



Seminar on knowledge exchange and capacity building for business sector

Overview	
Date	23.03.2021
Venue	ZOOM platform
Aim of the event	Overview of innovative business models relevant to the Strumica region with a review of materials based on mycelium for packaging and insulation (Biosporin™). Validation of a business models canvas and introduction of the market segmentation, target group, market size and market growth rate.

Short resume

The Strumica region is part of the BE-Rural project funded by the "Horizon 2020" program of the European Union. The project aims to bring the concept of bioeconomy closer to the stakeholders in the region, to map the opportunities and potentials of the region, as well as to develop roadmaps and strategies for bioeconomy development.

In order to exchange knowledge and build the capacities in Strumica region, a seminar for the business sector was held on March 23, 2021, starting at 11:00 AM via the ZOOM platform. Several companies within the food and processing industry from the region were invited to this event, such as Oil Refinery "Al-Maks", Winery and factory for alcoholic beverages and grapes "Grozdi", Winery "Dalvina", Dairy "Joka" Production of healthy food, whole grain breads and cakes "Biokomerc", Fruit and vegetable processing company "MAMA'SFOOD", Production, vegetable processing and trade "Dentina". The seminar was attended by 12 participants on the topic: Overview of innovative business models relevant for the Strumica region with a review of materials based on mycelium for packaging and insulation (Biosporin™), as well as business model canvas with the market segmentation, target group selection, market size and market growth rate.

In order to introduce as many stakeholders as possible to the project objectives, the concept and ideas of BE-Rural were explained in the initial part of the seminar. The focus of the seminar

was on mycelium-based materials that can be used for packaging and insulation. The innovative business idea for Biosporin™ was presented - solutions for quick and easy transition to biodegradable packaging. This business idea was introduced in several steps of developing a business model canvas. Various exercises were presented, such as market segmentation, target group selection, market size estimation and market growth rate. With the Poll option enabled through the ZOOM tool, the participants were encouraged through several questions and contributed to an active and productive discussion.

Participants			
No	Name	Surname	Organization
1	Natasha	Markovska	SDEWES-Skope
2	Emilija	Mihajloska	SDEWES-Skopje
3	Ljupcho	Dimov	SDEWES-Skopje
4	Vladimir	Gjorgievski	SDEWES-Skopje
5	Pale		SDEWES-Skopje
6	Nikola		SDEWES-Skopje
7	Tomislav	Andreev	Municipality of Strumica
8	Panche	Bedzovski	Municipality of Strumica
9	Borche	Minov	Municipality of Bosilovo
10	Julijana	Nikolova	Winery and factory for alcoholic beverages and grapes "Grozd" – municipality of Strumica
11	Nasko		Winery "Dalvina" – municipality of Bosilovo
12	Nadica		Fruit and vegetable processing company "MAMA's FOOD" – municipality of Strumica



Agenda

Agenda	
11:00 – 11:05	Welcome and introduction <ul style="list-style-type: none">• Technical setup and explanation of the technical tools• Consent forms• Feedback forms
11:05 – 11:10	Introduction in BE-Rural project, scope and goals
11:10 – 11:30	Mycelium-based materials that can be used for packaging and insulation <ul style="list-style-type: none">• Biosporin™
11:30 – 11:50	Business model canvas <ul style="list-style-type: none">• Market segmentation• Target group selection• Market size• Market growth rate
11:50 – 12:00	Discussion and conclusions

Presentation

<https://we.tl/t-elrZfTzSPn>

Consent form

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe31NGBRadTjsUrgg7HpKJMRz7S85SFc4fdcNIy3kxz14Rkyg/viewform>

Feedback form

<https://forms.gle/LheivhSk81JKUQKn6>



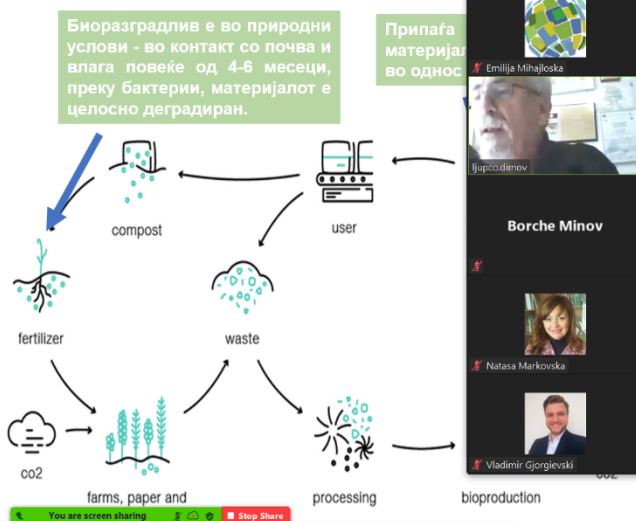
This project is funded by the Research and Innovation Program of the European Union "Horizon 2020", with Grant agreement no. 818478

