

Hữu cơ PGS Việt Nam BÉ KHỎE hay TO KHỎE?



Trần Mạnh Chiến

CEO Bác Tôm, Cố vấn PanNature
Phó ban điều phối PGS Việt Nam
UV BCH Hiệp hội Hữu cơ Việt Nam



Giới thiệu cá nhân

- 1997 – 2004: MARD + DANIDA
- 2002 – 2003: Larenstein (Hà Lan)
- 2004 – 2009: NGOs (GRET, CIAT)
- 2009 – nay:
 - Phó ban điều phối PGS Việt Nam
 - Health Coach – Huấn luyện viên sức khỏe của IIN (Viện Dinh dưỡng Toàn diện Hoa Kỳ)
 - Tư vấn chuỗi giá trị và doanh nghiệp SMEs nông nghiệp (Oxfam, Worldbank, PanNature, CSIP...)

Nội dung

- Các loại thực phẩm
- Thị trường hữu cơ: rùa cạn
- Hữu cơ PGS: bé khỏe hay to khỏe?
- Bài học
- Đề xuất

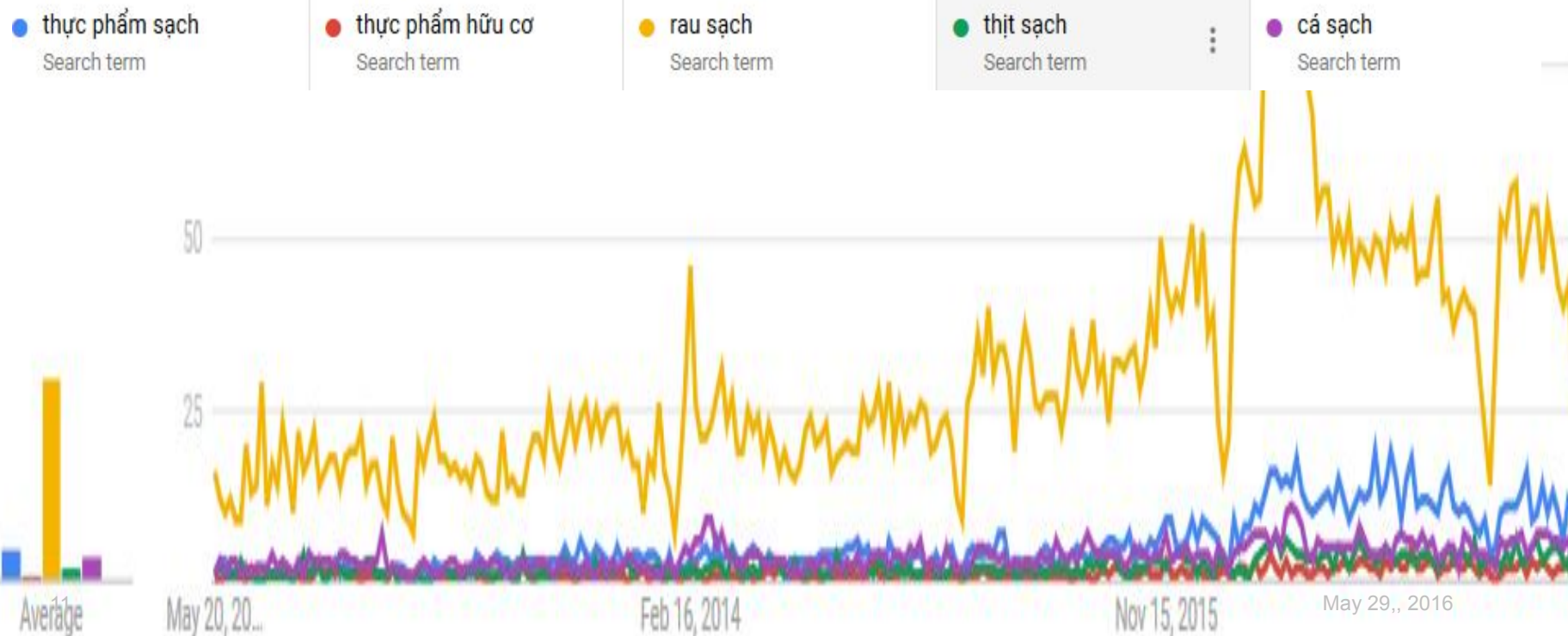
Các loại thực phẩm

- Thực phẩm an toàn: Nông sản được SX theo tiêu chuẩn an toàn, đảm bảo ATTP
- TP hữu cơ: Nông sản được SX theo tiêu chuẩn hữu cơ, đảm bảo ATTP (USDA, JAS, IFOAM...)
 - *năng gió*
 - *vận động*
 - *thức ăn tự nhiên* như chúng đã quen trong tự nhiên
 - *chủ động ăn* 'theo bản năng sinh tồn
- TP chế biến hữu cơ theo USDA
 - 100% hữu cơ: Sản phẩm được làm hoàn toàn từ hữu cơ
 - Hữu cơ: Sản phẩm chứa ít nhất 95% hữu cơ
 - Được làm bằng hữu cơ: Ít nhất 70% hữu cơ

