

SPONSORZY



Europejski Fundusz Rolny na rzecz
Rozwoju Obszarów Wiejskich



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2007-2013

„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.”
Projekt opracowany przez Fundację Rolniczej Różnorodności Biologicznej AgriNatura
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach
Pomocy Technicznej Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 -
Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi



Produkt



*tradycyjny i lokalny
przykłady dobrych praktyk*

Łukasz Cieśla

naZakwasie.pl

Piekarnia Internetowa

Jak to się zaczęło?

- ★ Najpierw pojawiła się chęć jedzenia smacznego chleba.
- ★ Wyhodowaliśmy zakwas i zaczęliśmy piec chleb w domu. Po kilku tygodniach prób stał się to jedyny chleb w naszym domu.
- ★ Znajomi zaczęli namawiać nas na odsprzedaż części wypieku.
- ★ Zaobserwowaliśmy korzystny wpływ pieczywa na zakwasie na dwójkę naszych alergicznych dzieci i zaczęliśmy zgłębiać temat.
- ★ Międzyczasie pojawili się ludzie cierpiący na różne schorzenia, którym nasz chleb służył. Wielu z nich dziękowało, bo od kilku lat ze względów zdrowotnych nie jedli chleba w ogóle.
- ★ Nie byliśmy w stanie piec tyle chleba z domowym piekarniku. Nie mogliśmy też zostawić tych ludzi znowu bez pieczywa. To nas przekonało, aby uruchomić choć małą piekarnię.



Jak to się zaczęło?

- ★ Z góry założyliśmy, że w piekarni będziemy robić chleb według tych samych zasad co w domu. Będziemy robić chleb wyłącznie na zakwasie bez drożdży. Nie będziemy przyspieszać procesów, oszczędzać na składnikach, ani konkurować ceną. Przyjęliśmy, że albo znajda się odbiorcy na droższy chleb taki jak robimy dla siebie, albo powrócimy do pieczenia wyłącznie na własne potrzeby.
- ★ Początkowo tylko zażartowaliśmy, że będziemy wystawiać chleb na allegro, ale niebawem allegro wprowadziło dział delikatesy :)

Tak się narodziła koncepcja
Piekarni Internetowej
naZakwasie.pl



Początkowe trudności - lokal

- ★ **Adaptacja przydomowego garażu na minipiekarnię.**
Trudność w spełnieniu wymagań sanitarnych.
Duże koszty adaptacji przy małej funkcjonalności i małej mocy wytwórczej. Problemy formalne - prawo budowlane.
- ★ **Wynajem lokalu użytkowego**
Trudności w znalezieniu odpowiedniego lokalu.
Stałe obciążenie kosztami wynajmu.
- ★ Po analizie doszliśmy do wniosku, że **jedyną opcją jest wynajem lokalu**, który spełnia większość wymagań i wymagałby tylko remontu i wyposażenia.
Po długich poszukiwaniach znalazł się odpowiedni dla nas lokal po byłej cukierni.

Początkowe trudności – sfinansowanie pomysłu

- ★ Mieliśmy **innowacyjny pomysł** na piekarnie internetową.
 - ★ Mieliśmy **opracowane i sprawdzone receptury**.
 - ★ Nie mieliśmy praktycznie żadnych własnych środków.
 - ★ Postanowiliśmy postarać się o **dotację** w ramach:
Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki działanie 6.2
„Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”
 - ★ Trudnością była maksymalna wysokość dotacji 40 000zł,
co jak na uruchomienie nawet małej piekarni jest kwotą
bardzo małą. Według znawców nie stanowi nawet 10%
kosztów inwestycji!
- Ale mimo że skromnie to się udało :)



Finansowanie

Wkład własny 1500zł:

★ Surowce

★ Opakowania i etykiety

★ Środki czystości

★ Materiały biurowe i reklamowe

własny sprzęt:

★ 50 form do chleba

★ stary komputer i telefon



Finansowanie

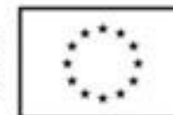


KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
KUJAWSKO-POMORSKIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



POKL Działanie 6.2.

Projekt: „Zacznij działać na własny rachunek!”

Dotacja:

- ★ Remont i przystosowanie lokalu
- ★ Zakup podstawowych sprzętów



Finansowanie



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



WOJEWÓDZTWO
KUJAWSKO-POMORSKIE

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



POKL Działanie 6.2.

Projekt: „Zacznij działać na własny rachunek!”

