

ΕΚΘΕΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ

Από 1-10-2022 έως 30-9-2023

Αγαπητά Μέλη,

Η πορεία του Συνεταιρισμού το 2022 ήταν αρκετά καλή, ως συνέχεια των προηγούμενων ετών.

Η συγκομισθείσα παραγωγή στον τρυγητό 2022 ήταν εξαιρετικά ποιοτική. Δυστυχώς όμως τις τελευταίες χρονιές δεν καλύπτονται απόλυτα οι ποσότητες των οίνων που χρειάζονται ανά κατηγορία για την απρόσκοπτη εμπορία του Συνεταιρισμού.

Καλύψαμε όμως την απαίτηση του Γάλλου πελάτη μας για 2.600 ton. VDN GRAND CRU. Κατά τον τρυγητό του 2023 όμως, η σημαντικά μειωμένη παραγωγή, δεν θα μας επιτρέψει να καλύψουμε τις ετήσιες ανάγκες του.

Οι στόχοι που τέθηκαν για το 2022 και το 2023 ήταν στην ίδια λογική με τις προηγούμενες χρονιές, δηλαδή της εμπορικής ανάπτυξης, του οικονομικού συμμαζέματος και της βελτίωσης της απολαβής των παραγωγών, παράλληλα με την συνεχιζόμενη αποπληρωμή κεφαλαίου προς την Τράπεζα.

Οι συνεργασίες του Συνεταιρισμού συνεχίζουν ισχυρές και διευρυνόμενες και κράτησαν ψηλά την διάθεση των οίνων, ιδίως των εμφιαλωμένων. Τόσο το 2022, όσο και το 2023, η αγορά επέστρεψε στα προ πανδημίας επίπεδα και η διάθεση εμφιαλωμένων του Συνεταιρισμού ξεπέρασε τα επίπεδα του 2019. Ιδιαίτερα οι νέοι κωδικοί προϊόντων και οι αλλαγές που αναπτύχθηκαν, έδωσαν ώθηση και βελτίωσαν την εικόνα του Συνεταιρισμού στους καταναλωτές. Παρ' όλα αυτά όμως, ο εντεινόμενος ανταγωνισμός προκαλεί προβλήματα και αναταράξεις στην εμπορία ιδίως του χύμα VDL.

Ο Συνεταιρισμός προσπαθεί να διευρύνει την γκάμα των πελατών του και μαζί με τους συνεργάτες μας, να αντιδράσει στην αγορά αυτή.

Σοβαρό θέμα αποτελεί η ακρίβεια που ταλανίζει πλέον την χώρα μας, αλλά και όλη την Ευρώπη, με πολύ μεγάλες επιπτώσεις στα εισοδήματα των καταναλωτών.

Ο έγκαιρος προγραμματισμός, η φερεγγυότητα του Συνεταιρισμού προς τους προμηθευτές του και η ρευστότητα, μας δίνουν την δυνατότητα να ανταπεξέλθουμε και να συνεχίσουμε χωρίς ελλείψεις την παραγωγική διαδικασία. Ευτυχώς οι μεγάλες αυξήσεις στην ενέργεια και στα βιομηχανικά υλικά ισορρόπησαν το 2023 και αποκλιμακώθηκαν κατά μικρό ποσοστό, χωρίς βέβαια να φτάσουν τα προηγούμενα επίπεδα τιμών.

Ο Συνεταιρισμός σχεδιάζει και προγραμματίζει το μέλλον, επενδύοντας τόσο στην βελτίωση της υφιστάμενης εικόνας των προϊόντων του, όσο και σχεδιάζοντας νέα, με παράλληλη ανάπτυξη και νέων αντικειμένων.

Το κόστος μισθοδοσίας ήταν μειωμένο το 2022 έναντι του 2021, κατά 4,18%

A. ΘΕΜΑΤΑ ΤΡΥΓΗΤΟΥ

- Οι επισκέψεις σε αμπελώνες, κατόπιν επικοινωνίας με ενδιαφερόμενους παραγωγούς συνεχίστηκαν σε όλο το προηγούμενο διάστημα.

- Εγκαταστάθηκε δίκτυο φερομονικών παγίδων για την παρακολούθηση του πληθυσμού της Ευδεμίδας. Οι παγίδες αυτές παρακολούθηθηκαν ανά διήμερο και εκδόθηκαν ανακοινώσεις ψεκασμών με τα κατάλληλα φυτοπροστατευτικά σκευάσματα σε συγκεκριμένες ημερομηνίες. Το πρόγραμμα αυτό εξασφαλίζει την αποτελεσματική αντιμετώπιση της Ευδεμίδας (σαπίλας), μειώνοντας ταυτόχρονα στο ελάχιστο τους ψεκασμούς. Μειώνεται έτσι σημαντικά το καλλιεργητικό κόστος με ταυτόχρονη εξασφάλιση του τελικού προϊόντος και του καταναλωτή από υπολείμματα φυτοφαρμάκων. Θεωρούμε ιδιαίτερα σημαντικό τον συντονισμό των παραγωγών στο πρόγραμμα επεμβάσεων και τις οδηγίες των γεωπόνων, για την διασφάλιση της ποιότητας των κρασιών που εγγυάται το μέλλον του Ε.Ο.Σ ΣΑΜΟΥ. Αυτό ισχύει βέβαια για όλο το φάσμα φυτοπροστασίας και καλλιέργειας του αμπελιού.

