obsah

Co je systém biobedýnek	2
Vytvoření systému bedýnek	5
Potřebné vybavení	7
Řízení systému bedýnek	9
Pěstování biozeleniny pro systém biobedýnek	18
Buďte kreativní	23



Co je systém biobedýnek?

Způsob prodeje biozeleniny prostřednictvím takzvaných „biobedýnek“ se v posledních letech v Evropě rychle rozšiřuje a dnes jej provozují stovky biozemědělců a obchodníků zejména ve Velké Británii, ale také v Německu či Rakousku.

Existuje několik různých modelů, nicméně všechny jsou založeny na ústředním principu dodání bedýnky čerstvé, místně produkované a sezónní biozeleniny či ovoce buď přímo k zákazníkovi domů, nebo na předem určené distribuční místo.

Řada provozovatelů systému biobedýnek nabízí svým zákazníkům možnost volby velikosti či obsahu bedýnky, a umožňuje tak výběr dle velikosti domácnosti či oblíbenosti různých druhů produktů.

Většina provozovatelů, kteří jsou zároveň pěstiteli produktů do bedýnek, obsluhuje poměrně malou dovozkovou vzdálenost v okolí farmy. Někteří větší zemědělci či obchodníci ale kumulují produkty od několika pěstitelů, či dokonce některé exotické či mimosezónní druhy dovážejí. Jsou také schopni zásobovat mnohem větší oblasti. Někteří provozovatelé systému biobedýnek svým zákazníkům nabízejí také mléčné a masné výrobky, pečivo, víno či jiné zboží.

Nejdůležitějšími faktory úspěchu systému biobedýnek jsou: zajištění stálé vysoké kvality a rozmanitosti zboží, přiměřená hodnota za danou cenu a spolehlivé dodávky.

Hlavním odlišovacím znakem systému biobedýnek od jiných forem marketingu je to, že umožňuje přímý kontakt mezi pěstitelům a zákazníkem. Mohou se tak vytvářet pevné vztahy, což dává zemědělskému podnikateli jedinečnou výhodu a jistotu. Důležitost takového vztahu vyžaduje maximální snahu o udržování spokojené, stabilní a dostatečně loajální zákaznické základny, která by pomáhala zemědělci překonávat vlivy nerovnoměrných sklizní, rozmarů trhu a konkurence od jiných nabídek.

Výhody pro zákazníky

Systém bedýnek je něco jiného, než kupovat zeleninu v supermarketu. Je to jeden ze způsobů, jak lidem nabídnout přístup k čerstvým, zdravým a v regionu vypěstovaným plodinám za rozumné ceny. Máloco může být pohodlnější a praktičtější, než dodávky bedýnky sezónní zeleniny do vašeho domu či sousedství. Zákazníci si vážící osobních vztahů se „svými“ pěstiteli a absolutně čerstvé zeleniny, často sklizené ten samý den. Přestože neví, co v bedýnce ten který týden dostanou, těší se z překvapení. Je to skvělý způsob,

jak jim představit méně známé či exotické druhy. Nákup od certifikovaných zemědělců jim dává jistotu, že vše, co v bedýnce dostávají, je v biokvalitě.

Určitou nevýhodou je, že výběr obsahu a množství produktů v bedýnce je poměrně omezený. Dále se zákazníci zavazují k pravidelnému odběru, a pokud určitý týden dodávku nechtějí, musí ji aktivně zrušit.

Výhody pro zemědělce

Marketing prostřednictvím systému bedýnek nabízí řadu výhod.

- **Kontrola:** Protože se na marketingu nepodílejí žádní zprostředkovatelé, udržuje si zemědělec přímou kontrolu nad celým podnikem. Navíc mu systém umožňuje přímý kontakt se zákazníky.
- **Kvalita:** Pěstitel má plnou kontrolu nad kvalitou produktů, které nabízí zákazníkům.
- **Rozmanitost pěstování:** Systém bedýnek vyžaduje pěstování široké škály druhů zeleniny pokud možno co nejdéle během roku. Díky množství pěstovaných druhů je potenciální finanční ztráta z neúrody jednoho druhu minimalizována. Tento způsob hospodaření má navíc výhodu v tom, že podporuje vhodné střídání plodin, které má pozitivní vliv na půdní úrodnost, kontrolu plevelů a škůdců a celkovou biodiverzitu hospodářství.
- **Experimentování:** Díky stále zákaznické základně a systému hospodaření založenému na velkém množství pěstovných plodin je systém bedýnek ideální pro zkoušení nových, méně známých druhů a odrůd.
- **Využití veškeré produkce:** Prostřednictvím bedýnek je možné prodat i menší množství nepravidelné úrody, například menšího ovoce či bobulovin. Stejně tak jsou do bedýnek vhodné některé produkty hospodářských zvířat, jako například vejce.
- **Snížení odpadu:** Zelenina či ovoce, které by neprošly přísnými požadavky maloobchodníků na velikost, tvar či barvu, se pořád hodí pro bedýnky, pokud je zachována kvalita.
- **Finanční jistota:** S velkým počtem zákazníků nakupujících jednu bedýnku týdně nebude mít zpoždění platby od jednoho zákazníka žádný katastrofální dopad na tok hotovosti a dluhovou zatíženost podniku.
- **Finanční stabilita:** Množství dodávaných bedýnek je pod kontrolou pěstitele. Zákazníci jsou většinou loajální a jejich počet stabilní. Zemědělec tak může dělat poměrně přesné finanční odhady.

- **Maximalizace příjmu:** Produkce je prodávána za maloobchodní ceny, odpad je minimalizován, režijní náklady jsou nízké, stejně tak investice do obalů, transportu a založení tohoto marketingového modelu. Díky tomu jsou výnosy ze zemědělské produkce vysoké.
- **Jednoduchý marketing:** Jakmile se jednou systém bedýnek zaběhne, nutnost dalšího marketingu není nutná. Noví zákazníci se o systému většinou dozvědí od známých, a pokud není možné množství zákazníků rozšířit, budou zařazeni na čekací listinu.
- **Uspokojení:** Díky přímému kontaktu se svými zákazníky dostává pěstitel pravidelnou zpětnou vazbu. Pokud je negativní, je možné na ni ihned reagovat a chyby napravit. Tím pádem je zajištěna spokojenost zemědělce i jeho zákazníků. Na druhou stranu zpětná vazba od velko- či maloobchodních zákazníků je velmi zřídka, a pokud je, pak většinou negativní.
- **Stabilní růst:** Systém bedýnek má možnost růst nebo být omezen dle potřeb pěstitele.

Nevýhody pro zemědělce

Přes převládající výhody má systém bedýnek i určité nevýhody.

