



Семинар за размена на знаење и градење на капацитет за организации од бизнис сектор

Преглед	
Датум	23.03.2021
Локација	ZOOM платформа
Цел на настанот	Преглед на иновативни бизнис модели релеватни за Струмичкиот регион со осврт на материјали базирани на мицелиум за пакување и изолација (Биоспорин™). Разработка на платно за бизнис модели и приказ на чекорите: сегментација на пазарот, избор на целна група, проценка на големина на пазарот и стапка на раст на пазарот.

Кратко резиме

Струмичкиот регион е дел од проектот BE-Rural финансиран од програмата „Хоризонт 2020“ на Европската Унија. Проектот има за цел доближување на концептот на биоeкономија кон чинителите во регионот, мапирање на можностите и потенцијалите на регионот, како и развивање на патокази и стратегии за остварување на биоeкономијата.

Во насока на размена на знаење и градење на капацитети се одржа семинар за организации од бизнис сектор на 23.03.2021 со почеток од 11:00 часот преку ZOOM платформата. На овој настан беа поканети повеќе компании во рамките на прехранбената и процесната индустрија од регионот, како Рафинерија на масло „Ал-макс“, Винарска визба и фабрика за алкохолни пијалаци и сокови „Грозд“, Винарска визба „Далвина“, Млекара „Јока“, Производство на здрава храна, целозрнести/интегрални лебови и колачи „Биокомерц“, Компанија за процесирање овошје и зеленчук „МАМАФУД“, Производство, преработка на зеленчук и трговија „Дентина“. Семинарот беше проследен од 12 учесници на тема: Преглед на иновативни бизнис модели релеватни за Струмичкиот регион со осврт на материјали базирани на мицелиум за пакување и изолација (Биоспорин™), како и разработка на платно за бизнис модели и приказ на чекорите: сегментација на пазарот, избор на целна група, проценка на големина на пазарот и стапка на раст на пазарот.

Со цел запознавање на што е можно повеќе чинители за целите на проектот, во почетниот дел на семинарот беа објаснети концептот и идеите на BE-Rural. Фокусот на семинарот се однесуваше на материјали базирани на мицелиум кои може да најдат примена за пакување и изолација. Презентирана беше иновативната бизнис идејата за Биоспорин™

- решенија за брз и лесен премин кон биоразградливо пакување. Оваа бизнис идеја беше разгледана и во неколку чекори на развој на платното за бизнис модел. Беа претставени различни вежби од типот на сегментација на пазарот, избор на целна група, проценка на големина на пазарот и стапка на раст на пазарот. Со опцијата Poll овозможена преку ZOOM алатката учесниците преку неколку прашања беа поттикнати и придонесоа кон активна и продуктивна дискусија.

Учесници			
Реден број	Име	Презиме	Организација
1	Наташа	Марковска	SDEWES-Скопје
2	Емилија	Михајлоска	SDEWES-Скопје
3	Владимир	Ѓорѓиевски	SDEWES-Скопје
4	Љупчо	Димов	SDEWES-Скопје/општина Карпош
5	Томислав	Андреев	Општина Струмица
6	Панче	Бецовски	Општина Струмица
7	Борче	Минов	Општина Босилово
8	Јулијана	Николова	Винарска визба и фабрика за алкохолни пијалаци и сокови „Грозд“ – о. Струмица
9	Наско		Винарска визба „Далвина“ – о. Босилово
10	Надица		Компанија за процесирање овошје и зеленчук. MAMACФУД – о. Струмица
11	Никола		SDEWES-Скопје
12	Павлина		SDEWES-Скопје



Агенда

Агенда	
11:00 – 11:05	Вовед • Техничка подготовка • Формулар за согласност • Евалуациона форма • Запознавање
11:05 – 11:10	• Вовед во проектот BE-Rural и целите на проектот
11:10 – 11:30	Материјали базирани на мицелиум за пакување и изолација • Биоспорин™
11:30 – 11:50	Платно за бизнис модели • Сегментација на пазарот • Избор на целна група • Проценка на големина на пазарот • Стапка на раст на пазарот
11:50 – 12:00	Дискусија и заклучоци

