Strategija vstopa na trge za ekološko hrano B2B

Triletni načrt vstopa na šest trgov, ki ga vodi povpraševanje kupcev.

Izvozni načrt 2026–2028 za proizvajalca ekološke hrane s 13 mio € prihodkov: sestavine B2B, trgovske verige in trgovske znamke na šestih trgih EU.

3,77 mio € izvoznih prihodkov v prvem letu | **11 %** bruto marže

Armes: analiza trgov, strategija, akcijski načrt, prodajno usposabljanje

Najprej kupci in dobičkonosni izdelki. Infrastruktura šele po dokazanem povpraševanju.

Naročnik
Proizvajalec ekološke hrane, 13 mio €

Povod
Cilj rasti, priporočilo

Obseg
Načrt 2026–2028, prvo leto izvedeno

Vloga Armesa
Analiza, strategija, načrt, prodajni trening



3,77 mio €	11	16	7,1 mio €
izvoza z novih trgov v 2026	rednih kupcev v prvem letu	poskusnih naročil iz 114 sestankov	načrtovanega izvoza v 2028

Izhodišče

Šest trgov, omejeni viri: kje začeti?

Podjetje proizvaja in prodaja ekološko kokosovo olje, chia semena, lanena semena, kvinojo, sezam, kurkumo in ingver. Cilj: ponovljiv izvozni model za B2B, maloprodajo in trgovske znamke.

Hkraten vstop v šest držav bi podjetje te velikosti preveč razpršil. Armes je priporočil osredotočeno širitev na trge s ponovnimi naročili in dobičkonosnimi odnosi, rast pa sledi dokazanemu povpraševanju.

Trije prodajni kanali

1. **Sestavine in izdelki B2B**
   Proizvajalci hrane, pakirnice, uvozniki, distributerji.
2. **Trgovske verige**
   Kategorijski nabavniki v nekaj prednostnih verigah.
3. **Trgovske znamke**
   Izdelki z znamko kupca, kjer marže upravičijo zahtevnost.

● Pristop: razvrstitev trgov

Dva vodilna trga, dve razširitvi, dva selektivna vstopa.

Trgi so ocenjeni po velikosti (40 %), potencialu dobička (40 %) in dostopnosti (20 %) ter dobili vlogo in model vstopa, da gre prodaja tja, kjer so ponovna naročila B2B najverjetnejša.

Vodilni · razvoj prvih kupcev

Nemčija

Glavni prodajni trg

Privlačnost ●●●●● Dostop ●●●●○

Velik ekološki trg z veliko proizvajalci, distributerji in dobavitelji trgovskih znamk.

Vstop: neposredno večji kupci, distributerji za manjše. Poudarek na zanesljivi dobavi, sledljivosti in certifikatih.

Nizozemska

Trgovska in distribucijska vrata

Privlačnost ●●●●○ Dostop ●●●○○

Domači trg in vstop v mednarodne trgovske mreže sestavin.

Vstop: več kategorij pri enem dobavitelju. Lokalna zaloga šele ob dokazanem povpraševanju.

Razširitev · učinkovito nadaljevanje

Avstrija

Osredotočena razširitev DACH

Privlačnost ●●●●○ Dostop ●●●●●

Nemška prodajna gradiva in lasten seznam uvoznikov, veletrgovcev in proizvajalcev.

Vstop: neposredna prodaja in izbrani partnerji; preveriti centralno nabavo za več trgov.

Belgija

Razvoj uvoznikov in predelovalcev

Privlačnost ●●●○○ Dostop ●●●○○

Uvozniki, distributerji in predelovalci, ki oskrbujejo tudi Francijo, Nizozemsko in Nemčijo.

Vstop: portfelji, ki se ujemajo s ponudbo in prinašajo ponovne količine.

Selektivni · le z dokazano prednostjo

Poljska

Industrijski trg velikih količin

Privlačnost ●●●●○ Dostop ●●●○○

Proizvajalci, pakirnice in distributerji na trgu z močno cenovno konkurenco.

Vstop: le izdelki z jasno prednostjo, v rinfuzi; poljsko govoreči zastopnik.

Švica

Selektiven specialističen vstop

Privlačnost ●●●○○ Dostop ●●●○○

Specializirani uvozniki in distributerji namesto široke naložbe.

Vstop: najprej preveriti pravila uvoza, carino in standarde kupcev.

