

Kuidas toode jõuab tarbijani? Millised vahetsüklid seal on?

Laudkond 1 Pakume välja kolm meie hinnangul peaemist turustus varianti:

- OTT-otse tootjalt tarbijale, mis on kõige kiirem kaubaliikumise viis ja kõige vähem kulukam;
- Tootjalt →tootjale;
- Tootjalt→töötlejale ja töötlejalt tarbijale.

Laudkond 2: Lähtusime maheviljast ja võtsime konkreetselt kuna meie laudkonnas on mahekaera katsete tegija. Teaduslikud katsed→sealt kooruvad välja parimad sordid→seemnekasvatavad valivad parimad sordid välja→viljakasvataja kes võtab õige seemne ja kasvatab selle seemnega kõrgkvaliteedilist toodet→kokkuostjale, kes omakorda kuivatab, sorteerib, pakendab→ liigub edasi töötlejale ehk tehasesse, kus tehakse kaerast mahemüslid→tarbijale.

Laudkond 3: Kolm peamist skeemi:

- Talunikult→tarbijale (köögivilj, kartul, marjad).
- Talunikult→hulgimüüja kätte→jaemüüki ja jaemüüjalt→tarbijale.
- Talunikult→töötlejale→kokkuostjale→tarbijale.

Laudkond 4: Meie laudkonna liikmed on põhiliselt põllumajandusega seotud inimesed. Tootja→tootmisprotsess→tooret saab müüa töötlemisse kui ka lõpptarbijale või hulgimüüjale ja seal edasi jaemüüki. Müügi juures on väljatoodud ka otsemüük ja vahendajale müük. Selle kõige juures peaks käima toote teadlik turundamine. Ühe kõige tähtsama protsessina või osana selles on teadus, mis peaks käima kõikide protsesside üle.

Laudkond 5: Järgmised võimalused:

- Tootjalt tarbijale erisusega et tootja võib olla ka ühtlasi töötleja;
- Tootja või tootjarühmade tulundusühistu (vähendada kokkuostjate mõju ehk survet hinnale)→ tarbijale;
- Tootja→töötleja→hulgimüük→kauplus→tarbija;
- Tootja on ise klient.

Prioriteetne variant – a. Selgitus: tootja saab maksimaalset tulu ja klient saab maksimaalset mõistliku hinnaga toodet.

Laudkond 6: Tootja roll-toota, tootjateühistu koordineerib tootmist ja müüki, sealt edasi liigub töötlejani-jaemüüki. Kui tootjateühistu on piisavalt elujõuline ja innovaatiline, siis neelab ta ühel hetkel kogu selle süsteemi enda sisse.