Photographs



Биоспорин™

- Биоспорин е класифициран со материјали како дрво, кожа или гума со широк спектар на потенцијални намени.
- Се создава со механичка обработка, сецкање и инокулација на посебен вид габи. Габата се обликува во посакуваната форма и расте, претворајќи ги лигнинот и целулозата од дрво во полимер.
- Материјалот се суши и завршува, во зависност од потребите на финалниот производ.
- Во зависност од видот на отпадот што се користи за одгледување, условите за време на процесот на одгледување и крајната обработка, постои цела низа својства како што се мекост и цврстина, грубост и мазност, апсорпција на удари, визуелен квалитет.
- Со манипулирање со густината на габичните влакна, може да се постигне опсег еквивалентен на опсегот на пластични материјали.



Проценета пазарна вредност на Биоспорин™

Сировини:

- ✓ Пилевина
- ✓ Кочан од пченка
- ✓ Стебло од пченка
- ✓ Слама
- ✓ Сено

- Конверзија во Biosporin™ околу 80% од волуменот (1m³ субстрат = 800l материјал)
- **Проценета пазарна вредност:** 2.5€ на волуменски l (едно пакување за шише од 1l = 0.5l материјал).
- Просечна цена на сировината: 10€ по 1m³.
- Цена на инокулат (мицелиум) за 1m³ супстрат: 1.000€



- Почетна инвестиција: (основна опрема и опремување на простор од 140 m²) и производен капацитет од приближно (околу 3.000 пакувања за шишиња од пазарна вредност 4.000€).
- Потребен материјал: 450 €/m³
- За оперирање на погонот (дневно): е работник 8 ч и еден обучен работник
- Цената на лиценца, тренинг на персонал, план и проект на погон: по договор.



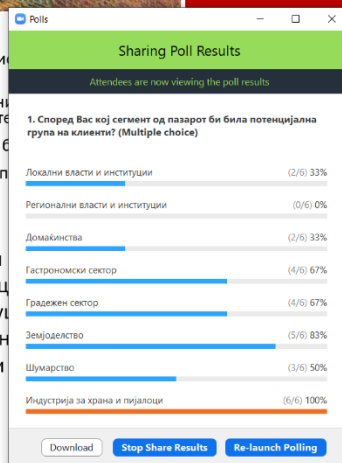
This project is funded by the Research and Innovation Program of the European Union "Horizon 2020", with Grant agreement no. 818478



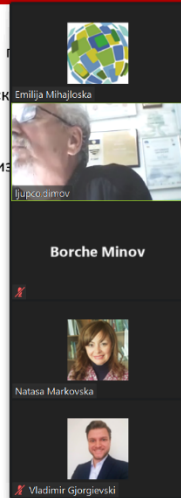
Сегментација на пазарот

- Цел: поделба на регионалниот пазар за бизнис клиенти.
- Сегментите на пазарот можат да се дефинираат со социо-економскиот профил и други карактеристики.
- Листа на чинители поврзани со пазарот за бизнис клиенти.
- Избор на оние групи кои, врз основа на сопствените

- ☐ Локални власти и институции
- ☐ Регионални власти и институции
- ☐ Национални власти и институции
- ☐ Интернационални власти и институции
- ☐ Болници и други здравствени институции
- ☐ Малопродажба
- ☐ Домаќинства
- ☐ Гастрономија
- ☐ Градежен сектор
- ☐ Туризам
- ☐ Енергетика

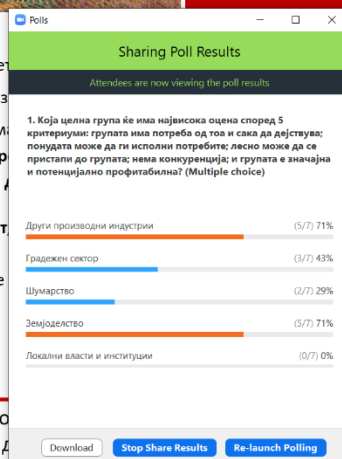


- ☐ Текстилна индустрија
- ☐ Автомобилска индустрија
- ☐ Други производни индустрии



Избор на целна група

- Дефинирање на целната група за конкретна цел.
- Целна група е пазарен сегмент на кој бизнисот може да се фокусира.
- Три главни прашања што треба да се земат предвид при изборот на целна група:
 - Дали сте способни да создадете производ/услуга за целната група?
 - Дали овој производ/услуга може да се продава на пазарот?
 - Дали проценувате дека приносот од продажбата е соодветен производ?
- Критериумите во табелата за оценување на целната група.



Второ
треба да

инг и комуникација.

а целна група?

ите ќе реагираат на вашите

та/трошокот потребна за да

ристи за поддршка на избор на

резултат ќе биде „глав
окус во сите следни веж

биде „клучна можност за
идните проценки.