Thị trường hữu cơ nhỏ, tăng dần đều

- Lớn chậm, chắc
- Thay đổi theo mùa trong năm: lên cao tháng 3-5, và 9-10
- Cạnh tranh ngày càng rộn ràng với hàng chục ngàn cá thể (off và online)
 - “Rau mẹ trồng”, “gà mẹ nuôi”, “lợn bố mỗ”
- Mở nhiều, đóng nhiều
- Nở rộ ở chân các khu chung cư theo hướng siêu thị (đa dạng hàng hóa + hàng an toàn)
- Ngon ngọt mềm nạc, đều đẹp to tiện

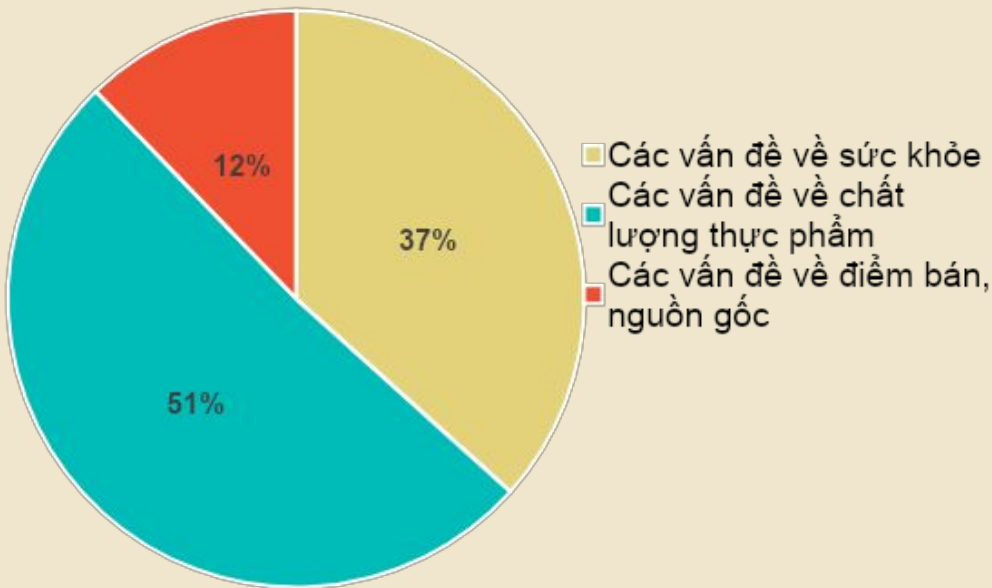
Xu hướng tìm kiếm về thực phẩm sạch trên Google



Thị trường có xu hướng tăng trưởng trong 5 năm qua, nhất là nhu cầu về rau sạch.

Kết quả cùng cho thấy sự tương đồng với lượt thảo luận trên mạng xã hội, năm 2017 số lượt tìm kiếm không cao bằng cùng kì năm trước

