

## ADATLAP

Moderátor neve: .....	Sorszám: .....
Megkérdezés ideje: .....	Megkérdezés helye: .....
Cég neve: .....	Cég tevékenysége: .....
Válaszadó neve: .....	Válaszadó beosztása: .....

## SZAKÉRTŐI INTERJÚ-VÁZLAT

### 1. BEVEZETÉS [5 PERC]

#### MODERÁTOR

Bemutakozás  
Kutatás célja

*Tájékoztasd az interjúalanyt, hogy gondoskodunk arról, hogy ne lehessen visszaélni az elhangzottak elemzése és az interjú dokumentálása érdekében készítendő hangfelvétellel és fényképpel, valamint a ME Adatvédelmi Szabályzata szerint Megsemmisítési Jegyzőkönyv készül arról, hogy a hangfelvételt és a fényképet megsemmisítjük a kutatás lezárását követően.*

Hozzájárul-e a hangfelvételhez? (Igen/Nem)  
Hozzájárul-e a fényképhez? (Igen/Nem)

**Kérem, mondja meg a nevét és a beosztását! Mutakozzon be röviden!**

.....  
.....

**Kérem, mondja meg a vállalata nevét és tevékenységét! Mutassa be a vállalatát röviden!**

.....  
.....

## 2. SAJÁT TEVÉKENYSÉG [5 PERC]

**A helyi termékek közül mivel foglalkozik? Mióta? Milyen formában? (EV, őstermelő, társas vállalkozás, egyéb)**

.....

.....

## 3. HELYI TERMELŐK VERSENYKÖRNYEZETE [20 PERC]

### VERSENY

**Az Ön által előállított/fogalmazott termékcsoporton belül más konkrét termelőt ismer a térségben? Név, termék szerint?**

.....

.....

**Együttműködés vagy verseny jellemzi a kapcsolatukat?**

.....

**Más termék kategóriában (Fűszer-és gyógynövény, méz, hús és húsipari termékek, ásványvíz, gyümölcspálinka, törkölypálinka) más konkrét termelőt ismer a térségben?**

.....

.....

**Vásárolt már tőle? Elégedett volt?**

.....

**Elképzelhetőnek tartja a közös piacra lépést? Milyen formában? (közös termékfejlesztés, „összecsomagolás”, egyéb) Esetleg volt már ilyen?**

.....

.....

**Van-e olyan termék, amit beszállítótól kell megvennie, vagy mindent Ön állít elő?**

.....

**Ha igen, helyi termelőtől veszi?**

.....

**Milyen a kapcsolat? Megfelelő-e Önnek a kapott minőség, illetve más kondíciók (ár, ütemezés, stb.)**

.....

**Volt-e közös fejlesztés?**

.....

### 3. VEVŐK [20 PERC]

#### JELENLEGI PIAC

**Hogyan írná le a jelenlegi vevőit? (Kor, nem, jövedelem, családi státusz, iskolázottság)**

.....

.....

**Koncentrálódik-e a piaca földrajzilag? Hogyan oszlik meg a vevők köre a különböző távolságok szerint?**

.....

.....

**Vannak-e törzsvevői? Milyen arányt képviselnek az összes eladásból?**

.....

**Ki tud-e szolgálni minden felmerülő igényt?**

.....

**Van-e együttműködése, rendszeres vagy eseti kapcsolata kereskedővel, vendéglátó üzemmél, konyhával? (pl. Encsen az Anyukám mondta sok helyi terméket feldolgoz, szikszói termelő beszállít a Drót Bisztróba)**

.....

.....

## JÖVŐ

**Ha van ki nem szolgált igény, milyen fejlesztéssel tudná ezt kielégíteni?**

.....

.....

**Ha van szabad kapacitása, hogyan tudná azt is értékesíteni? Mi kellene ehhez?**

.....

.....

## 4. ÉRTÉKESÍTÉS HELYE, IDEJE [20 PERC]

### HELY

**A saját településén értékesíti termékét? Helybe jönnek a vevők?**

.....

**Előfordult-e hogy más településre utazott az értékesítésért? Milyen messzire?**

.....

**Mekkora távolságra vinné el saját eszközzel (szgk, teherautó) a terméket?**

.....

**Házhozszállítással próbálkozott már? Igény esetén vállalkozna rá? Van ehhez kapacitása, járműve?**

.....