● Portfelj izdelkov

Vsak izdelek usklajen s svojimi kupci, ne tržen enako.

Izdelek	Prednostni segmenti kupcev	Prodajna ponudba
Kokosovo olje	Trgovci, proizvajalci hrane, prepakirnice	Rinfuza v več kakovostih in pakiranjih
Chia semena	Proizvajalci žitaric, peciva in prigrizkov	Certificirana rinfuza, redne dobave
Lanena semena uspešnica 2026	Pekarne, mlini, predelovalci hrane	Rinfuza z enotnimi specifikacijami
Kvinoja	Trgovci z žiti, pakirnice, gotove jedi	Rinfuza, pakiranje, več izdelkov skupaj
Sezam uspešnica 2026	Proizvajalci tahinija, pekarne	Rinfuza z dokumenti o poreklu in analizah
Kurkuma, ingver	Uvozniki in predelovalci začimb	Rinfuza, specifikacije po meri

Navzkrižna prodaja pri kupcu

Chia + Lan + Kvinoja

Kurkuma + Ingver

Kupci več izdelkov povečajo prihodek na kupca in znižajo stroške pridobivanja, če vsak izdelek ustreza specifikacijam in certifikatom.

Časovni načrt in prvo leto

Vzpostaviti, pretvoriti, nato povečati, kar deluje.

Zanesljiv evropski partner za certificirane ekološke sestavine, ne najcenejši ponudnik. Sejmi z vnaprej dogovorjenimi sestanki.

2026

Vzpostavitev izvedeno

Nemčija in Nizozemska kot vodilna trga, Avstrija kot bližnji trg, prvi ciljni kupci na Poljskem in v Belgiji.

2027

Prodajna širitev

Ponudbe za trgovske znamke, poskusna naročila v maloprodaji, širša distribucija in sistematična **ponovna naročila**.

2028

Povečanje

Rast uspešnih linij, pogajanja o **letnih dobavnih pogodbah** in poglabljanje petih aktivnih trgov.

Trg	Pot vstopa 2026	Sestanki	Poskusna naročila	Redni kupci	Prihodki (mio €)
Nemčija Vodilni	BIOFACH kategorijski nabavniki REWE in EDEKA; ponudbe trgovskih znamk za ALDI in Lidl	51	7	4	1,85
Nizozemska Vodilni	PLMA Albert Heijn, Jumbo in uvozniki sestavin	25	3	2	0,56
Avstrija Bližnji trg	Kupci s sejma BIOFACH; SPAR, HOFER, REWE International	12	2	1	0,22
Poljska Selektivni	WorldFood Poland Biedronka, Carrefour Poljska, industrijski kupci in pakirnice	11	3	3	0,53
Belgija Selektivni	Colruyt, Delhaize in Carrefour Belgija; uvozniki za Benelux	8	1	1	0,61
Švica Specialistični	Konsolidiran trg in carinske ovire; fokus preusmerjen na ostalih pet trgov	7	0	0	–
Skupaj		**114**	**16**	**11**	**3,77**

Rezultat 2026

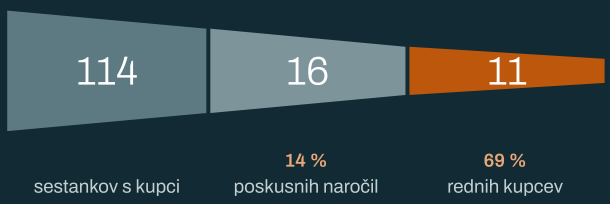
3,77 mio € izvoznih prihodkov v prvem letu.

Armes je analiziral trge, pripravil strategijo, usposobil prodajnike za LinkedIn, hladno e-pošto, hladne klice in ugovore ter svetoval pri ponudbah. Sejme in sestanke je vodila ekipa podjetja.

Kaj je bilo težko. Cena proti uveljavljenim konkurentom. Dobra nabava je omogočila konkurenčne ponudbe; pet poskusnih kupcev je odstopilo zaradi cene.

7,3× donos na stroške vstopa: 56.000 € vloženih v vstop na trge v 2026, 414.000 € ustvarjene bruto marže.

Lijak kupcev 2026



Izvozni prihodki v mio €: dejansko in načrt



Pri **11 %** bruto marži, načrtovanih 9 %.

Načrtujete rast na novih trgih?

Igor Prosenik info@armes.si armes.si