Lý do quan tâm đến thực phẩm sạch

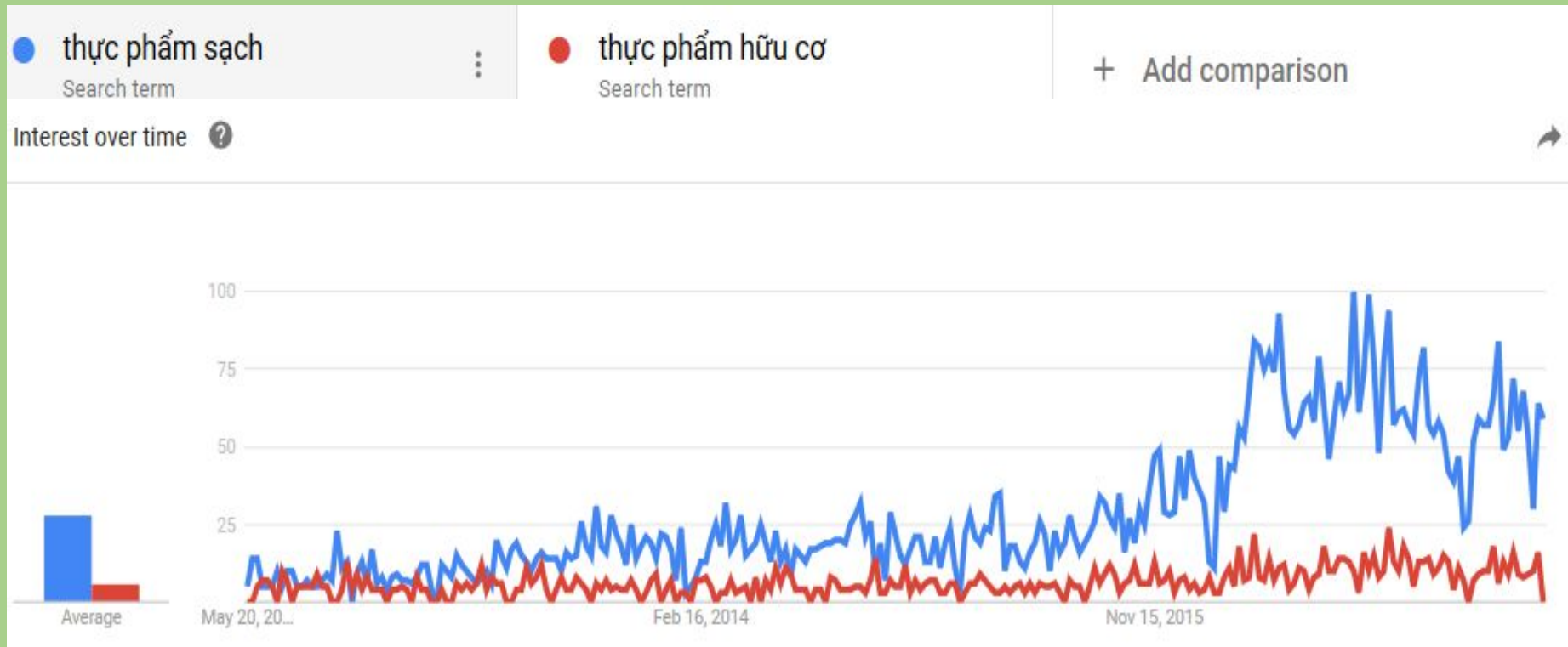


N = 90

- Các **vấn đề về chất lượng thực phẩm** được người tiêu dùng nhắc tới nhiều nhất trong các thảo luận về thực phẩm sạch

- **Vấn đề về sức khỏe** hiện nay cũng là vấn đề đang người tiêu dùng quan tâm vì thực phẩm ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người

Xu hướng tìm kiếm về thực phẩm sạch trên Google



Biểu đồ trên cho thấy xu hướng tìm kiếm với 2 từ khóa “thực phẩm sạch” và “thực phẩm hữu cơ”, cho thấy sự tăng trưởng nhận thức về thực phẩm hữu cơ chưa tương xứng với sự tăng trưởng về thị trường thực phẩm sạch

Trong số 481 thảo luận được sử dụng để phân tích, chỉ có **7 thảo luận (1,5%)** có đề cập đến thực phẩm hữu cơ và cho rằng **hữu cơ là thực phẩm sạch**



Nguyễn Hà ▶ Hội chợ dành cho mẹ & bé NGHỆ TĨNH

27 Tháng 9 2016 · 🌐

Cm cho có biết chỗ nào ở Vinh bán rau hữu cơ ko ah, mình muốn mua về nấu cháo cho bé ?



Tô Thị Xuyên ▶ Hội thanh lý đồ mẹ và bé Nha Trang

31 Tháng 3 · 🌐

Có mẹ nào biết Nha trang m chỗ nào bán thực phẩm hữu cơ ko ạ?? M tìm mua cho bé.. mn nào qtam cho m 1 chút với.. 😊 đừng bơ m nhé

Tiêu chí về sản phẩm được quan tâm

Sản phẩm	Thông kê	Tỷ lệ
Giá sản phẩm	36	32.73%
Chất lượng sản phẩm	31	28.18%
Xuất xứ sản phẩm	9	8.18%
Chứng nhận ATTP	9	8.18%
Chủng loại sản phẩm	8	7.27%
Thực phẩm hữu cơ	6	5.45%
Chứng nhận vietgap	3	2.73%
Không phun thuốc	3	2.73%
Rau có sâu	2	1.82%
Rau trồng thủy canh	2	1.82%
Bảo quản sản phẩm	1	0.91%

Yếu tố người tiêu dùng quan tâm nhất tới thực phẩm sạch khi mua hàng là giá và chất lượng sản phẩm. 32% người dùng cho rằng, giá càng cao thì thực phẩm càng “sạch”.