.....

**Volt-e együttműködése kereskedővel, esetleg szállítóval/fuvarozóval? A realizálható piaci árak által nyújtott fedezet elegendő-e egy ilyen jellegű együttműködésre?**

.....

.....

### IDŐ

**Éven belül van-e kiemelt időszak, mely termékénél?(nyári időszak – zöldség, gyümölcs, húsvét – húсарuk)**

.....

Hónapon belül van-e kiemelt időszak? Havi vásárok (nem Cserehát, de pl. Boldogkőváralja – Abaúj piac – 4. vasárnap, Tokaj-Hegyalja piac – 2. vasárnap, Ónod – 1. csütörtök. Van ilyen a Csereháton? Pl. Encs – minden 2. hónap első csütörtökönként...)

.....

.....

Héten belül – helyi piacok hétvégékre koncentrálnak, igazodik ehhez?

.....

## 5. ÁR [10 PERC]

### ÖSSZEHASONLÍTÁS – SAJÁT ÍTÉLET

Az Ön által előállított termék esetében Ön szerint a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?

.....

.....

Ezen termékcsoportok esetében az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?

.....

.....

### ÖSSZEHASONLÍTÁS – TAPASZTALT VEVŐI ÍTÉLET

A vevői visszajelzések alapján az Ön által előállított termék esetében a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?

.....

.....

A vevői visszajelzések alapján az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?

.....

.....

## 6. KOMMUNIKÁCIÓ [10 PERC]

### JELENLEG

**Termékeiről hogyan tájékoztatja a vevőit? – spontán**

.....

.....

**Információforrásként a szórólap, Internet (honlap, FB), helyi újság, hirdető újság, helyi tv, barátok, ismerősök ajánlása előfordult már e termékkörben?– támogatott**

.....

.....

**Van-e olyan példa, amelyet kifejezetten hatékonynak ítélt?**

.....

**Volt-e olyan, mely kifejezetten rossznak ítélt?**

.....

### JÖVŐBEN

**Mely információ-forrásokat használná/tervezi használni a jövőben?**

.....

.....

**Milyen időközönként tartja szükségesnek a vevők tájékoztatását?**

.....

.....

### TÁMOGATÁS

**Egy esetleges támogatás esetén milyen kommunikációs formára fordítana az elnyert összegből?**

.....

.....

## 7. BEFEJEZÉS [5 PERC]

MODERÁTOR

Köszönetnyilvánítás  
Ajándékatadás

# SZAKÉRTŐI INTERJÚ – RÖVIDÍTETT VÁZLAT

## **Bevezetés**

- Kérem, mondja meg a nevét és a beosztását!
- Kérem, mondja meg a vállalata nevét és tevékenységét!

## **Saját tevékenység**

- A helyi termékek közül mivel foglalkozik? Mióta? Milyen formában? (EV, őstermelő, társas vállalkozás, egyéb)

## **Helyi termelők versenykörnyezete**

### *Verseny*

- Az Ön által előállított/fogalmazott termékcsoporthoz belül más konkrét termelőt ismer a térségben? Név, termék szerint?
- Együttműködés vagy verseny jellemzi a kapcsolatukat?
- Más termék kategóriában (Fűszer-és gyógynövény, méz, hús és húsipari termékek, ásványvíz, gyümölcs pálinka, törkölypálinka) más konkrét termelőt ismer a térségben?
- Vásárolt már tőle? Elégedett volt?
- Elképzelhetőnek tartja a közös piacra lépést? Milyen formában? (közös termékfejlesztés, „összecsomagolás”, egyéb) Esetleg volt már ilyen?

### *Beszállítói oldal*

- Van-e olyan termék, amit beszállítótól kell megvennie, vagy mindent Ön állít elő?
- Ha igen, helyi termelőtől veszi?
- Milyen a kapcsolat? Megfelelő-e Önnek a kapott minőség, illetve más kondíciók (ár, ütemezés, stb.)
- Volt-e közös fejlesztés?