- **Pěstitelská komplexnost:** Aby byli zákazníci spokojeni, musí bedýnky obsahovat poměrně široké spektrum produktů. To vyžaduje značné pěstitelské dovednosti a omezuje možnost soustředit se na vylepšování jediné dovednosti.
- **Řídící komplexnost:** Kromě základních druhů zeleniny musí být obsah bedýnky velmi rozmanitý. Dobré plánování a pečlivé řízení je nezbytné.
- **Osobní angažovanost:** Osoba odpovědná za denodenní řízení musí být velmi angažovaná, vynalézavá při řešení problémů a mít smysl pro detail. Pokud je systém řízen zaměstnanci, musejí být vysoce motivovaní a mít značné znalosti.
- **Omezené možnosti využití úspor z rozsahu:** Zemědělci pěstující vysoký počet druhů nebudou moci využít úspor z rozsahu, který je možný při pěstování jen několika plodin na velké ploše.
- **Potřeba skladovacích a balících prostor:** Základní druhy zeleniny, jako brambory a cibule, vyžadují posklizňové skladovací prostory, aby mohly být nabízeny co nejdéle. Plnění bedýnek vyžaduje zastřešený prostor.
- **Nárazové přebytky:** U řady druhů zeleniny či ovoce mohou při velké úrodě nastat přebytky. V těchto obdobích je nutné využít další odbytiště.
- **Služby zákazníkům:** Množství zákazníků vyžaduje dobře organizovaný systém sledování plateb a dodávek.

Vytvoření systému bedýnek

Podnikatelský a finanční plán

Jakkoli je systém bedýnek alternativní způsob marketingu, stále je to podnikání. Proto je vytvoření podnikatelského záměru a naplánování příjmů a výdajů naprosto nezbytné. Pomůže vám to předejít budoucím problémům a přesvědčit další partnery či spolupracovníky, že váš záměr je životaschopný.

Upozornění pro začínající pěstitele: náročnost pěstování na čas a náklady v začátcích vám pravděpodobně nedovolí ve stejnou dobu budovat zákaznickou základnu pro prodej bedýnek. Navíc pokud neznáte produkční schopnost vašeho pole, odhad úrody by měl být spíše konzervativní.

Průzkum trhu a získání zákazníků

Než se rozhodnete pro systém bedýnek, je nutné udělat určitý průzkum ve vašem okolí. Funguje již podobný systém? Jak se mu daří? Co se dá od něj naučit?

Pro vaši zeleninu potřebujete trh. Je lepší začít po malých krocích, dodávat příbuzným či sousedům. Počet zákazníků se bude rozrůstat postupně s tím, jak se bude zvyšovat reputace vaší zeleniny.

Jiným způsobem, jak začít, je představit vaši nabídku skupinám v sousedství či regionu, které by jí mohly být příznivě nakloněny: členové ekologické organizace, maminky v mateřské či základní škole, zákazníci místní prodejny zdravé výživy.



Abyste zajistili dva důležité předpoklady pro úspěch bedýnkového systému, což je různorodost a atraktivnost sortimentu a nabídka po co nejdelší část roku, váš osevňovací postup bude muset být poměrně promyšlený. Vaše pole budou připomínat mnohem více pestrobarevnou šachovnici než jednobarevné, jednodruhovité koberce.

Napište článek pro místní noviny nebo si domluvte rozhovor v místní rozhlasové stanici.

Nabídněte potenciálním zákazníkům malou bedýnku zdarma. Roznos letáků do schránek nemusí být příliš efektivní, navíc vyžaduje časovou investici. Pokud chcete začít s širokou základnou zákazníků, bude nutná placená inzerce v regionálním tisku a vlastní web stránka.

Určení způsobu fungování

Systém bedýnek může provozovat buď samotný zemědělec, nabízející vlastní výpěstky, nebo může být řízen podnikatelem, který nemá žádnou zkušenost s pěstováním, má sídlo ve městě a produkty nakupuje od partnerských pěstitelů. Stejně tak neexistuje žádný magický počet bedýnek, které by se měly každý týden prodat. Fungují stovky úspěšných systémů, od takových, které zaváží jen pár místních zákazníků, až po celostátní systémy, které týdně prodávají tisíce bedýnek po celém Dánsku či Velké Británii.

Pro nezemědělce, provozujícího systém bedýnek, je důležité zvážit, od koho bude zeleninu a ovoce nakupovat. V ideálním případě by měl nakupovat přímo od pěstitelů, aby zajistil maximální čerstvost a kvalitu. Vytvoření dobrého vztahu s pěstiteli je zásadní pro úspěch a spolehlivé dodávky.

Manželé Vymětalovi ze Zlína provozují jediný bedýnkový systém v ČR. Sami ekologicky pěstují několik desítek druhů zeleniny, které prostřednictvím poštovních balíků dodávají stovkám spokojených zákazníků v České republice a na Slovensku. Čištění, kalibrace, plnění a rozeslání bedýnek zabírá často stejné množství času jako vlastní pěstování. Jste na tento způsob marketingu připraveni? Zvažte to dříve, než se pro něj rozhodnete.



Potřebné vybavení

Půda

Zavedený pěstitel, který se rozhodne využít pro prodej systém bedýnek, již zná kapacitu své farmy a ví, co je schopna vyprodukovat. Pokud se ale nyní rozhodujete koupit nebo pronajmout půdu za účelem pěstování zeleniny pro bedýnkový systém, doporučujeme hledat tu nejkvalitnější půdu. Dlouhodobě úspěšný bedýnkový systém bude klást na půdu značné nároky. Samozřejmostí je přístup k dostatečnému množství vody, nezbytné pro zavlažování.

Prostor pro plnění beden

Každý systém bedýnek vyžaduje prostor, kde je možno bedýnky plnit zeleninou. Ideálně se jedná o zastřešený prostor přímo u pole, kde je možné bedýnky vyskládat vedle sebe, aby se daly plnit najednou po jednotlivých druzích. Nejdříve se obvykle plní brambory, cibule a mrkev, teprve potom přicházejí na řadu křehčí a měkčí druhy.

Prostor by měl být světlý, vzdušný a snadno udržitelný v čistotě. Pro umývání zeleniny je nutná tekoucí pitná voda.

Skladovací prostory

Poblíž pole je potřebné umístit přechodné skladiště pro právě sklizenou zeleninu či ovoce.

Prostor musí být zastíněný a chladný, ideálně poblíž prostoru pro plnění do bedýnek.

Chlazený sklad či sklep je nutný pro uskladnění těch druhů zeleniny (brambor, cibule, mrkve a některých dalších druhů kořenové zeleniny), které mají jednu sklizeň a je nutné je skladovat až do vyčerpání zásob. Tyto prostory musí být chráněny proti hlodavcům, musí být suché, dostatečně chladné, ale odolné proti mrazu. Jejich velikost musí odrážet množství zeleniny, kterou je možno na dané farmě vypěstovat. Zamezte kolísání teploty dobrou izolací a ventilací. Rychlý nárůst teploty může způsobovat kondenzaci, která podporuje růst plísní. Ideální je možnost skladovat zeleninu a ovoce v bednách či kontejnerech, šetří se tím místo.