Hữu cơ PGS: nhỏ hay to khỏe?

Bước đột phá: dự án marketing và bạn với “con buôn”

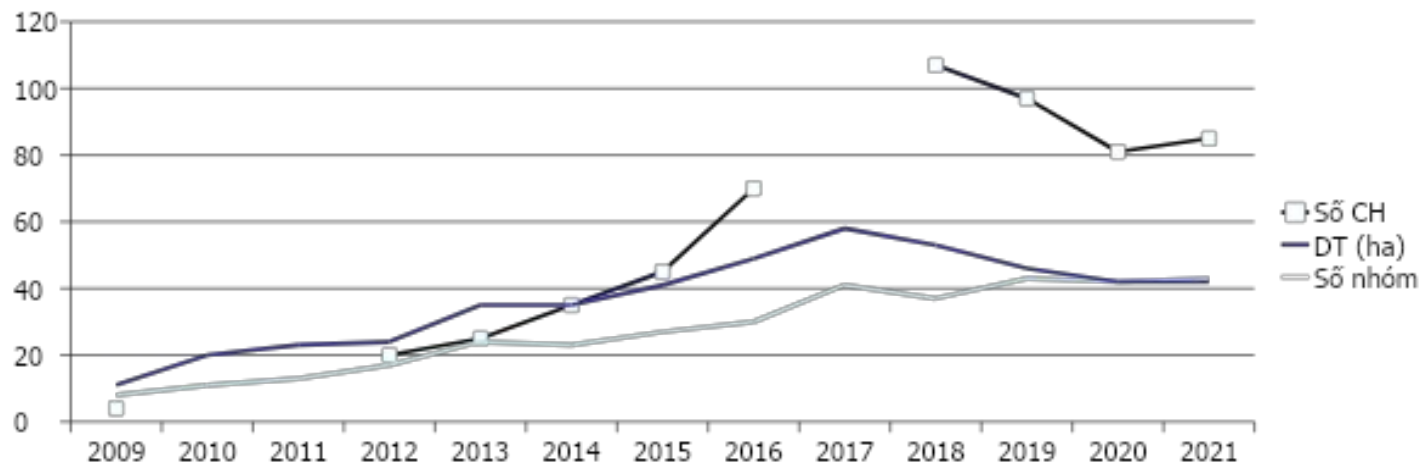
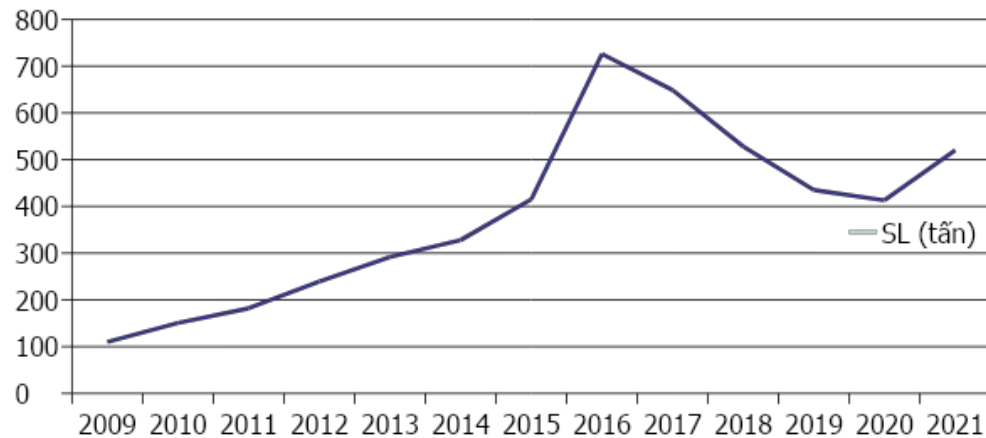
- Chiến dịch marketing với BigC từ 2010 khá thành công về truyền thông nhưng vẫn thất bại (Fresh Studio tư vấn)
- Các shop bán quá ít
 - ACCD bán ship tại nhà + chủng loại theo vườn
 - Bác Tôm bán tại 1 điểm duy nhất ở Nguyễn Công Trứ
- củng cố các shop cá thể thành mạng lưới PGS Việt Nam 9/2012 khi dự án đóng cửa
 - Hội chợ
 - Farm tours
 - Ngọc Hân

Nhân viên thăm đồng ruộng để hiểu về rau PGS



Lớn lên, tóe lại và hồi xuân

Sản lượng rau tăng cao 2016 rồi tụt giảm



Nhỏ hay To?