## **Vevők**

### *Jelenlegi piac*

- Hogyan írná le a jelenlegi vevőit? (Kor, nem, jövedelem, családi státusz, iskolázottság)



- Koncentrálódik-e a piaca földrajzilag? Hogyan oszlik meg a vevők köre a különböző távolságok szerint?
- Vannak-e törzsvevői? Milyen arányt képviselnek az összes eladásból?
- Ki tud-e szolgálni minden felmerülő igényt?
- Van-e együttműködése, rendszeres vagy eseti kapcsolata kereskedővel, vendéglátó üzemmel, konyhával? (pl. Encsen az Anyukám mondta sok helyi terméket feldolgoz, szikszói termelő beszállít a Drót Bisztróba)

### Jövő

- Ha van ki nem szolgált igény, milyen fejlesztéssel tudná ezt kielégíteni?
- Ha van szabad kapacitása, hogyan tudná azt is értékesíteni? Mi kellene ehhez?

### Értékesítés helye, ideje

#### Hely

- A saját településén értékesíti termékét? Helybe jönnek a vevők?
- Előfordult-e hogy más településre utazott az értékesítésért? Milyen messzire?
- Mekkora távolságra vinné el saját eszközzel (szgk, teherautó) a terméket?
- Házhozszállítással próbálkozott már? Igény esetén vállalkozna rá? Van ehhez kapacitása, járműve?
- Volt-e együttműködése kereskedővel, esetleg szállítóval/fuvarozóval? A realizálható piaci árak által nyújtott fedezet elegendő-e egy ilyen jellegű együttműködésre?

#### Idő

- Éven belül van-e kiemelt időszak, mely terméknél?(nyári időszak – zöldség, gyümölcs, húsvét – húсарuk)
- Hónapon belül van-e kiemelt időszak? Havi vásárok (nem Cserehát, de pl. Boldogkőváralja – Abaúj piac – 4. vasárnap, Tokaj-Hegyalja piac – 2. vasárnap, Ónod – 1. csütörtök. Van ilyen a Csereháton? Pl. Encs – minden 2. hónap első csütörtökönként...)
- Héten belül – helyi piacok hétvégékre koncentrálnak, igazodik ehhez?

## **Ár**

### *Összehasonlítás – saját ítélet*

- Az Ön által előállított termék esetében Ön szerint a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?
- Ezen termékcsoportok esetében az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?

### *Összehasonlítás – tapasztalt vevői ítélet*

- A vevői visszajelzések alapján az Ön által előállított termék esetében a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?
- A vevői visszajelzések alapján az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?

## **Kommunikáció**

### *Jelenleg*

- Termékeiről hogyan tájékoztatja a vevőit? – spontán
- Információforrásként a szórólap, Internet (honlap, FB), helyi újság, hirdető újság, helyi tv, barátok, ismerősök ajánlása előfordult már e termékkörben?– támogatott
- Van-e olyan példa, amelyet kifejezetten hatékonynak ítélt?
- Volt-e olyan, mely kifejezetten rossznak ítélt?

### *Jövőben*

- Mely információ-forrásokat használná/tervezi használni a jövőben?
- Milyen időközönként tartja szükségesnek a vevők tájékoztatását?

### *Támogatás*

- Egy esetleges támogatás esetén milyen kommunikációs formára fordítana az elnyert összegből?

# SZAKÉRTŐI INTERJÚ - JEGYZŐKÖNYV- SABLON

<b>Adatlap</b>	<i>Moderátor neve:</i> <i>Sorszám:</i> <i>Megkérdezés ideje:</i> <i>Megkérdezés helye:</i>
<b>Bevezetés</b>	<i>Cég neve:</i> <i>Cég tevékenysége:</i> <i>Válaszadó neve:</i> <i>Válaszadó beosztása:</i>
<b>Saját tevékenység</b>	A helyi termékek közül mivel foglalkozik? Mióta? Milyen formában? (EV, őstermelő, társas vállalkozás, egyéb)
<b>Helyi termelők verseny-környezete</b>	<p>Az Ön által előállított/fogalmazott termékcsoporton belül más konkrét termelőt ismer a térségben? Név, termék szerint?</p> <p>Együttműködés vagy verseny jellemzi a kapcsolatukat?</p> <p>Más termék kategóriában (Fűszer-és gyógynövény, méz, hús és húsipari termékek, ásványvíz, gyümölcspálinka, törkölypálinka) más konkrét termelőt ismer a térségben?</p> <p>Vásárolt már tőle? Elégedett volt?</p> <p>Elképzelhetőnek tartja a közös piacra lépést? Milyen formában? (közös termékfejlesztés, „összecsomagolás”, egyéb) Esetleg volt már ilyen?</p> <p>Van-e olyan termék, amit beszállítótól kell megvennie, vagy mindent Ön állít elő?</p> <p>Ha igen, helyi termelőtől veszi?</p> <p>Milyen a kapcsolat? Megfelelő-e Önnek a kapott minőség, illetve más kondíciók (ár, ütemezés, stb.)</p>

