

Az eltökéltek boldogulnak

Január utolsó napjaiban tizenegyedik alkalommal találkoztak Egerben a régió szőlészei és borászai. A Károly Róbert Főiskola szervezésében zajlott eseményen szóba kerültek a szakmát leginkább érintő kérdések. A külföldi előadók mellett neves hazai tekintélyek ecsetelték a szakmai, jogi, piaci és marketing területeket. A színvonalas előadássorozatból az utóbbi témakörből emeltük ki dr. Timár Imre és Tonk Emil előadásának néhány részletét.

Molnár Zsolt

Ébresztő

„Tessék felébredni, a megváltozott körülmények között új megoldásokra van szükség” – foglalta össze mondandójának lényegét dr. Timár Imre, a Tanner Kft. ügyvezető igazgatója. Akadtak olyan ágazatok, amelyekben a termelők és a feldolgozók egymással szembe kerültek. Tovább rontotta a lehetőségeket, hogy nem alakultak ki megfelelően hatékony szakmai és érdekképviseleti szervezetek.

Vissza a „tervező asztalhoz”

A megváltozott piaci helyzet azonban ismét megköveteli, hogy a borászati szereplők újból a „tervező asztalhoz” üljenek, s végiggondolják a maguk stratégiai feladatait. A nagyvállalatoknak szélesebb fogyasztói réteget kell megcélozniuk. A szövetkezeseknek a magasabb minőség irányába kell elmozdulniuk, a családi vállalkozásoknak pedig az egyedi termékek készítésére kell összpontosítaniuk. Nagy kérdés, mi lesz az östermelőkkel, számukra a kooperáció, vagy a lemorzsolódás lehet a két út.

A válság elmúlik, az eltökéltek boldogulnak

Arra mindenesetre lehet készülni, hogy a világgazdasági válság enyhülésével, megszűnésével növekszik a GDP, itthon és külhonban egyaránt. A kereskedelmi láncok növekvő igényeket támasztanak majd, mind az export, mind az import erőteljesebbé válik. Az lehet a legcélszerűbb módja a felkészülésnek, ha minden szereplő adatgyűjtést és elemzést végez, keresi az együttműködés lehetőségeit, s megfelelő célokhoz odaillő stratégiát talál.

A szakember Leonardo da Vinci szavaival zárta az előadását: „Az eltökéltek mindig megtalálják a boldoguláshoz szükséges eszközöket, a többiek pedig a kifogásokat keresik.”

Hogyan kezeljük a vevőkapcsolatokat?

Tonk Emil, a Magyar Marketing Szövetség alelnöke példaként hozta fel, hogy a kialakult helyzetben a kereslet fenntartása érdekében többen azt az utat választották, hogy csökkentették az árakat. A marketing szakember szerint két nagyon fontos vevői csoportra szükséges odafigyelnünk. Az egyik csoportba az úgynevezett referenciavevők tartoznak, akik a termékeink, szolgáltatásaink kapcsán elmondják a véleményüket, s megajándékoznak bennünket a bizalmukkal. A másik fontos csoport a „nagyköveteké”, akik szerteviszik a jó hírünket. Irányukba nagyon fontos a visszacsatolás.



EGRI BOROK AZ AKADÉMIÁN

30 EGRI BORVIDÉKI BORÁSZAT, MINTEGY 150 BOR
2010. FEBRUÁR 27. 10⁰⁰ - 18⁰⁰
MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA BUDAPEST, ROOSEVELT TÉR 9.



Belépőjegy a helyszínen váltható 2000.- Ft-ért, amely feljogosítja Önt valamennyi kiállított bor megkóstolására. Egyetemisták, főiskolások 50%-os kedvezménnyel vásárolhatnak belépőt (diákigazolvány szükséges). Aki ellátogat a rendezvényre, egy elegáns kóstoló poharat is kap ajándékba.

Szervező:

Egri Borvidék Hegyközségi Tanácsa
Dr. Gál Lajos (+36/20/9150-570)
Lengyelne Kovács Mónika (+36/36/518-422)

Szakmai közreműködő:

Magyar Szőlő- és Borkultúra Nonprofit Kft.
www.aborfesztival.hu



MAGYAR BOR MINDENKOR