Từ các cửa hàng siêu nhỏ ~20m² lúc khởi đầu, đến nay đã nhiều chuỗi 10-20 cửa hàng: Bác Tôm, Tâm Đạt, Sói Biển, Cleverfood,...

Đỉnh điểm 2016 các CH nở rộ nhưng sau đó lần lượt đóng cửa

Bước đầu đơn vị lớn như Vinmart, Aeon tham gia

Một số cửa hàng gặp khủng hoảng bị đóng

Một số nhóm nông dân đóng

Nhỏ to đều khỏe



Rau hữu cơ nhập khẩu trên 200k/kg



Sự kiện nổi bật

2012 dự án ADDA kết thúc => Mạng lưới Hữu cơ PGS ra đời

2013-2016: một loạt cửa hàng lần lượt ra đời (Sói Biển, Tâm Đạt, Cleverfood, ...)

2017-2019: một số ra đời, một số đóng cửa. Nổi bật là các chuỗi dạng siêu thị cấp trung như Easy Mart

2020-2021: dịch covid19 thúc đẩy mở rộng thêm, cùng với sự củng cố một số chuỗi mới

Farm tours rất được ưa thích giai đoạn đầu



Thúc đẩy thành lập mới và tiếp cận giới trẻ





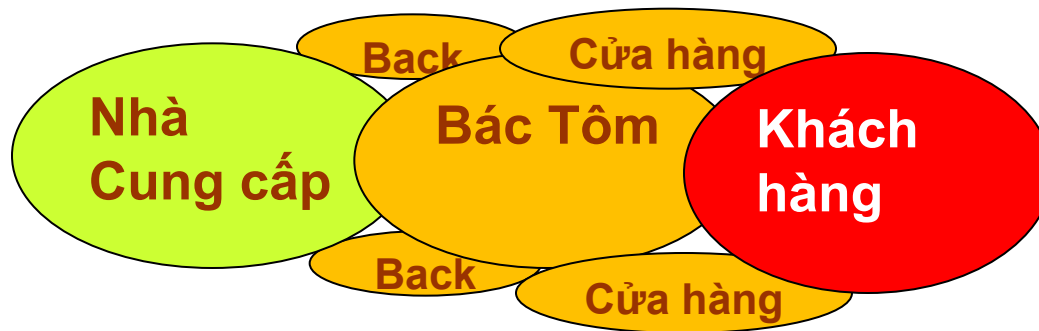
*Truyền thông
tại các hội
thảo quốc tế*

Kỹ sư thực địa trên đồng thường xuyên (Mr Khôi)



Win Win Win

- Mình thành công khi mọi người thành công





**The British Council, Red Ochre and Vietnam Social Enterprise Scholars Network
would like to acknowledge the participation of**