	Volt-e közös fejlesztés?
<b>Vevők</b>	<p>Hogyan írná le a jelenlegi vevőit? (Kor, nem, jövedelem, családi státusz, iskolázottság)</p> <p>Koncentrálódik-e a piaca földrajzilag? Hogyan oszlik meg a vevők köre a különböző távolságok szerint?</p> <p>Vannak-e törzsvevői? Milyen arányt képviselnek az összes eladásból?</p> <p>Ki tud-e szolgálni minden felmerülő igényt?</p> <p>Van-e együttműködése, rendszeres vagy eseti kapcsolata kereskedővel, vendéglátó üzemmel, konyhával? (pl. Encsen az Anyukám mondta sok helyi terméket feldolgoz, szikszói termelő beszállít a Drót Bisztróba)</p> <p>Ha van ki nem szolgált igény, milyen fejlesztéssel tudná ezt kielégíteni?</p> <p>Ha van szabad kapacitása, hogyan tudná azt is értékesíteni? Mi kellene ehhez?</p>
<b>Értékesítés helye, ideje</b>	<p>A saját településén értékesíti termékét? Helybe jönnek a vevők?</p> <p>Előfordult-e hogy más településre utazott az értékesítésért? Milyen messzire?</p> <p>Mekkora távolságra vinné el saját eszközzel (szgk, teherautó) a terméket?</p> <p>Házhozszállítással próbálkozott már? Igény esetén vállalkozna rá? Van ehhez kapacitása, járműve?</p> <p>Volt-e együttműködése kereskedővel, esetleg szállítóval/fuvarozóval? A realizálható piaci árak által nyújtott fedezet elegendő-e egy ilyen jellegű együttműködésre?</p> <p>Éven belül van-e kiemelt időszak, mely termékénél?(nyári időszak – zöldség, gyümölcs, húsvét – húsárak)</p> <p>Hónapon belül van-e kiemelt időszak? Havi vásárok (nem Cserehát, de pl. Boldogkőváralja – Abaúj piac – 4. vasárnap, Tokaj-Hegyalja piac – 2.</p>

	<p>vasárnap, Ónod – 1. csütörtök. Van ilyen a Cseréháton? Pl. Encs – minden 2. hónap első csütörtökönként...)</p> <p>Héten belül – helyi piacok hétvégékre koncentrálnak, igazodik ehhez?</p>
<b>Ár</b>	<p>Az Ön által előállított termék esetében Ön szerint a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?</p> <p>Ezen termékcsoporthoz esetében az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?</p> <p>A vevői visszajelzések alapján az Ön által előállított termék esetében a helyi termék, vagy a nagy márkák a drágábbak?</p> <p>A vevői visszajelzések alapján az ár/érték arány a helyi, vagy az országos márkák esetében kedvezőbbek?</p>
<b>Kommunikáció</b>	<p>Termékeiről hogyan tájékoztatja a vevőit? – spontán</p> <p>Információforrásként a szórólap, Internet (honlap, FB), helyi újság, hirdető újság, helyi tv, barátok, ismerősök ajánlása előfordult már e termékkörben?– támogatott</p> <p>Van-e olyan példa, amelyet kifejezetten hatékonynak ítélt?</p> <p>Volt-e olyan, mely kifejezetten rossznak ítélt?</p> <p>Mely információ-forrásokat használná/tervezi használni a jövőben?</p> <p>Milyen időközönként tartja szükségesnek a vevők tájékoztatását?</p> <p>Egy esetleges támogatás esetén milyen kommunikációs formára fordítana az elnyert összegből?</p>
<b>Befejezés</b>	<p>Köszönetnyilvánítás</p> <p>Ajándékátadás</p>

1. táblázat: **Szakértői interjú - jegyzőkönyv-sablon**