Chlazený sklad bude také pravděpodobně nezbytný pro přechodné uskladnění zeleniny v létě, pokud ovšem neskližíte zeleninu ráno v den rozvozu, případně večer před rozvozem, nebo pokud nerozvážíte zeleninu několikrát týdně. Řada provozovatelů

systemu bedýnek dodržuje tzv. pravidlo 24 hodin, což znamená, že se zemědělec snaží, aby od sklizně přes balení do rozvozu neplynulo více než 24 hodin.

Relativně levnou náhradou za chlazený sklad může být ojetá dodávka s vestavěnou chladicí skříní.

Předpokladem správného a dlouhodobého skladování zeleniny je znalost podmínek, které každá zelenina vyžaduje. Základní pravidlo zní, že jakýkoliv produkt směřující do skladu musí být zdravý a nepoškozený. Kromě toho jsou důležitými faktory teplota, vlhkost a větrání, pro různé druhy v různém poměru. Ostatní pravidla se řídí nároky jednotlivých druhů zeleniny:

Zelenina	Skladování
Brambory	Mohou být skladovány na hromadě či v pytlích, bez přístupu světla, ventilace je vhodná.
Cibule	I suchá cibule potřebuje cirkulaci vzduchu a pokud ji skladujete na hromadě, je nutná ventilace. Může být skladována v dobře větraných sítích či bednách.
Kořenová zelenina	Kořenová zelenina trpí poškozením způsobeným vysoušením a měla by být skladována v pytlích nebo přikrytá tak, aby byla umožněna cirkulace plynů bez zbytečné ztráty vlhkosti. V okamžiku uskladňování by neměla být vlhká na povrchu. Mrkev, zvláště nepraná, vydrží v papírových pytlích po několik týdnů. Pastináku se nejlépe daří v zemi, ale vydrží 2 až 3 týdny v pytlích, ovšem je nutno počítat s tím, že na povrchu ztmavne. Červená řepa je náchylná na vysychání a scvrkávání, a proto je lepší skladovat ji v plastových síťových pytlích než v papírových.
Celer	Celer nevysychá, ovšem pokud je uzavřený v obalu, vytvoří se na něm sliz. Dobře se mu daří v koších, přepravkách nebo otevřených pytlích. Měl by být sklizen (před příchodem velkých mrazů) tak, aby mohl být očištěn těsně před rozvozem.
Bílé a červené zelí	Pokud jej sklídíte před příchodem mrazů, vydrží zelí v ideálním prostředí (0 - 1°C a 95% relativní vlhkost) do března. Může být skladováno na hromadě až 1,5 metru vysoké. Před plněním do beden v den rozvozu je nutno odstranit svrchní listy.
Dýně	Vyžadují dobrou ventilaci a teplotu alespoň 7°C, aby vydržely do Vánoc. Neměly by být skladovány na sobě.

Mytí

Biozelenina je často nabízena nemytá. To také napomáhá delší skladovatelnosti a je to v souladu s menším důrazem na kosmetickou dokonalost. Zda kořenovou zeleninu prát nebo ne, záleží na počasí při sklizni a půdním typu. Na zvážení je také druh služeb, které chcete svým zákazníkům nabízet. Otázkou zůstává, jak dalece můžete očekávat, že vaši zákazníci budou akceptovat něco jiného, než co jsou běžně zvyklí nakupovat.

Potřebné nádoby

Pro účely sklizně pravděpodobně nikdy nebudete mít nadbytek různých beden, bedýnek, přepravek, košů a lisek. Bedýnky můžete využít na odolnější druhy, lísky jsou vhodné na salátovou zeleninu a byliny a koše na hrášek, rajčata a další. Bedýnky a lísky by měly být ideálně stejné velikosti, aby se daly skládat na sebe.

Řízení systému bedýnek

Potřeba pracovní síly

Pokud jsou bedýnky jedinou formou marketingu produkce farmy, pak zhruba počítejte s tím, že 2 pracovníci na plný úvazek by měli zvládnout přibližně 150 až 200 zákazníků po celý rok.

Během sklizňové sezóny je potřeba počítat s tím, že čas je nutno rozdělit mezi pěstování, balení a rozvoz bedýnek. Během letních měsíců je potřeba zajistit sklizeň co nejbližší dnu plnění a rozvozu. Je to také čas, kdy je v zelinářské produkci nejvíce práce: od setí a sázení přes tlak plevelů až po sklizeň. Toto období nicméně připadá na studentské prázdniny a proto by neměl být větší problém najít výpomoc, například z rodin vašich zákazníků.

Každý bedýnkový systém vyžaduje věnovat minimálně jeden den v týdnu plnění beden a rozvozu.

Obsah bedýnek

Výhodou bedýnkového systému je, že zemědělci mohou plánovat svoji produkci s dostatečnou jistotou odbytu a ceny, která je užití. Musí ale být schopni nabídnout širokou škálu produktů výborné kvality pokud možno po celý rok a mít jistotu, že pěstované druhy jsou zákazníkům požadovány. Běžnou normou je přibližně 50 druhů zeleniny.

Řada pěstitelů je schopna nabízet bedýnky po celý rok díky využívání skleníků či fóliovníků, případně nákupem mimosezónní zeleniny od jiných pěstitelů či dovozem. Někteří, pokud nechtějí během jarního období nakupovat od jiných pěstitelů, dodávky od dubna do června přeruší. V té době jsou již zásoby zimních zásob zeleniny vyčerpány a letní úroda ještě nezačala. Zákazníci si na krátkou dobu najdou jiný zdroj a na začátku léta se opět vrací k systému bedýnek.

Pokud se rozhodnete nabízet pouze vlastní produkci, počítejte s tím, že z 1 hektaru lze přibližně uspokojit 60 „bedýnkových“ zákazníků. Nákupem od jiných pěstitelů tento počet samozřejmě zvýšíte. Pokud si například sami pěstujete základní druhy, jako brambory nebo cibuli, musíte počítat s přibližně 1/5 plochy na plodinu. Nákupem brambor můžete tedy zvýšit produkci z 1 hektaru o 12 bedýnek.

Pokud se rozhodnete svoji produkci nabízet formou „místní produkce pro místní trhy“, není z hlediska udržení důvěryhodnosti u zákazníků vhodné, abyste do bedýnek nakupovali exotické ovoce či mimosezónní zeleninu, zvláště ne od velkoobchodníků.

Naopak spolupráce s dalšími místními či regionálními zemědělci je skvělý způsob, jak po celý rok zajistit požadované množství, rozmanitost a pravidelnost dodávek.