Wsparcie pomostowe przez pół roku:

- ★ wynajem lokalu
- ★ energia elektryczna i wywóz śmieci
- ★ telefon i internet
- ★ usługi księgowo
- ★ ZUS

Finansowanie

Środki ze zwrotu VAT (za zakupy z dotacji)

- ★ utrzymanie bieżącej płynności finansowej
- ★ zakup komputera i drobnych sprzętów

**W takich chwilach warto być
płatnikiem VAT :)**



Specyfika produktu jak to robimy

- ★ wyłącznie na zakwasie bez drożdży
- ★ wielofazowa fermentacja mlekowa
- ★ powolne dojrzewanie ciasta
- ★ na wodzie źródlanej i soli morskiej
- ★ z surowców ekologicznych i prymitywnych zbóż
- ★ pakowane w papierowe torby



Specyfika produktu dlaczego tak to robimy

- ★ zwiększenie przyswajalności mikroelementów
- ★ ułatwienie trawienia i przyswajania białek
- ★ zmniejszenie właściwości alergizujących
- ★ skuteczna eliminacja toksyn pleśniowych
- ★ rozkład szkodliwych związków azotowych
- ★ obniżenie indeksu glikemicznego



Specyfika produktu dlaczego tak to robimy cd.

- ★ wsparcie w walce z grzybicami
- ★ wsparcie odbudowy właściwej flory bakteryjnej
- ★ bioróżnorodność - również w pieczywie
- ★ naturalne dojrzewanie pieczywa
- ★ produkt ekologiczny



niszowe produkty z prymitywnych zbóż



 *naZakwasie.pl* 

 *naZakwasie.pl* 

chleb Z PŁASKURKI oraz chleb Z SAMOPSZY



Systemy jakości

Od początku większość pieczywa wypiekaliśmy ze składników w jakości BIO.

Jednak do certyfikacji zgłosiliśmy się znacznie później i certyfikat ekologiczny otrzymaliśmy dopiero w lutym 2013 r.



PL-EKO-07-13905



Systemy jakości

Dlaczego tak późno zgłosiliśmy się do certyfikacji ekologicznej?

- ★ mieliśmy już klientów, dla których certyfikat nie miał większego znaczenia
- ★ trudności w zakupie niektórych EKO surowców
- ★ z uwagi na mały lokal konieczność całkowitego przestawienia się na produkcję ekologiczną
- ★ nieuzasadnione obawy o trudność prowadzenia dokumentacji produkcji ekologicznej
- ★ koszt certyfikacji



Systemy jakości

Co daje certyfikat?

- ★ zwiększa naszą wiarygodność
- ★ dostęp do dużych rynków gdzie certyfikat jest konieczny
 - ★ preferencyjne traktowanie na niektórych jarmarkach
- ★ darmowe wsparcie w promocji produktów



Marketing i promocja

- ★ degustacje i rozmowy podczas sprzedaży bezpośredniej na różnego rodzaju jarmarkach czy festiwalach.
- ★ promocja w systemie aukcyjnym allegro.pl
- ★ profil firmowy na portalu społecznościowym:
<http://www.facebook.com/naZakwasie>
- ★ własna strona internetowa:
<http://www.nazakwasie.pl/>



Kanały sprzedaży

- ★ sprzedaż bezpośrednia na różnego rodzaju jarmarkach czy festiwalach.
- ★ sprzedaż internetowa własny serwis i system aukcyjny allegro.pl
- ★ poprzez sklepy ekologiczne



Kanały sprzedaży

- ★ Sprzedaż bezpośrednia daje możliwość rozmowy z klientem i osobistego przekonania do produktu i przeprowadzenia degustacji. Pozwala na sprzedaż po detalicznych cenach, ale dochodzą duże koszty wynajmu stoiska i dojazdu. Duże ryzyko niesprzedania produktów. Niepewność pogody itp.
- ★ Sprzedaż internetowa i przez allegro. Stosunkowo niskie koszty, wysoki zysk, ale mała wielkość sprzedaży. Kanał dość drogi dla klienta bo dochodzą koszty przesyłki. Małe ryzyko. Możliwość produkcji dopiero po zapłacie.
 - ★ Sprzedaż poprzez sklepy ekologiczne: Wymaga sprzedaży z mniejszym zyskiem, ale umożliwia utrzymanie produkcji na wyższym poziomie i przetrwanie w sezonie zimowym, gdy sprzedaż bezpośrednia jest mniejsza.

Klienci

- ★ Część klientów wybiera nasze pieczywo ze względu na walory smakowe i większą trwałość naszego pieczywa.
- ★ Drugą grupą są osoby, które wybierają nasze pieczywo ze względu na walory zdrowotne:
 - ★ Jedni ze względu na posiadane schorzenia dobierają pieczywo do swojej diety.
 - ★ Drudzy wybierają nasze pieczywo jako profilaktykę, jako wzbogacenie i urozmaicenie diety.

Szczególnie ci ostatni cenią bezpośrednio rozmowy z osobą, która ma wiedzę i uczestniczy w przygotowaniu wypieku.