Линк од презентацијата

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

Линк за формулар за согласност

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

Линк за евалуација на вебинарот

<https://forms.gle/LheivhSk81JKUQKn6>

Слики

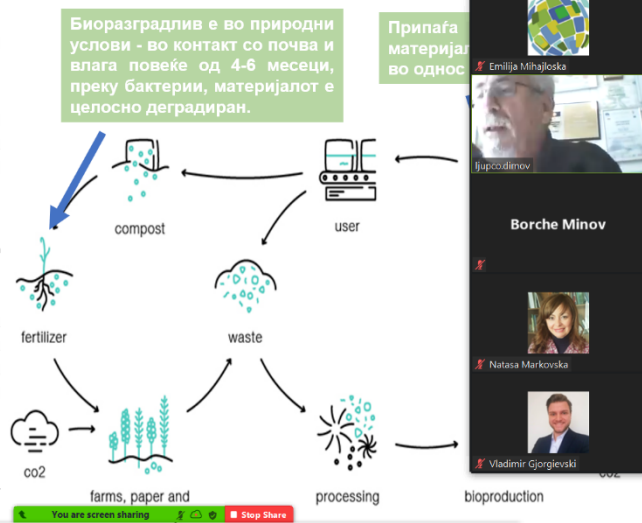


Овој проект е финансиран од Програмата за истражување и иновации на Европската Унија „Хоризонт 2020“, со договор бр. 818478



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.



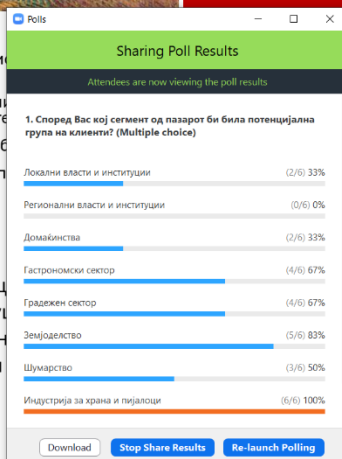
Овој проект е финансиран од Програмата за истражување и иновации на Европската Унија „Хоризонт 2020“, со договор бр. 818478



Сегментација на пазарот

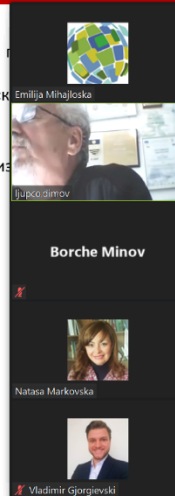
- Цел: поделба на регионалниот пазар за бизнис клиенти.
- Сегментите на пазарот можат да се дефинираат со социо-економскиот профил и други карактеристики.
- Листа на чинители поврзани со пазарот за бизнис клиенти.
- Избор на оние групи кои, врз основа на сопствените

- ☐ 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



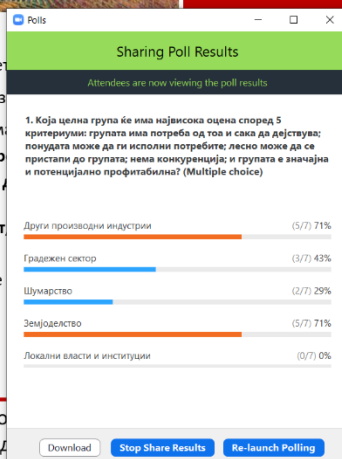
- ☐ Текстилна индустрија
- ☐ Автомобилска индустрија
- ☐ Други производни индустрии

You are screen sharing. Stop Share



Избор на целна група

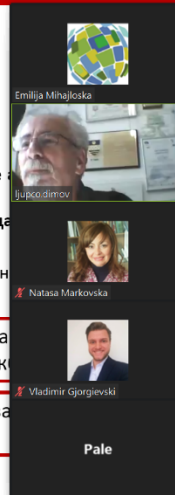
- Дефинирање на целната група за конкретна цел.
- Целна група е пазарен сегмент на кој бизнисот може да реализира продажба.
- Три главни прашања што треба да се земат предвид при изборот на целна група:
 - Дали сте способни да создадете производ/услуга за целната група?
 - Дали овој производ/услуга може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



Второ

треба

You are screen sharing. Stop Share



Овој проект е финансиран од Програмата за истражување и иновации на Европската Унија „Хоризонт 2020“, со договор бр. 818478