Pěstitelé většinou nabízejí tři velikosti bedýnek: malou, rodinnou a obří, aby uspokojili široké spektrum zákazníků.

Dobrá organizace je zásadní. V prvé řadě je nutné rozhodnout, dle poptávky a dostupnosti, jaké množství každého druhu zeleniny je potřebné. Dalším krokem je zajistit stejnou naplněnost různých druhů bedýnek. Je možné každou zeleninu vážit, je to ale značně časově náročné. Většina systémů funguje tak, že se množství odhaduje na základě zvážení jednotlivých druhů na začátku plnění bedýnek.

Některé druhy zeleniny můžete nabízet každý týden po celý rok, jako například brambory, mrkev a cibuli, zatímco pórek, hlávkový salát, rajčata, papriky, cuketa či zelené fazolky jsou příklady druhů, které budete přidávat do beden jen v sezóně.

Jiné druhy zeleniny můžete přidávat pravidelně, ale ne každý týden, aby se jich zákazníci „nepřevedli“. Zelí je například přijatelné v zimě, ale občas je potřeba nahradit jej například růžičkovou kapustou nebo jinou zeleninou.

Méně známé až exotické zeleniny, jako například černý kořen, polníček, různé japonské ředkve či endivie, jsou vhodné pro zpestření bedýnky a pro poskytnutí určitého prvku překvapení a neznámého, který zaujme zákazníky. Vždy ovšem k takovým druhům připojte recept a způsob úpravy, jinak zůstane zelenina



V České republice dnes fungují jen dva systémy biobedýnek. Jedním z nich je Klub přátel biofarem Veroniky a Miloše Růžičkových v Praze. Tento spotřebitelský klub funguje od roku 2005. Spolupracuje přibližně s desítkou ekofarmářů, od kterých pravidelně odebírá ovoce, zeleninu, mléčné výrobky, med a vejce.

Systém tedy není veden zemědělci, nýbrž samými spotřebiteli, kteří tvoří Klub. Každý týden se Klub obrací na zemědělce s dotazem na aktuální nabídku, kterou následně nabídne svým členům a na internetové stránce. Členové Klubu zašlou objednávku a v určený termín si své zboží vyzvedávají v několika odběrných místech, nebo si mohou prostřednictvím kurýrní služby nechat „krabici“ zavézt až domů.

Pan Růžička vidí největší problémy v nestálosti nabídky a nespolehlivosti: „Stává se nám, že zamluvené produkty zemědělec prostě prodá někomu jinému, protože potřeboval rychle peníze.“

Na straně zákazníků se objevují jiné nesnáze: „Lidé často nejsou ochotni docenit jinou kvalitu biopotravin. Očekávají, že produkty z ekofarmy budou vypadat stejně nabýskané jako ty ze supermarketu.“ Jako doplněk ekologické produkce z farem nabízí Klub možnost objednat i biopotraviny trvanlivé. Veškeré informace najdou zájemci na adrese www.biopotraviny.cz.

nepoužitá v lednici a zákazníci budou mít nepříjemný pocit plýtvání.

Velkou pozornost byste měli věnovat tomu, abyste byli schopni po celý rok co nejčastěji nabídnout salátovou zeleninu a bylinky. Listová salátová zelenina, jako například mangold, špenát, ředicha, kozlíček polníček či roseta, je relativně jednoduchá na pěstování a poskytne zákazníkům velmi chutnou zelenou stravu téměř po celý rok s výjimkou těch nejchladnějších měsíců.

Abyste zajistili z týdne na týden vhodnou a pro zákazníky atraktivní směs zeleniny, je vhodné si vytvořit určitá pravidla a vést o obsahu bedýnek pravidelné záznamy.

Příklad tří různých systémů a jejich letních a zimních zeleninových biobedýnek střední velikosti

Příklad 1: bez možnosti volby	Příklad 2: bez možnosti volby	Příklad 3: volby bez omezení volby
Letní: 1-1,5 kg brambor 0,5 kg mrkve 1 hlávkový salát 0,5 kg fazolek 0,5 kg rajčat 1 svazek červené řepy 0,5 kg cuket	Letní: 1,5 kg brambor 0,2 kg hub 0,35 kg mrkve 0,4 kg fazolek 0,35 kg brokolice 1 svazek tuřínků 1 okurka salátovka 1 celer 1 kedluben 1 svazek červené řepy 0,45 kg špenátu 1 hlávkový salát	Letní: 1,8 kg brambor 1,5 kg mrkve 2 hlávkové saláty 0,7 kg fazolek 0,2 kg hrášku 1 okurka salátovka 0,45 kg rajčat 0,45 kg cuket 2 zelené papriky 0,45 kg mangoldu bazalka koriandr 1 svazek zelené cibulky
Zimní: 1-1,5 kg brambor 0,5 kg mrkve 0,5 kg cibule 1 hlávka zelí 1 balíček salátové zeleniny 0,5 kg pastináku 0,5 kg růžičkové kapusty 0,5 kg pórků	Zimní: 1,5 kg brambor 0,45 kg mrkve 0,35 kg červené cibule 0,35 kg pastináku 0,5 kg tuřínu 0,45 kg naklíčených zrn 0,35 kg kadeřávku 0,5 kg růžičkové kapusty 1 kg dýně 0,7 kg pórků	Zimní: 1 svazek petržele 1,8 kg brambor 0,8 kg mrkve 0,45 kg cibule 0,8 kg pórků 0,55 kg pastináku 1 dýně 1 květák směs asijských salátových listů 1 kg jablek

Atraktivní bedýnka by měla vždy obsahovat některé z těchto skupin zeleniny:

- základní sortiment (různé odrůdy brambor, cibule, mrkve, další dle sezóny)
- kořenovou zeleninu (celer, pastinák, tuřín, ...)
- listovou zeleninu (hlávkové saláty, endivie, čekanka, špenát, rokeť, řeřicha, celer listový, kozlíček, čínské nebo pekingské zelí, fenykl, mangold, ...)
- brukvovitou zeleninu (zelí, růžičková kapusta nebo kapusta, brokolice, kadeřávek, kedluben, ředkve a ředkvičky, ...)

- byliny (petržel, bazalka, koriandr, kopr, pažitka, ...)
- neobvyklý/exotický druh

Spolupráce se zákazníky

Je na vás, jak dalece necháte své zákazníky podílet se na formě systému bedýnek. Nicméně určitá forma komunikace a spolupráce se zákazníky je nezbytná.