Klienci

★ Około 35% sprzedaży odbywa się lokalnie na terenie Torunia, Bydgoszczy i okolic. Większość za pośrednictwem sklepów ekologicznych, ale również dostaw bezpośrednich do domu klienta.

★ Około 40% sprzedaży odbywa się podczas sprzedaży bezpośrednich w czasie jarmarków i różnych festiwali.

Uczestniczymy w wydarzeniach lokalnych oraz wyjeżdżamy dalej jak np. Warszawa, Sopot. Owocem tych wyjazdów są często późniejsze zamówienia wysyłkowe.

★ Pozostałe 25% to sprzedaż wysyłkowa, klienci są z całej Polski, zarówno z dużych miast jak i mniejszych miejscowości.

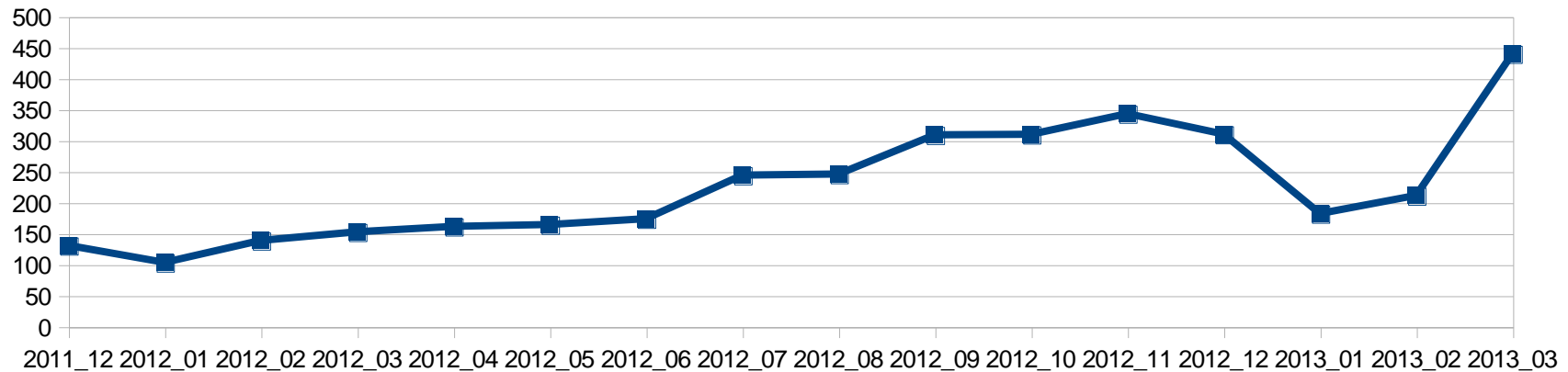


Jak kształtuje się sprzedaż

- ★ Stały wzrost sprzedaży wymaga dużej aktywności, głównie poświęcenia czasu na sprzedaż bezpośrednią. Jest to z jednej strony bardzo pracochłonne, ale najbardziej skuteczne i moim zdaniem najbardziej motywujące do dalszej pracy.
- ★ Sprzedaż podlega dość dużym sezonowym wahaniom: Duże wzrosty w okolicach świąt i prawie martwy okres w styczniu. W okolicach wakacji spadek sprzedaży w sklepach, ale wzrost podczas sprzedaży bezpośredniej.
- ★ Obserwujemy sukcesywny wzrost sprzedaży miesiąc do miesiąca.
- ★ Po uzyskaniu certyfikatu ekologicznego otworzył się dla nas nowy duży warszawski rynek.



Jak kształtuje się sprzedaż



W przeliczeniu na ilość bochenków tygodniowo
widać sezonowe wahania
wzrost miesiąc do miesiąca
oraz duży wzrost sprzedaży po otrzymaniu certyfikatu ekologicznego



Plany na przyszłość

- ★ Upowszechnianie prymitywnych zbóż, ich przetworów i pieczywa głównie z płaskurki i samopszy.
 - ★ Edukacja i promocja żywności prozdrowotnej.
 - ★ Prowadzenie szkoleń i warsztatów z domowego wypieku pieczywa.
 - ★ Opracowanie receptur na pieczywo z innych prymitywnych zbóż.
 - ★ Opracowanie receptur na naturalne pieczywo bezglutenowe.
-
- ★ Naszym marzeniem, jest też mobilna piekarnia z piecem opalanym drewnem.



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ

Łukasz Cieśla

kontakt: lciesla@naZakwasie.pl

18.04.2013 Przysiek



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.”

Projekt opracowany przez Fundację Rolniczej Różnorodności Biologicznej AgriNatura

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach

Pomocy Technicznej Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013

Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 -

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi