

**Romanian Organic Forum
Bucharest
October 22nd, 2009**

Measures for a successful
export
of organic raw materials

Importance for Romanian
Farmers and Exporters

**Forumul român pentru
produse ecologice
București
22 octombrie 2009**

Măsuri pentru reușita
exportului
de materii prime ecologice

Importanța pentru fermierii
și exportatorii români



ecoco
BioHandel & Marketing

Holger Reising
Dorngasse 1
35043 Marburg
Germany

Tel: + 49 6424 921 0887

Fax: + 49 6424 924 710

Mobile: + 49 171 197 5204

e-mail: [holger.reising\(at\)ecoco.biz](mailto:holger.reising@ecoco.biz)

Web: www.ecoco.biz



ecococo
BioHandel & Marketing

➤ **Merchant of Organic Grain**

➤ **Marketing**

➤ **Public Relations**

➤ **Comercianți de cereale ecologice**

➤ **Marketing**

➤ **Relațiile cu publicul**



Marketing

4 Spheres of Activity

1. Product

2. Price

3. Placement

4. Promotion

Marketing

4 Domenii de activitate

1. Produs

2. Preț

3. Plasare

4. Promovare

Marketing

3 Fields of Perspective

1. Strategies

2 Requirements

3. Tactics

3 Domenii de perspectivă

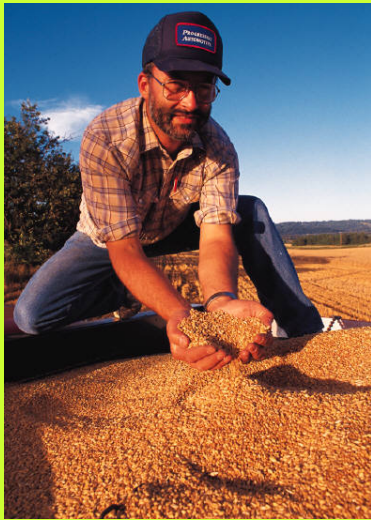
1. Strategii

2. Cerințe

3. Tactici

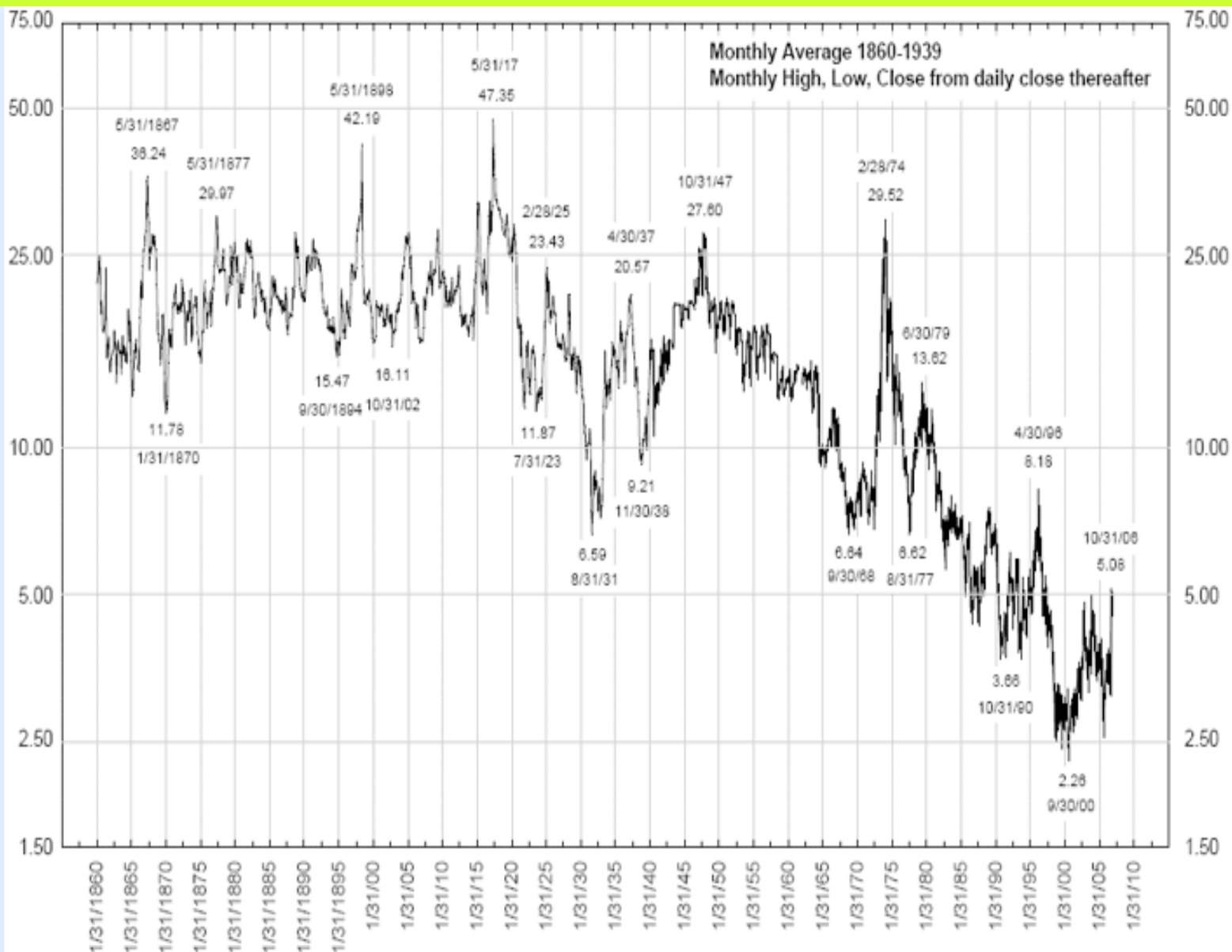
	Strategie	Cerințe	Tactici
Produs			
Preț			
Plasare			
Promovare			

Strategy: Product



Strategie: Proodus



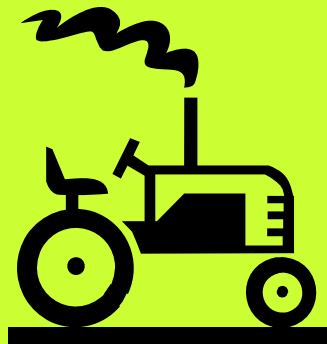


**Wheat price
1860 – 2010
In 100-US-cents
per bushel (app.
25 kg)**

**Prețul grâului
1860 – 2010
În 100-cenți US pe
oboroc (aprox.
25 kg)**

Strategy: Placement

Strategie: Plasare



Strategy: Promotion



**Strategie:
Promovare**



	Strategie	Cerințe	Tactici
Produs			
Preț			
Plasare			
Promovare			

Requirements: Product

1. Documentation

certification, analyses quality, analyses residues, samples, visits

2. Quantity of Grain

as contracted, moisture, impurities,

3. Quality of Grain

ingredients: proteine, gluten, Hague,
NON-ingredients: residues, proof!?

4. Reliability of delivery

time, place, information

Cerințe: Proodus

1. Documentare

certificare, analiza calității, analiza reziduurilor, probe, inspecții

2. Cantitea de cereale

conform contractului, umiditate, impurități,

3. Calitatea cerealelor

ingrediente: proteine, gluten, Haga
NON-ingredient: residuuri,
dovada!?

4. Fiabilitatea livrării

timp, loc, informații

Requirements: Promotion

1. Quantity of Promotion

**Tell the client WHAT he needs to know
WHEN he needs to know it.**

2. Quality of Promotion

**Who is your partner?
What are his needs?
Pick him up where he stands!**

3. Reliability

Punctuality, „Done as Said“

Cerințe: Promovarea

1. Cantitatea promovată

**Comunicați clientului CE trebuie să
știe CÂND trebuie să știe.**

2. Calitatea promovată

**Cine vă este partener?
Care sunt nevoile sale?
Identificați poziția sa!**

3. Fiabilitatea

**Punctualitatea, „Facem cum am
convenit“**

Tactics: Price

1. Cost-orientated

2. Market-orientated

3. Maximum-orientated

4. Long-term orientated

5. Partnership-based

Tactici: Prețul

1. Bazat pe cost

2. Bazat pe piață

3. Bazat pe maxim

4. Bazat pe termene lungi

5. Bazat pe parteneriat

Tactics: Placement

- 1. Clout**
- 2. Speed**
- 3. Versatility**
- 4. Flexibility**

**Never-the-less:
RELIABILITY**

Tactici: Plasarea

- 1. Forță**
- 2. Viteză**
- 3. Versatilitate**
- 4. Flexibilitate**

**Însă:
FIABILITATE**



**Thank you very much
for your attention!**

**Vă mulțumesc
pentru atenție!**