Nejjednodušší a nejčastěji používaný způsob komunikace je formou pravidelného bulletinu, přikládaného k bedýnce v papírové podobě nebo zasílaného elektronickou poštou. Obsahem bulletinu bývají nejčastěji zprávy z farmy: které plodiny zrovna dozrávají, jak se o ně staráte, v čem jsou zvláštní, pozvánky na samosběr či různé jiné akce. Součástí bulletinu bývají recepty, ať už vaše nebo ty, které vám posílají zákazníci. Můžete se zmínit o určitých aspektech ekologického pěstování a vyzdvihnout či vysvětlit rozdíly oproti běžnému typu hospodaření. Součástí mohou být i dopisy či komentáře vašich zákazníků.

Samozřejmě že toto vše může být součástí prezentace vaší farmy na internetové stránce. Sem můžete přidávat aktuální fotografie ze zahradnictví, svoje komentáře i komentáře svých zákazníků.

Některé farmy mají pro nové zákazníky připravený informační „uvítací balíček“, brožuru nebo leták, který popisuje, jak systém funguje a výhody, které přináší. Brožura by měla obsahovat informace o tom, jak zeleninu nejlépe skladovat, sezónní kalendář, způsob placení, kalendář pravidelných akcí na farmě, příběh majitelů farmy a recepty na přípravu méně známých druhů.

Jinou možností, jak vytvářet se svými zákazníky přátelský vztah, zvýšit jejich zájem a jejich loajalitu, je pozvání na farmu. Může to být u příležitosti sklizně některé oblíbené plodiny, například jahod, rajčat nebo dýní.

Možnost volby

Farmy využívající bedýnkový systém většinou nabízejí standardizovaný obsah. Samozřejmě, že se vždy najdou zákazníci, kterým některé druhy zeleniny či ovoce nebudou vyhovovat. Jak dalece budete na tyto osobní volby brát zřetel, je jen na vás. V některých systémech mají zákazníci možnost specifikovat druhy, které nechtějí ve svých bedýnkách dostávat (kvůli alergiím apod.), a vybírají si náhradní. Někteří provozovatelé takovou možnost nenabízejí kvůli přílišné administrativě. Pokud ji dokážete nabídnout, větší nabídka služeb vždy přitáhne širší spektrum zákazníků. Je

dobré ale zákazníky předem informovat, že ne vždy se vám podaří najít vhodnou náhradu.

Abyste byli schopni zvládnout osobní volby, musíte bedýnky označit jmény zákazníků a zajistit, že ti, kteří bedýnky plní, jsou včas informováni.

Většina provozovatelů bedýnkového systému nabízí tři velikosti bedýnek: malou, střední a velkou. Někteří přidávají ovocno-zeleninovou bedýnku nebo možnost objednat jen ovoce. Jiní nabízejí svým zákazníkům i další produkty ze speciální nabídky: pečivo, mléčné výrobky, vejce, mošty, masné výrobky či jinou produkci z místních farem.

Obaly/bedýnky

Jako „bedýnka“ se používají nejrůznější druhy obalů. Musejí mít ovšem standardní velikost, možnost složení a stohování na sebe. Dřevěné bedny jsou pevné, ale těžké a rychle se zašpiní. Plastové bedýnky vydrží roky, ovšem vyžadují značnou investici na začátku a budete je muset „hlídat“, jelikož jsou velmi praktické a zákazníci si je rádi nechávají. Jejich výhodou je, že se nerozmočí od omyté zeleniny a dobře se skladují.

Jako ideální se ukazují být pevné kartonové krabice. Nejsou příliš drahé, je možné je potisknout logem farmy či podniku, je možné na ně psát, jdou jednoduše složit a vydrží poměrně dlouho. Pokud hodláte své produkty rozvážet v již jednou použitých krabicích (například od dovozového ovoce), doporučujeme je z hygienických důvodů vyložit čistým papírem.

Některé systémy používají pro malé „bedýnky“ také tašky, ať už plastové nebo papírové. Jsou velmi levné, skladné a zelenina se v nich jednoduše odnese.

Snažte se minimalizovat množství obalů, které používáte. Záleží samozřejmě na způsobu, jakým hodláte zboží rozvážet. Několicenanásobné používání krabic a bedýnek snižuje vaše náklady a ekologickou zátěž, proto své zákazníky motivujte k jejich dlouhodobému používání a recyklaci.

Cena za bedýnku

Systém bedýnek je marketingová volba, která vám musí umožnit dostávat zaslouženou a dostatečnou odměnu za vaši práci. Pokud celou svoji produkci prodáváte formou bedýnek, celoroční objem prodeje vám musí, po odečtení nákladů, zajistit dostatečný příjem. Cena za bedýnku by měla odrážet zvýšené náklady na pěstování širokého spektra druhů a náklady na pracovní sílu nezbytnou pro balení jednotlivých bedýnek. Za ohleduplné hospodaření

v systému ekologického zemědělství se nebojte účtovat odpovídající cenu. Podstatnou částí systému bedýnek jsou služby, zvláště pokud bedýnky dopravujete zákazníkům až domů. Tyto náklady se musí do ceny promítnout. Někteří provozovatelé cenu za individuální dopravu oddělují od ceny bedýnky.

Obvykle se cena zeleniny pro biobedýnky stanovuje podle ceny za konvenční zeleninu v supermarketu nebo mírně nad cenou obvyklou v zelinářství.

Skutečná hodnota bedýnek se bude samozřejmě v průběhu roku měnit. Je možné na začátku a na konci sezóny účtovat nižší cenu, odpovídající nabízené hodnotě. Většina provozovatelů ale stanovuje cenu bedýnek fixně na celý rok, což je pro zákazníky mnohem jednodušší. Stanovení průměrné ceny musí odrážet průměrné cenové výkyvy a náročnost produkce v průběhu roku a zároveň dávat zákazníkům přijatelnou hodnotu.

Způsob placení

Jednou z výhod systému bedýnek je bezprostřední placení při dodávce zboží. Problém může ovšem být zajistit dobrou evidenci všech faktur a přijatých plateb při tolika klientech.

Pokud se rozhodnete rozvážet bedýnky na „odběrná místa“, manažer tohoto místa obvykle zaplatí za všechny dovezené bedýnky a peníze si následně vybere od zákazníků při předávání bedýnek. Jiný způsob je například prázdná obálka se jménem a částkou vložená do každé bedýnky. Zákazník při přebírce vloží do obálky obnos a obálku uloží na smluvené místo, kde si obálky při dalším závozu vyzvednete.

Pokud budete rozvážet jednotlivým zákazníkům až domů, je nutné mít připravený dostatečný počet faktur či příjmových dokladů.

Některé systémy vyžadují, aby zákazníci platili za zboží týden dopředu, platba tak slouží jako potvrzení objednávky. Pokud vám zákazníci budou platit bankovním převodem, je jednodušší vyúčtovat cenu za několik dodávek najednou, například za celý měsíc. V každém případě bezhotovostní platba šetří čas a námahu oběma stranám, fakturu je možné zákazníkům zasílat elektronicky.

Někteří zákazníci nemají problém zaplatit za celoroční nebo půlroční dodávky předem. Tímto způsobem se již systém bedýnek blíží jinému způsobu marketingu, takzvanému Community supported agriculture (CSA, „přáteli podporované zemědělství“), rozšířenému zejména v USA a Japonsku. Zákazníci se tak stávají do určité míry „spoluproducenty“, kteří tímto způsobem vyjadřují „svému“ farmáři podporu.

Distribuce

Doprava bedýnek může být značnou nákladovou položkou, zejména pro zemědělce z odlehlejších míst. Vhodné plánování dopravních cest a organizace několika „odběrných míst“ může tyto náklady značně snížit. Nejvýhodnější samozřejmě je, pokud se vám podaří domluvit se zákazníky dopravu do jednoho odběrného místa. Místní prodejny či provozovny služeb mohou ze spolupráce s vámi silně profitovat. Pokud budou fungovat jako odběrné místo, přiláká to k nim řadu nových zákazníků. Další výhodou je jejich flexibilita v době odběru.

Jako odběrná místa mohou samozřejmě sloužit i prostory jednotlivých zákazníků. Snadněji je najdete, pokud za službu nabídnete bedýnku zdarma.

Jak si váš systém zorganizujete, bude vždy jen a jen na vás, počtu zákazníků a formě rozvozu, kterou zvolíte. Vozidlo, které budete na rozvoz používat, by ale mělo podporovat celkový dobrý dojem, který má váš podnik v zákaznických vzbuzovat. Jelikož často budete nuceni rozvážet v nepříznivém počasí, měl by být dobrý přístup k bednám uskladněným ve vozidle. Bedýnky je vhodné do vozidla skládat v opačném pořadí, než v jakém budete zákazníky objíždět. Tedy bedýnku pro poslední adresu uložte jako první, ušetří vám to čas.

Spolupráce s jinými pěstiteli

Pokud nejste sami schopni vypěstovat dostatečnou škálu produktů, dobrým řešením může být spolupráce s několika dalšími pěstiteli. Spolupráce může být buď úplně volná, můžete spolu uzavřít smlouvu a nebo můžete společně vytvořit odbytové družstvo. Spojení s dalšími producenty vám může nejen přinést širší nabídku, ale také usnadní plnění beden a jejich rozvoz.

Někteří zemědělci nemají zájem sami bedýnkový systém provozovat, raději se soustředí na vlastní pěstování. Spojení s několika různými pěstiteli může být velmi výhodné: někteří se mohou zaměřit na polní zeleninu jako brambory či cibuli, druzí na salátové druhy, ovoce nebo pěstování ve fóliovnících. Spolupráce má další výhody v tom, že se můžete soustředit na ty plodiny, které vám nejlépe vyhovují, vyhnout se nadbytkům a dělit se o náklady na marketing a dopravu.

V některých případech se zemědělec spojí s obchodníkem, který od něj zemědělské produkty kupuje a sám provádí marketing a distribuci bedýnek.



Výhodou bedýnkového systému, který neklade mezi producenty potravin a jejich konzumenty žádné prostředníky, je jeho sociální aspekt. Přímý kontakt zemědělců s jejich zákazníky je skvělý způsob, jak vytvářet dlouhodobé sociální vazby, přátelství a loajalitu.

Jednoduchá a levná forma komunikace může být mimo jiné pravidelný informační bulletin, který budou vaši zákazníci dostávat ve své zeleninové bedýnce.

Bulletin může obsahovat informace o vaší farmě, recepty, dopisy zákazníků nebo popis některých méně známých druhů.

Jak zajistit růst

Růst počtu zákazníků je potřeba dobře řídit. Noví zákazníci často přicházejí díky doporučení od známých, proto je vhodné nabídnout stálým zákazníkům odměnu za přivedení nových klientů z řad rodiny či přátel. Za každé 4 nové zákazníky můžete například nabídnout jednu bedýnku zdarma.

Počáteční nárůst odběratelů může jít souběžně s rozvojem farmy a s růstem množství pěstovaných druhů. V okamžiku naplnění produkčních kapacit farmy mohou být noví zájemci umístěni na čekací seznam. Ten vám vytváří určitou záchrannou síť pro okamžik, kdy někteří stálí zákazníci přestanou odebírat. Každého zájemce je tedy nutno zapsat a odpovědět mu, aby věděl, že si jej vážíte.

Bio osvědčení

Registrovaní ekologičtí zemědělci mohou balit a nabízet svým zákazníkům vlastní bioprodukcí, aniž jsou registrovaní jako zpracovatelé či distributoři. Pro zemědělce, který bioprodukty také nakupuje a následně provádí balení a označování (maloobchodní balení a etiketování), platí, že se musí registrovat na Ministerstvu zemědělství ČR jako výrobce bioproduktů či biopotravin. Zemědělec má povinnost takovou činnost oznámit své kontrolní organizaci, která na základě výsledku inspekce vystaví na balené bioprodukty/biopotraviny certifikát.

Abyste prokázali, že plníte legislativní požadavky pro zpracování, musíte při kontrole prokázat soulad mezi množstvím vyprodukovaných, případně nakoupených bioproduktů a množstvím bioproduktů prodaných prostřednictvím systému biobedýnek. To

zajistíte dodržováním běžných postupů při vedení evidence. Pokud produkci určenou pro bedýnky nevážíte, měli byste být přesto schopni dostatečně průkazným způsobem prokázat prodané množství.

Pokud do bedýnek přidáváte i produkci z přechodného období, musejí být tyto produkty v každé bedýnce jasně označeny. Pokud budou v bedýnkách jen bioprodukty/biopotraviny, lze je označit jako „biobedýnky“, například etiketou na bedýnce. V případě, že tam budou i produkty z přechodného období, není to možné, bude to jen „bedýnka“.

Pěstování biozeleniny pro systém biobedýnek

Systém bedýnek není jen odlišný způsob marketingu. Má také vliv na celý postup pěstování, jelikož je to právě organizace a kvalita pěstování, která je oporou pro úspěšný marketing. Jednoduše lze systém popsat jako rozdělení výnosu celé farmy mezi určitý počet zákazníků. Realita bude samozřejmě záležet na velikosti a zaměření farmy. Pokud jste dosud pěstovali jen pro velkoobchod, budete se muset naučit nové postupy a pěstovat více druhů. Pro menší farmy je základním předpokladem úspěchu udržení ziskovosti bez možnosti využívání úspor z rozsahu. Malé farmy proto musí být velmi výkonné, musí si pěstování a sklizeň dobře naplánovat a klást velký důraz na detaily.

Následující text je jen krátkým shrnutím pravidel pěstování biozeleniny pro systém bedýnek. Detailnější popis najdete ve specializovaných publikacích.