Bac Tom Social Enterprise

in the programme of Business and Investment Readiness for Social Enterprises

from February 2016 to April 2016 in Hanoi



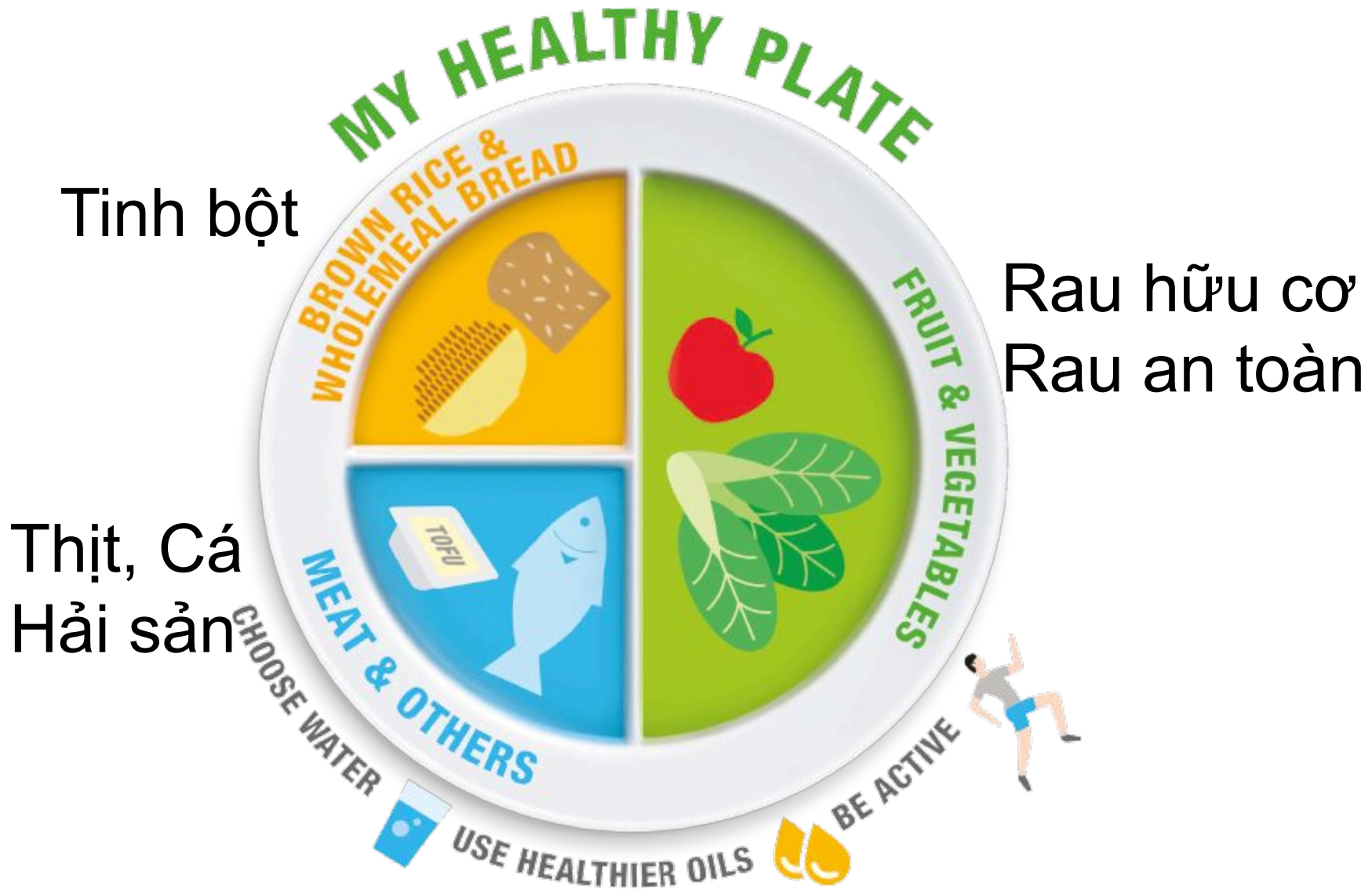
Cherry Gough

**Country Director
British Council Vietnam**

Uday Thakkar

**Director
Red Ochre**

Dòng sản phẩm



Bài học

Dự án gắn với doanh nghiệp ngay từ ngày đầu

Khảo sát ý kiến khách hàng kết hợp với nông dân

Nông dân nguồn lực hạn chế luôn cần mỗi nhữ

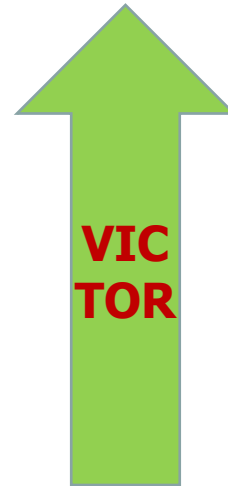
Marketing từ đầu

Farm tours

Nhân sự là cốt lõi phải huấn luyện thường xuyên

Liên tục cải tiến

Làm chủ
Gánh trách nhiệm
Chịu trách nhiệm



Đi sớm:
Dậy sớm
Check trước
Kịch bản

Đổ lỗi
Bào chữa
Phủ nhận



Đi muộn:
Tắc đường
Xe hỏng
Con ốm



Đề xuất

Thống nhất các PGS cùng chuẩn chất lượng

Hợp tác giữa các chuỗi

Chia sẻ

- Cải tiến chất lượng sản phẩm, đặc biệt là rau bằng đầu vào và xử lý sau thu hoạch
- Ứng dụng công nghệ bán hàng và marketing
- Thông tin farm minh bạch
- Đào tạo nhân sự

Thanks