Co by mělo být vaším cílem:

- Sklizeň po co možná nejdělsí období
- Kontinuita a stálost nabídky
- Produkce škály druhů
- Rozmanitost odrůd pro docílení atraktivity obsahu bedýnek
- Vysoká kvalita

Klíčová kritéria dosažení těchto cílů:

- Produkční schopnost půdy
- Znalosti a zkušenosti pěstitele
- Dostupnost pracovní síly
- Míra využití mechanizace
- Rozloha chráněných ploch (foliovníky, skleníky)

Produkční schopnost vaší půdy

Než začnete plánovat, je nutné posoudit produkční schopnost vaší půdy. Z ní se bude odvíjet velikost bedýnkového systému, délka sklizně během roku a které druhy a v jakém množství budete muset dokupovat. Při pěstování biozeleniny pro bedýnkový systém prodeje má produkční schopnost půdy zásadní význam, jelikož musíte zajistit kontinuitu produkce. Jakkoli je z marketingového hlediska žádoucí sklízet po co nejdelší dobu, pokud by to mělo vést ke zhoršení půdní úrodnosti, nemá cenu se o to snažit.

Z většiny půd by mělo být možné produkovat zeleninu pro bedýnky od června do března. Jako absolutní minimum budete potřebovat alespoň 6 až 7 druhů. Nemá smysl sklízet přezimující druhy v květnu či červnu nebo brzkou jarní zeleninu v dubnu, pokud je nemůžete doplnit dalšími druhy.

Plán osevního postupu

Pokud uvažujete o vysokém počtu jednotlivých druhů potřebných pro vytvoření atraktivního obsahu bedýnek, neexistuje žádný „správný“ osevní postup. Budete muset udělat kompromis mezi možným a nutným.

Plánovat začnete na papíře. Nejjednodušší je začít tak, že si uvědomíte, za jak dlouho jsou jednotlivé druhy schopné dozrát do sklizně. Následně je nutné oddělit dobu sklizně jednotlivých druhů. Naplánujte dostatečný čas potřebný pro obdělávání, sklizeň a posklizňovou úpravu každého druhu. Pokud pěstujete 60 různých druhů, pravděpodobně některé z nich budou zabírat jen malou část záhonu. Pravděpodobně jediný způsob, jak zajistit praktickou realizaci, je nakreslení plánu všech pěstebních ploch se záhony a jejich délkou. Větší plochy pak můžete přidělit skupinám plodin a následně přesně zakreslit plochy a záhony podle data setí/sázení. Pro usnadnění plánování se pokuste plochu vždy rozdělit na stejně velká políčka či záhony.

Neočekávejte, že jakkoli dobře připravený plán přečká celou sezónu bez úprav vynucených okolnostmi. Přesto je potřeba dbát na to, aby nedocházelo k porušování pravidel separace druhů, nevhodných k pěstování v těsné blízkosti. V návaznosti na získané zkušenosti budete schopni plán postupně upravovat. Určitě se vám to bude dělat lépe, pokud budete mít po ruce poznámky a plánky, než když se spolehnete jen na svoji paměť. Zde je pár základních pravidel pro plánování vhodného osevního postupu:

- Začněte s brukvovitými a vytvořte osevní postup okolo nich.
- Pokuste se seskupit zbývající druhy a čeledi tak, abyste vytvořili jednu rotaci.
- Plánování musí brát v úvahu nejen různé druhy, ale také načasování přípravy půdy, setí/sázení a sklizeň. Například je vhodné naplánovat přípravu půdy pro rané druhy tak, aby vyžadovala minimum kultivace, například tak, že bude předcházet pórek nebo zelené hnojení.
- Vezměte v úvahu různou potřebu výživných látek u jednotlivých druhů. Nezapomeňte, že mrkev ani pastinák nemohou jít do nedávno hnojené půdy.
- Pozor na různou výšku jednotlivých druhů. Vysoké plodiny jako například kukuřice mohou značně stínit sousední druhy.
- Některé rostliny mohou být vyhledávaným cílem divoké zvěře. Bude vhodné, pokud je seskupíte do jedné plochy, kterou zabezpečíte.

Které plodiny budete potřebovat?

Plodiny se pro účely bedýnkového systému dělí do tří skupin:

- Základní (musíte mít)
- Pravidelné
- Občas

Základní (musíte mít)

- Brambory a mrkev budete potřebovat každý týden po celý rok. V obou případech může být nakupování do té doby, než sklídíte vlastní, dost drahé a náročné. Hlavně v létě je nutno zajistit čerstvost.
- Cibuli nebudete schopni nabízet po celý rok, pokud ji nechcete dovážet. Část mezidobí můžete vyplnit skladovanou cibulí, pro bedýnky v raném létě můžete použít zelenou naťovou cibuli.
- Pórek je základní plodina v zimním období, zařaďte jej nejpozději v říjnu.
- Mezi letní standardy, očekávané zákazníky každý týden, patří hlávkové saláty, hrášek/zelené fazolky, rajčata, okurky a cukety. Sladká kukuřice se bude v létě také hodit.

Pravidelné

- Je spousta druhů zeleniny, které jsou obecně velmi populární, ale neměly by být přidávány každý týden, aby neztratily svoji přitažlivost. Také jsou často hodně náročné na pěstování nebo zabírají hodně místa. Příklady: zelí, květák, baklažán.



Obsah vašich bedýnek by měl do větší či menší míry reflektovat potřeby vašich zákazníků. Sortiment musí být natolik bohatý, aby umožnil rodině připravovat chutné pokrmy alespoň jeden týden, do další dodávky. Musí obsahovat nejenom základní druhy, potřebné pro přípravu polévek či příloh, jako jsou brambory, cibule a mrkev, ale také další druhy, ze kterých je možné připravit chutný salát či svačtinu pro děti do školy.

Občas

- Tato kategorie obsahuje ty druhy, které lze v našem zeměpisném pásmu vypěstovat, ale v prodejně zeleniny je pravidelně nenajdete. Vaší bedýnce vždy dodají šmrnc.
- Může také obsahovat poměrně známé, ale méně všeobecně oblíbené druhy (například červená řepa, tuřín, dýně, artyčoky a podobně). Podle toho, jak máte nastavené možnosti osobních preferencí, je možné tyto druhy přidávat častěji těm, kteří je mají rádi.

Jak velkou plochu potřebujete

To je otázka sladění potřebného množství s očekávaným výnosem z oseté plochy. U některých plodin již jistě máte zkušenost s produkční schopností vaší půdy, ale pokud začnete s bedýnkovým systémem, je pravděpodobné, že budete pěstovat nové druhy, se kterými zatím zkušenost nemáte. Podle typu plodiny budete pravděpodobně počítat výnos jedním ze dvou způsobů: buď na celkový počet kusů, nebo spíše na výnos z určité plochy.

Ať tak nebo tak, k určení velikosti plochy musíte vzít v úvahu:

- kvalitu půdy - mějte na paměti, že v nepříznivých letech se rozdílly ve výnosech mezi kvalitní a méně kvalitní půdou budou spíše zvyšovat,

- určitou pojistku pro případ nepředvídaných událostí a možné neúrody ostatních plodin.

Dosažení kontinuity

Kromě rozmanitosti musíte také zajistit kontinuitu v produkci. Méně důležitá je u speciálních druhů, které přidáváte jen občas, u nich stačí po celou sezónu zajistit dostatečnou pestrost.

Řada druhů umožňuje slušnou flexibilitu. Například raná mrkev, setá ještě do foliovníku, se bude překrývat s prvním venkovním výsevem, a ten opět s hlavním sezónním výsevem. Je možné, že v některých momentech budou některé mrkve větší či menší než ideál, ale hlavně že je budete mít. Termíny setí mohou být v dalších letech upravovány dle prvních zkušeností. Termín založení plodin samozřejmě záleží na místních klimatických podmínkách a ovlivnit čas sklizně můžete jen výběrem vhodných odrůd, pokud vůbec.

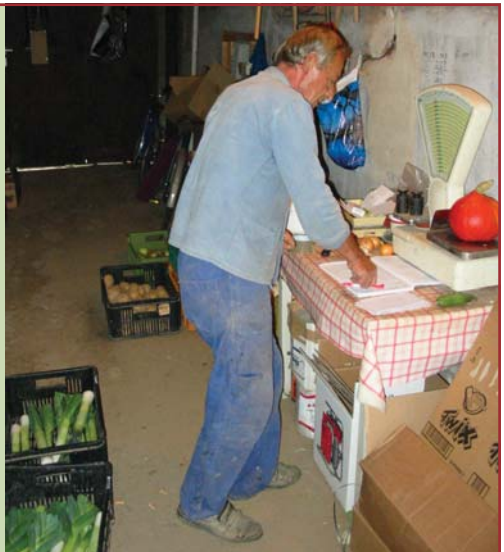
Každá plodina bude reagovat na jedinečné podmínky každé sezóny a nemůže být nikdy přesně předvídána. Kritické druhy pro zajištění kontinuity jsou ty, které rychle zrají a rychle ztrácejí ideální formu. Ukázkovým příkladem takové plodiny je hlávkový salát, ovšem pro něj zase existují přesné kalendáře výsevů.

Pokud se rozhodnete pěstovat oněch doporučených 60 druhů, počet setí/sazení bude pravděpodobně trojnásobný. Pastinák sejete jednou, sladkou kukuřici možná dvakrát, mrkev tři až čtyřikrát, koriandr pětkrát, hlávkový salát devět až desetkrát.

Jak rozdělit sklizenou zeleninu mezi bedýnky všech vašich zákazníků rovnoměrně?

Můžete každý produkt vážit a rozdělovat podle váhy. To je ovšem velmi zdolobavé. Je možné zvážit jen zástupce každého druhu a následně se snažit do každé bedýnky umístit průměrné jedince tak, aby každá bedýnka obsahovala více méně stejné množství produkce.

Naprosto zásadní pro dlouhodobý úspěch vašeho bedýnkového systému je pečlivé a detailní vedení evidence o množstvích, druzích a plochách pěstovaných plodin. Z těchto záznamů můžete následující rok vyčíst, jak se kterému druhu dařilo, která semena vzešla kvalitně a která ne. Vyčtete, kterého druhu jste vypěstovali příliš a kterého nedostatek. To vše vám umožní váš systém rok od roku vylepšovat.



Proto opět zdůrazňujeme nutnost vést podrobné písemné záznamy o datech setí. Mohou mít například formu tabulkového formuláře v MS Excel, kdy podél svislé osy vkládáte jednotlivé plodiny a podél vodorovné osy týdny. Využitím různých symbolů či barev v jednotlivých buňkách v daném týdnu můžete v jednom řádku sledovat, co je potřeba kdy udělat (plán setí, pikýrování, venkovní sázení, plečkování, sběr atd.), a v druhém řádku, kdy jste konkrétní úkon ve skutečnosti provedli. Tabulka vám bude pro další sezónu sloužit jako ideální pomocník pro určení vhodného termínu pro různé aktivity a pravděpodobných termínů sklizně.

Organizace sklizně

Způsob sklizně se liší podle roční doby. Během léta musí být vše sklizeno pokud možno co nejdříve před rozvozem. Chlazený sklad vám umožní určitou flexibilitu, ale počítejte s tím, že sběr a plnění beden zaměstná přibližně jednoho člověka na každých 25 beden na den. Na podzim a v zimě zvládne jeden člověk 100 bedýnek - část produktů bude brát ze skladu, část může sbírat během několika předcházejících dní. Je důležité mít promyšlený systém sběru, který všichni akceptují a chápou, aby se zajistila logická návaznost jednotlivých úkonů a aby produkty byly ihned po sklizni plněny do beden, neosychaly a nepřekážely.

Buďte kreativní

Váš úspěch s prodejem prostřednictvím systému biobedýnek závisí na vaší flexibilitě a kreativitě. Obsah bedýnek musí být pro zákazníky zajímavý a rozmanitý. Snažte se je vždy něčím příjemným překvapit: vzorkem nového druhu zeleniny na ochutnání, recepty, pozvánkou na výlet na vaši farmu. Jednou z věčných věcí na systému bedýnek je to, že máte volné ruce k experimentování. Takže nebojte se být průkopníci, vytvářejte s vašimi zákazníky přátelský vztah a vždy zkoušejte nové nápady.

Další publikace na téma marketing biopotravin:

- Marketing pro ekologické zemědělce - Prodávějte dříve než zasejete
- Přímý marketing pro ekologické zemědělce
- Návod na vznik a řízení ekologických marketingových iniciativ
- Jak spolupracovat s maloobchodními prodejny při prodeji bioproduktů
- Agroturistika na ekologických farmách - Jak na to?
- Prodej biopotravin do restaurací

Všechny vyjmenované návody získáte zdarma v elektronické formě na www.greenmarketing.cz nebo v tištěné podobě za poštovné a balné od Mgr. Tom Václavík - Green marketing, tel.: 541 263 456, tom@greenmarketing.cz

Vydalo: Ministerstvo zemědělství České republiky

Autor textu: Mgr. Tomáš Václavík

Grafická úprava: Dana Václavíková - Green marketing

Fotografie: Dana Václavíková, Gerhard Zoubek,
archiv Pro-bio svazu ekologických zemědělců

Tisk: Tiskdruck Velímský

Brno 2008.

Neprodejné.