- Σε συνεργασία με εξωτερικό φορέα εφαρμόζεται από το 2021 η μέθοδος παρεμπόδισης της σύζευξης (confusion) για την αντιμετώπιση της ευδεμίδας χωρίς χρήση χημικών. Με ευθύνη των στελεχών του εξωτερικού φορέα έγινε ενημέρωση των παραγωγών και εντάχθηκαν στο πρόγραμμα 326 αμπελοκαλλιεργητές μέλη του συνεταιρισμού που επέδειξαν σχετικό ενδιαφέρον. Το πρόγραμμα είναι 4ετούς διάρκειας και χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα αγροτικής ανάπτυξης. Η ενίσχυση ανέρχεται σε 36 €/στρέμμα και καλύπτει ουσιαστικά τόσο το κόστος αγοράς των υλικών (εξατμιστήρες και παγίδες) όσο και το κόστος της τεχνικής υποστήριξης (συμπλήρωση, αιτήσεις, υποβολή φακέλων πληρωμής και τήρηση περιβαλλοντικού φακέλου). Τα αποτελέσματα της εφαρμογής της μεθόδου στην αντιμετώπιση της ευδεμίδας είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά.

- Ενημερώνεται συνεχώς το πρόγραμμα του Αμπελουργικού Μητρώου μέσα από το νέο πρόγραμμα μηχανογράφησης, διαδικασία η οποία περιλαμβάνει όλο τον κύκλο δηλ. Αμπελουργικό Μητρώο, παραλαβή και καταστάσεις γλεύκους, καταστάσεις στρεμματικών αποδόσεων. Αντίγραφο των ανωτέρω μπορεί να πάρει κάθε παραγωγός από τον Συνεταιρισμό.

- Η εργασία που αφορά την στρεμματική ενίσχυση των ΠΟΠ αμπελώνων, γίνεται πλέον μέσω των αιτήσεων ενιαίας ενίσχυσης.

- Η διαδικασία συμπλήρωσης των αιτήσεων ενιαίας ενίσχυσης ολοκληρώθηκε εμπρόθεσμα. Στο έργο απασχολήθηκαν πέντε (5) εποχιακά απασχολούμενοι. Ο αριθμός των αιτήσεων που υποβάλλονται κατ' έτος στο νησί της Σάμου έχουν σταθεροποιηθεί σε περίπου 3300 αιτήσεις. Σημειώνεται πως στην Ικαρία δραστηριοποιείται από το 2021 ιδιωτικός φορέας υποδοχής αιτήσεων και έχει αναλάβει το σύνολο σχεδόν των αιτήσεων Ικαρίας και Φούρνων.

- Υποβλήθηκε εμπρόθεσμα η αίτηση λήψης της ενίσχυσης που προβλέπεται από το Μέτρο 9, ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΣΕ ΟΜΑΔΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ, του Προγράμματος Αγροτικής Ανάπτυξης. Συγκεκριμένα υποβλήθηκε αίτημα πληρωμής της 4^{ης} δόσης της ενίσχυσης και ο συνεταιρισμός έλαβε το ποσό των 100.000,00 ευρώ. Στο αμέσως επόμενο διάστημα θα υποβληθεί το πέμπτο και τελευταίο αίτημα πληρωμής από το οποίο ο συνεταιρισμός αναμένεται να εισπράξει το ποσό των 45.253,60 ευρώ.

- Ολοκληρώθηκε η υλοποίηση του προγράμματος των Οργανώσεων Ελαιοκομικών Φορέων της περιόδου 2021-2022. Στο πρόγραμμα συμμετείχαν, κατόπιν αίτησης τους, 198 ελαιοπαραγωγοί μέλη του Ε.Ο.Σ ΣΑΜΟΥ υλοποιώντας δράσεις ολοκληρωμένης διαχείρισης και κατάρτισης. Οι δράσεις αυτές χρηματοδοτήθηκαν από κοινοτικούς πόρους ύψους 136.864,00 ευρώ. Στο επόμενο διάστημα αναμένεται το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης να δημοσιοποιήσει τα κριτήρια που θα πρέπει να πληροί ο κάθε φορέας που ενδιαφέρεται να συμμετέχει στα αντίστοιχα προγράμματα της νέας προγραμματικής περιόδου. Εφόσον ο Ε.Ο.Σ ΣΑΜΟΥ μπορεί να εκπληρώσει τα αντίστοιχα κριτήρια τότε προτίθεται να

υποβάλλει αίτηση για συμμετοχή στα προγράμματα αυτά αφού αρκετά μέλη του συνεταιρισμού έχουν δείξει ιδιαίτερο ενδιαφέρον.

Τρυγητός/Εσοδείας 2023.

Ο τρυγητός 2023 ξεκίνησε με πολλά προβλήματα. Η παρατεταμένη ξηρασία που επικράτησε το 2022 και οι ελάχιστες βροχοπτώσεις που σημειώθηκαν τον χειμώνα του 2023 είχαν ως φυσιολογική εξέλιξη τη μειωμένη παραγωγή σταφυλιών. Οι άκαιρες και παρατεταμένες βροχοπτώσεις που σημειώθηκαν τον Μάιο και τον Ιούνιο του 2023 δημιούργησαν ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη μυκητολογικών ασθενειών και ιδιαίτερα περonosπόρου που απομείωσε ακόμη περισσότερο την παραγωγή. Η παραγωγή του 2023 αναμένεται μειωμένη σε ποσοστό άνω του 30% σε σχέση με την αντίστοιχη παραγωγή του 2022.

Εξακολουθεί να δίνεται προτεραιότητα στην προσπάθεια παραγωγής των απαιτούμενων ποσοτήτων VDN GRAND CRU για την αγορά της Γαλλίας. Εξαιτίας όμως της μείωσης της παραγωγής οινοποιούνται πολύ μικρές ποσότητες VDL και μειωμένες ποσότητες ξηρών οίνων.

Συνεχίστηκε η παράλληλη εμφιάλωση Φυσικών Οίνων, οι οποίοι διακινούνται αποκλειστικά από τον Συνεταιρισμό που κυκλοφορούν στην αγορά με την επωνυμία Άθικτοι οίνοι. Ο στόχος είναι η εμπορία σε εξειδικευμένους χώρους εστίασης και ειδικά σημεία πώλησης του εσωτερικού και εξωτερικού.

Στον τρυγητό 2023 πέραν των ανωτέρω και στα πλαίσια του προγραμματισμού για την παρουσίαση νέων προϊόντων, προγραμματίστηκαν ειδικές οινοποιήσεις:

Τέλος κλείνοντας, θέλουμε να τονίσουμε ότι πέρα από το πρόσκαιρο ατομικό όφελος, ο κάθε παραγωγός καλείται να στηρίξει τις συνολικές προσπάθειες του Ε.Ο.Σ ΣΑΜΟΥ, για παρασκευή ποιοτικών και πλέον εξειδικευμένων κρασιών, που ζητά μία εξόχως απαιτητική και ευμετάβλητη παγκόσμια αγορά.

B) ΕΜΠΟΡΙΑ

Ενημέρωση - απολογισμός της Εμπορικής Διεύθυνσης για το έτος 2022 (και σύγκριση με την προηγούμενη τριετία).

Στοχοθεσία επόμενου έτους (2023). Προγραμματισμός δράσεων, προωθητικές ενέργειες και οικονομικά στοιχεία (τα οποία συνοδεύονται από στατιστικούς πίνακες).

Η ανωτέρω ανάλυση διαχωρίζεται σε πέντε τομείς και συγκεκριμένα:

i. Αγορά Σάμου

ii. **Αγορά Ελλάδος** (η οποία συμπεριλαμβάνει το εμφιαλωμένο και το χύμα των Ελληνικών Κελαριών, χύμα λοιπών πελατών εσωτερικού),

iii. **Αγορά εξωτερικού** (η οποία συμπεριλαμβάνει το χύμα Γάλλου, εμφιαλωμένο Wander, το εμφιαλωμένο και χύμα λοιπών πελατών εξωτερικού).

iv. Αγροτικά καταστήματα

v. Μάρκετινγκ

Για τον εμπορικό σχεδιασμό και προγραμματισμό του 2023 καθώς και τον σχεδιασμό του Marketing στρατηγική στόχευση έχει δύο κατευθύνσεις. Αφενός την αύξηση μεριδίου του εμφιαλωμένου (σε βάρος του χύμα) και αφετέρου την αύξηση της κερδοφορίας συνολικά (και ανά προϊόν εάν αυτό μπορεί να επιτευχθεί).

ΑΓΟΡΑ ΣΑΜΟΥ

Η αγορά της Σάμου το Δεκέμβριο του 2022 παρουσιάζει αύξηση της τάξης του **5%** υπερκαλύπτοντας το στόχο, εμφανίζοντας το καλύτερο αποτέλεσμα των τελευταίων ετών.

Το 1^ο εξάμηνο του 2022 ήταν πτωτικό σε πωλήσεις ως αποτέλεσμα των συνεπειών της πανδημίας μέσα από τον περιορισμό των μετακινήσεων και της υποτονικής τουριστικής κίνησης, που όπως γνωρίζουμε είναι η κινητήριος δύναμη της τοπικής οικονομίας, ανέκαμψε όμως πλήρως τέλος Ιουνίου και άγγιξε επιδόσεις του 2019.

Σαφώς στο 2022 είναι καλύτερη η εικόνα πωλήσεων σε σύγκριση με τα 2020-2021, έχουμε σημαντική αύξηση του τζίρου της Σάμου και σε σύγκριση με το 2019 η απώλεια βγαίνει μειούμενη. Η πρόβλεψη για το αποτέλεσμα του 2023 είναι ότι θα επιστρέψουμε πλήρως σε τζίρους προ κορονοϊού εποχής παρά τον περιορισμό της αγοραστικής δύναμης λόγω της ενεργειακής κρίσης.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΔΡΑΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΣΑΜΟΥ

Ο ανταγωνισμός που δημιουργούν τα τελευταία χρόνια τα τοπικά οινοποιεία, μας επιβάλλει να παρευρισκόμαστε και να συμμετέχουμε σε όλες τις εκδηλώσεις της τοπικής αυτοδιοίκησης, όπως επίσης να **γνωστοποιούμε τα προϊόντα μας** στους επισκέπτες του νησιού μέσα από γευστικές δοκιμές σε σουπερ μάρκετ, κάβες, βραδιές κοκτέιλ σε μεγάλα ξενοδοχεία, εκδηλώσεις σε εστιατόρια με ταίριασμα (pairing) πιάτων και κρασιών μας.

Θα συνεχίσουμε και το 2023 να δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση στο κανάλι των σουπερ μάρκετ, με δεύτερες προβολές των κρασιών μας πέραν της κεντρικής κάβας με σταντ προϊόντων μας. Οι καλές μας σχέσεις με τον εμπορικό κόσμο της Σάμου έχει μετατραπεί σε αρωγό των προσπαθειών μας.

Πρέπει το μήνα Μάιο η Ιούνιο να πραγματοποιηθεί τριήμερη **επίσκεψη σε Φούρνους- Ικαρία** (τα τελευταία έτη δεν έχει πραγματοποιηθεί επίσκεψη), για την ενίσχυση της εκεί παρουσία μας, που πιστεύουμε ότι θα έχει άμεσα ανταποδοτικά οφέλη.

Θέλουμε να πιστεύουμε εκτός απροόπτου ότι το 2023 θα είναι μία χρονιά που θα μας επιστρέψει τελείως στην κανονικότητα της προ πανδημίας εποχής.

ΑΓΟΡΑ ΕΛΛΑΔΑΣ ΕΜΦΙΑΛΩΜΕΝΟ

Για την αγορά της Ελλάδος το **2022** ήταν η καλύτερη χρονιά των τελευταίων δεκαετιών καταγράφοντας μία εξαιρετική επίδοση στο εμφιαλωμένο σε σύγκριση με πέρυσι ποσοστιαία αύξηση της τάξης του **1%**.

Το σημαντικό όμως είναι ότι από τις εμπορικές χρονιές της κανονικότητας του 2017, 2018 και 2019 η αύξηση μεσοσταθμικά είναι της τάξης του 40%, ένα πολύ καλό αποτέλεσμα που θα προσπαθήσουμε να παγιωθεί και να αποτελέσει την ετήσια βάση.

Υπάρχει πραγματικά μεγάλη διασπορά των προϊόντων μας, κάτι που τα τελευταία χρόνια είναι έκδηλη, πρέπει όμως να δοθεί για το έτος 2023 ιδιαίτερο βάρος στα τουριστικά μέρη της χώρας μας και ειδικά στη Horeca, ώστε να βελτιωθούν οι τοποθετήσεις μας στα τελικά σημεία.

Η κατεύθυνση της Εμπορικής διεύθυνσης για τη νέα χρονιά, όπως πάντα, κινείται στην αύξηση του όγκου των εμφιαλωμένων που όσο και αν φαίνεται δύσκολο το θεωρούμε εκ των ων ουκ άνευ.

Η κατεύθυνση της Εμπορικής διεύθυνσης για τη νέα χρονιά πρέπει να κινηθεί όχι μόνο στην αύξηση του όγκου των εμφιαλωμένων, αλλά και στην αύξηση της κερδοφορίας ανά προϊόν και συνολικά.

Οι επισκέψεις σε σημεία πώλησης στην Ελλάδα, κρίνονται απαραίτητες για βελτίωση της τοποθέτησής μας στα σημεία.

Απαιτείται κατά την γνώμη μας πρόσληψη Επιθεωρητή πωλήσεων.

ΧΥΜΑ ΚΟΥΡΤΑΚΗΣ

Το 2022 παραδόθηκαν στα Ελληνικά Κελλάρια Οίνων, συνολικά 3 βυτία VDL. Η μείωση των ποσοτήτων VDL είναι απόρροια της απώλειας των σουπερμάρκετ Edeka & Lidl και είναι πλέον επιτακτική η ανάγκη να απευθυνθούμε και σε άλλες εταιρείες διάθεσης VDL ώστε να αναπληρωθεί ο χαμένος τζίρος.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΙΣΚΕΨΕΩΝ-ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΔΡΑΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Οι επισκέψεις μας και οι παρεμβάσεις μας στα τελικά σημεία ανά την Ελλάδα έχουν ως σκοπό την ενίσχυση της HORECA στην οποία τα Ελληνικά Κελλάρια και κατά δική τους ομολογία υστερούν σε τοποθετήσεις.

Οι δράσεις θα ξεκινήσουν τον Ιανουάριο και θα ολοκληρωθούν τον Απρίλιο με γευστικές δοκιμές σε αγοραστές-f & b μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων, επισκέψεις σε αντιπροσώπους μας στα μεγάλα τουριστικά κέντρα όπως η Χαλκιδική, Κρήτη, Ρόδος, Κέρκυρα, Κως, Μύκονος, αλλά και στα αστικά κέντρα της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, όπως επίσης στα κομβικά σημεία της Αλεξανδρούπολης, Καβάλας, του Βόλου, των Ιωαννίνων.

ΧΥΜΑ ΛΟΙΠΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Το χύμα εσωτερικού λοιπών πελατών το 2022 έκλεισε παρουσιάζοντας σε σύγκριση με πέρυσι αύξηση 26%. Η αύξηση αυτή ουσιαστικά οφείλεται σε έναν νέο αξιολόγο πελάτη.

ΑΓΟΡΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΛΗΝ ΓΑΛΛΟΥ-WANDER

Οι εξαγωγές το 2022 σε σύγκριση με το 2021 έχουμε άνοδο 3%, όμως στο εμφιαλωμένο υπήρξε υποχώρηση της τάξης του -11%.

Η υποχώρηση του εμφιαλωμένου οφείλεται στις μειωμένες παραγγελίες των συνεργατών από Αγγλία, Αυστρία, Καναδά.

Για το έτος 2023 στην αγορά εξωτερικού βάζουμε πολύ ψηλά τις προσδοκίες μας.

Προτεραιότητες:

- Την επιλογή νέου αντιπροσώπου στην Αμερική,
- Την έναρξη και ενδυνάμωση της συνεργασίας με τον εισαγωγέα οίνων Κοσέρ στην Αμερική.
- Την στήριξη των επαφών για αντικατάσταση του υπάρχοντος διανομέα στην Κύπρο.

Το 2022 καταφέραμε να αυξήσουμε το μερίδιο εμφιαλωμένου στον συνολικό τζίρο πωλήσεων οίνου από 37% που είχε συμμετοχή το 2021 στο 42%, εφαρμόζοντας τον στρατηγικό σχεδιασμό αύξησης του εμφιαλωμένου εις βάρος του χύμα.

ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Οι οικονομικές επιδόσεις των αγροτικών καταστημάτων στο σύνολό τους ήταν οριακά κάτω από πέρυσι καταγράφοντας απώλεια -1% οφείλεται αποκλειστικά στην πτώση του καταστήματος Μαλαγαρίου κατά -3% με κύριο αίτιο την μειωμένη παραγωγή ελαιόκαρπου.

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ο στρατηγικός σχεδιασμός του τμήματος μάρκετινγκ συμβάλλει καθοριστικά στην επίτευξη των επιχειρησιακών μας στόχων, οι ενέργειες και οι δράσεις του αποτελούν τα απόλυτα όπλα στη φαρέτρα των πωλητών. Εκ μέρους του

τμήματος μάρκετινγκ κατατίθεται προς το Δ.Σ απολογιστικό εκθέσεων, ενεργειών, δράσεων, καταχωρήσεων κατά τη διάρκεια του 2022 και πρόταση πλήρως κοστολογημένη για εκθέσεις-δράσεις –καταχωρήσεις για το έτος 2023

ΤΜΗΜΑ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Η διαφημιστική μας προβολή στην Ελλάδα, προϋπολογίζεται ετησίως και ψηφίζεται από το Δ.Σ του ΕΟΣ Σάμου, βάσει των πραγματικών αναγκών προώθησης των πωλήσεων. Ο διανομέας, ακολουθεί προωθητικές δράσεις εστιασμένες κυρίως στα σούπερ μάρκετ και σε χονδρεμπόρους.

Η προώθηση των οίνων στο **εξωτερικό** γίνεται με παράλληλες δράσεις & γευσιγνωστικές δοκιμές, σε συνεργασία με τους αντιπροσώπους μας ανά χώρα καθώς και αξιοποίηση ευρωπαϊκών προγραμμάτων όπως το Systeem, το Wine Quality Legend και ολοκλήρωση του Mediterranean Cheese and Wine. Η συμμετοχή μας σε επιλεγμένες διεθνείς εκθέσεις και διαγωνισμούς είχε ως αποτέλεσμα την **απόκτηση 11 βραβείων το 2022 και 10 νέων βραβείων το 2023**, μεταξύ των οποίων και τρεις **διαμαντίνες διακρίσεις για Μοσχάτο Άσπρο, Ψηλές Κορφές και Βαβέλ Ροζέ, στο Monaco**.

Η φιλοξενία Wine Ambassadors, Masters of Wine, Chef και Sommelier έδωσε μια δυνατή επικοινωνιακή και **εμπορική προώθηση των κρασιών μας**, ενώ η σύνδεση με την εστίαση και την ψυχαγωγία αύξησε ιδιαίτερα τη ζήτηση και κατανάλωση. Ακόμη, η υποδοχή και φιλοξενία αντιπροσώπων μας από Η.Π.Α, Canada, Ισραήλ, Ηνωμένο Βασίλειο, Ουγγαρία, Ιαπωνία, Κορέα ανέπτυξε περαιτέρω τις πωλήσεις, με ένταξη και νέων κωδικών.

**Δράσεις Προβολής
2022-2023**

Με μια ματιά...



Ετησίως, υλοποιείται **στοχευμένη προβολή** σύμφωνα με το εγκεκριμένο από το Δ.Σ ετήσιο budget. Εκτός των στοχευμένων δαπανών σε εκθέσεις εξωτερικού και εσωτερικού, καταχωρήσεις και διαφημίσεις, διαγωνισμούς και φιλοξενίες, υλοποιείται μεγάλο μέρος της διεθνούς προβολής μας και **ΑΔΑΠΑΝΩΣ**, με αξιοποίηση marketing δικτύωσης. Συγκεκριμένα:

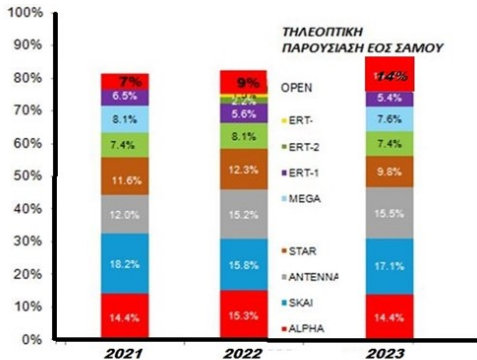
- **Εντυπη και ηλεκτρονική προβολή**

Το 2023 είχαμε συνολικά 2.812 δημοσιεύματα και παρουσιάσεις σε έντυπα ΜΜΕ, θεματικά περιοδικά, ηλεκτρονικές εφημερίδες και ραδιοφωνικές εκπομπές με **ΣΥΝΟΛΙΚΟ Media Value** λίγο πιο πάνω από 1,5 εκατομμύριο €.



- **Αυξημένη κατά 14% η τηλεοπτική προβολή**

Το 2023 σημειώθηκε αύξηση της τηλεοπτικής **προβολής** μας κατά ποσοστό 14% (ζώνες υψηλής τηλεθέασης) όπως παρουσιάζεται στο παρακάτω γράφημα, το οποίο αντλήθηκε από τη διεθνή εταιρία μετρήσεων τηλεθέασης Nielsen S.A:



Media Sources: Nielsen S.A, IPG Media Processing, Adults 16+



- **Θεματικά Video –Videoδιεθνούς προβολής**

Το 2022 δημιουργήθηκαν θεματικά video για ανάδειξη των ξεχωριστών μας οινοποιήσεων (όπως τα Αρχέγονα Εδάφη), τα ημίξηρα (Βαβέλ λευκό και Βαβέλ Ροζέ) ενώ ενισχύθηκαν επικοινωνιακά οι «Αθικτοί Οίνοι» με παρουσιάσεις σε τηλεοπτικές εκπομπές και γευσιγνωστικές δοκιμές, δημιουργώντας ένα ισχυρό προσελκυστικό ρεύμα για όλη τη γκάμα των κρασιών μας.

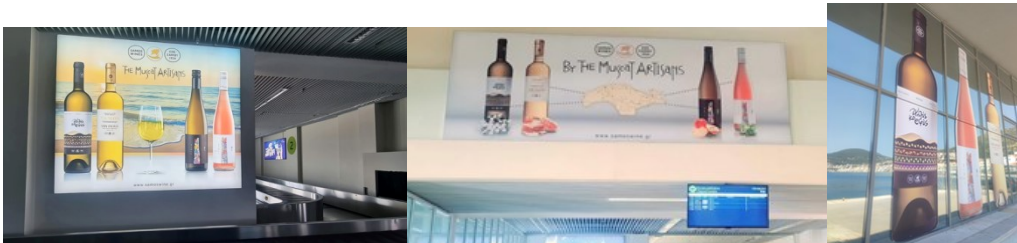
Το 2023 αξιοποιήθηκαν ευρωπαϊκά προγράμματα όπως το Wines of Greece, στα πλαίσια του οποίου ολοκληρώνεται η δημιουργία **video προβολής** των σαμιακών οίνων του Συνεταιρισμού και του σαμιακού αμπελώνα, **χωρίς κανένα κόστος** πλην της υποστήριξης της Εμπορικής Διεύθυνσης στις τηλεοπτικές λήψεις που πραγματοποιήθηκαν σε ορεινούς αμπελώνες και το Μουσείο Οίνου.



- **Αεροδρόμιο και Λιμενικό Ταμείο**

Με αξιοποίηση ισχυρού marketing δικτύωσης, τοποθετήθηκαν σε τιμή κόστους διαφημίσεις των κρασιών μας σε γιγαντοθόκες του Διεθνούς Αερολιμένα Σάμου, από τον Ιούνιο του 2022, οι οποίες επικαιροποιήθηκαν θεματικά το Μάιο του 2023 και προβάλλονται σε γιγαντοθόκες στις αίθουσες αφίξεων και αναχωρήσεων.

Επίσης, αναμορφώθηκε όλη η όψη του κτιρίου εισόδου στο λιμάνι Βαθέος (παλαιό Λιμενικό Ταμείο) με τοποθέτηση ειδικών προσώπων.



- **Διαφημιστική προβολή σε θεματικά Μέσα Ενημέρωσης**

Εκπονήθηκαν **πλήθος δελτίων τύπου**, ειδικών θεματικών αφιερωμάτων και εξειδικευμένων δημοσιευμάτων οινικού περιεχομένου που φιλοξενήθηκαν σε θεματικά ΜΜΕ, ενώ παράλληλα δόθηκαν στοχευμένου περιεχομένου διαφημίσεις σε περιόδους υψηλής καταναλωτικής αιχμής, βάσει του ετησίου προγραμματισμού. (Για παράδειγμα, στην έκδοση για το ΚΡΑΣΙ της Καθημερινής, στο ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ στην έκδοση με υπογραφή Κωνσταντίνου Λαζαράκη, στην ΥΠΑΙΘΡΟ για το Solera κ.α)

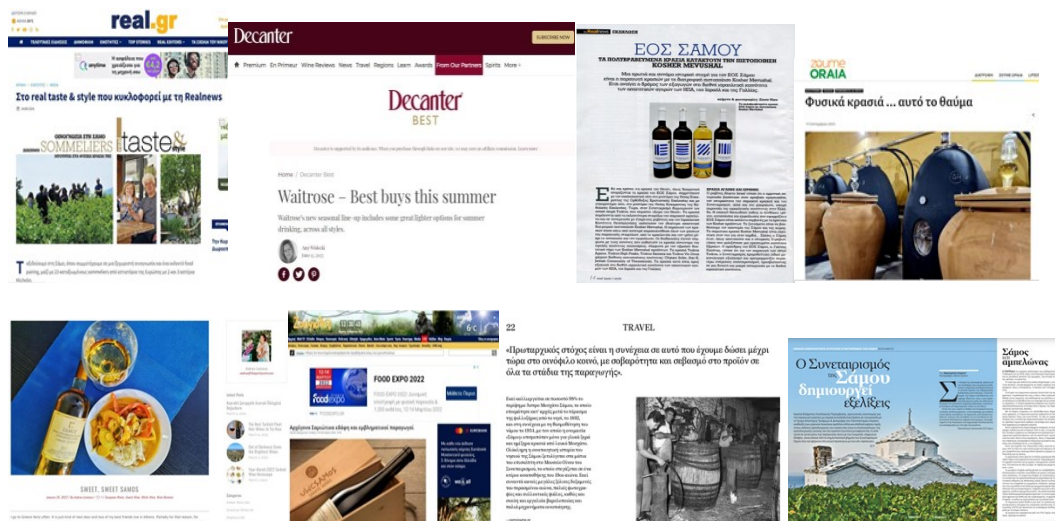


- **Αφιερώματα σε Μ.Μ. Επανελλαδικής και διεθνούς εμβέλειας**

Σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν με επιτυχία παρουσιάσεις των σαμιακών οίνων και των δράσεων του Συνεταιρισμού στα σημαντικότερα Μέσα Ενημέρωσης:

Τηλεοπτικά κανάλια: ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, OPEN, ALPHA TV, EPT, ERT3, ANT1, 1^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Ομογενειακού Τηλεοπτικού Δικτύου, Ολλανδική Τηλεόραση, Πολωνική Τηλεόραση, Τηλεοπτικά δίκτυα Σιγκαπούρης και Κορέας.

Εφημερίδες: «ΒΗΜΑ», «REAL NEWS», «Huffington Post», «ΠΡΩΤΟ ΘΕΜΑ», «BUSINESS NEWS», «ΥΠΑΙΘΡΟΣ ΧΩΡΑ», «AGRONEWS», «ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ των ΣΥΝΤΑΚΤΩΝ», «ΕΘΝΟΣ», «ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΗ», «ΠΑΡΑΠΟΛΙΤΙΚΑ» «ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ ΙΝ», «ATHENS VOICE» κ.α.
Περιοδικά: «Διακοπές», «Αθηνόραμα», «Olive Magazine», «Γαστρονόμος», «Real Taste», «Travels by travelers», «WineTrails» «Travel Daily News», «Grape» κ.α.
Διεθνή μέσα: Ομογενειακό Πρακτορείο Ειδήσεων, Εθνικός Κήρυκας, ομογενειακές εφημερίδες σε ΗΠΑ, Καναδά, Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Γερμανία, Ολλανδία κ.α



• **Διοργανώσεις εκδηλώσεων και συμμετοχή σε events**

Διοργανώθηκαν αρκετές και σημαντικές εκδηλώσεις ενώ συμμετείχαμε σε πολιτιστικά δρώμενα και eventπου σχετίζονται με τη Σάμο και την οική παραγωγή της.
 (Χριστουγεννιάτικη γιορτή στο Μουσείο Οίνου, Γιορτές Κρασιού, Open City, Φεστιβάλ Ηραία-Πυθαγόρεια, Ireon Music Festival κ.α)



• **Συμμετοχή σε πανελλαδικά πολιτιστικά δρώμενα**

Αναπτύσσονται διαρκώς νέες συνεργασίες που αναδεικνύουν την πολυπολιτισμικότητα του σαμιακού οίνου, προβάλλοντας παράλληλα τα κρασιά του Συνεταιρισμού στο ευρύ κοινό. Αυτό δημιουργεί έντονη εμπορική ζήτηση με ορατά αποτελέσματα.



• **Αναβάθμιση λειτουργίας Μουσείου Οίνου-Κάβας Καρλοβάσου**

Αναβαθμίστηκε η λειτουργία του Μουσείου Οίνου καθώς και της Κάβας στο Καρλόβασι με αποτέλεσμα να αυξηθεί ραγδαία η επισκεψιμότητα και αντίστοιχα, οι καθημερινές πωλήσεις. Οργανώνονται με επιτυχία πολιτιστικές εκδηλώσεις (μουσικές βραδιές, θεματικές εκδηλώσεις, παρουσιάσεις βιβλίων, εκθέσεις ζωγραφικής και φωτογραφίας, φωτογραφίες γάμου κ.α) ενώ φιλοξενούνται σεχνδρία και εκδηλώσεις συλλόγων και φορέων.



- **Ψηφιοποίηση εκθεμάτων Μουσείου Οίνου:**

Μέσω προγράμματος της Περιφέρειας Β. Αιγαίου έγινε καταγραφή, ψηφιοποίηση και τεκμηρίωση όλων των εκθεμάτων (1.534) που βρίσκονται στο Μουσείο Οίνου.

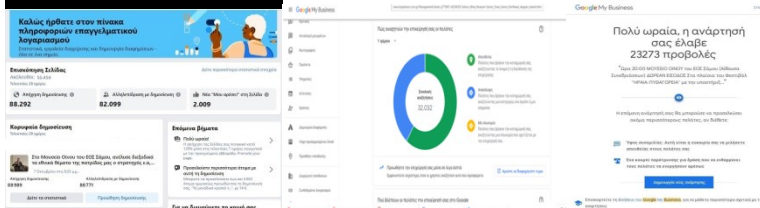
- **Συλλογή και καταγραφή ιστορικού υλικού Άυλης Πολιτιστικής Κληρονομιάς**

Η συνεργασία του Τμήματος Marketing της Εμπορικής Δ/σης με την Περιφέρεια Β. Αιγαίου είχε ως αποτέλεσμα την συλλογή και καταγραφή ιστορικών στοιχείων και ντοκουμέντων, βίντεο, συνεντεύξεων και πληρέστατο φωτογραφικού υλικού (5.000 φωτογραφίες, 27 συνεντεύξεις) που σχετίζονται με την ιστορία και παράδοση του σαμιακού οίνου. Παράλληλα εμπλουτίστηκε με αρχαιακό υλικό ο φάκελος της Άυλης Πολιτιστικής Κληρονομιάς, ώστε να κατατεθεί εκ νέου, επικαιροποιημένος.

- **Αξιοποίηση Social Media**

Αξιοποιούνται επικοινωνιακά τα **social media**, δημιουργούνται εβδομαδιαίως διαδραστικές καταχωρήσεις στο **Google Business** και το **Trip Advisor**, με επισκεψιμότητα περίπου 80.000 ατόμων.

Παράλληλα, λειτουργεί άριστα η πλατφόρμα **ηλεκτρονικών προκρατήσεων επισκεπτών** στο Μουσείο Οίνου με ευρύτατη αποδοχή, ενώ σημειώνει αλγεβρική πρόοδο η επισκεψιμότητα στον επίσημο ιστότοπο www.samoswine.gr με κείμενα σε 5 γλώσσες και QR CODE. Η ηλεκτρονική μας εφημερίδα samiamprelos.gr ανατροφοδοτείται καθημερινά, ενώ τα **social media** σημειώνουν υψηλότατο αριθμό επισκεψιμότητας.



- **Ανάπτυξη αναγνωρισιμότητας σαμιακού οίνου (οινογευστικές παρουσιάσεις και masterclasses, φιλοξενία διακεκριμένων προσωπικοτήτων)**

Οι οινογευστικές παρουσιάσεις, τα master classes και η **φιλοξενία διακεκριμένων προσωπικοτήτων** ισχυροποιεί ολοένα και περισσότερο (σε εσωτερικό και εξωτερικό) την αναγνωρισιμότητα των σαμιακών κρασιών του Συνεταιρισμού, τη δημιουργία και ενίσχυση δεσμών με υπάρχοντες και δυνητικούς πελάτες μέσω ισχυρού **word of mouth** σε διευρυμένο δίκτυο νέων καταναλωτών. (π.χ Ενί Εβανε στο Παρίσι, Cinque, Materia Prima, Vintage, By the Glass κλπ) καθώς και μεγάλα ξενοδοχεία (όπως Costa Navarino, Hilton, Grand Britannia κ.α)



Δημιουργούνται ετησίως και σύμφωνα με τις ανάγκες των συνεργατών, προσελκυστικές νέες διαφημιστικές μακέτες, μπροσούρες, banners και προωθητικό υλικό όπως φυλλάδια, εταιρικοί κατάλογοι, winelists, leaflets κ.α

- **Δράσεις κοινωνικής αλληλεγγύης**

Συνδιοργανώθηκαν πλήθος πολιτιστικών και κοινωνικών εκδηλώσεων με τους Δήμους Ανατολικής και Δυτικής Σάμου, τον Όμιλο Εθελοντών κατά του καρκίνου «ΑγκαλιάΖΩ», το Νοσοκομείο Σάμου και τον Ερυθρό Σταυρό.

- **Ισχυροποίηση συνεργασιών**

Διευρύνθηκε και ισχυροποιήθηκε η **συνεργασία** μας με την **Περιφέρεια Β. Αιγαίου** και τους **Δήμους Ανατολικής και Δυτικής Σάμου** σε πολιτιστικά, τουριστικά, αγροτοοικονομικά και κοινωνικά θέματα. Αξιοποιήθηκε ο τομέας έρευνας Πανεπιστημιακών Ιδρυμάτων (Αιγαίου, Ιωαννίνων κ.α) προς εκπόνηση έγκυρων μελετών. Γίνεται διαρκής προβολή των κρασιών μας από διακεκριμένους Master of Wine (Κωνσταντίνος Λαζαράκης) Διεθνών sommelier (Nancy Grobmann) και chef, στο πλαίσιο συνεργασιών μας με τη Διεθνή Ομοσπονδία Αρχιμαγείρων, το Chef's Club of Greece, τη Λέσχη Αρχιμαγείρων Αττικής και Verona, τον Πανελλήνιο Σύλλογο Sommelier κλπ.



ΠΡΟΟΔΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

ΜΕΓΑΛΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ 4.2.1.

Ολοκληρώθηκε η υλοποίηση του μεγάλου επενδυτικού σχεδίου συνολικής δαπάνης 1.326.882 ευρώ με σκοπό τον εκσυγχρονισμό διαφόρων τομέων και τμημάτων του Συνεταιρισμού.

Από την τελευταία ενημέρωση της Γενικής Συνέλευσης, προμηθευτήκαμε ένα περονοφόρο ανυψωτικό (κλαρκ) για τις αποθήκες του οινοποιείου Καρλοβάσου και ολοκληρώθηκαν οι εργασίες θερμομόνωσης των τσιμεντένιων δεξαμενών στο οινοποιείο Καρλοβάσου.

Το πρόγραμμα ήταν επιχορηγούμενο σε ποσοστό 75%.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΟΙΝΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ 2022-2023

Πρόκειται για πρόγραμμα από το οποίο επιδοτηθήκαμε την προμήθεια απαραίτητου και ανανεωμένου εξοπλισμού. Στο πρόγραμμα συμπεριλήφθησαν και εργασίες διαμόρφωσης χώρου για ειδικές οινοποιήσεις και εργασίες μόνωσης στεγών και δεξαμενών. Οι συνολικές δαπάνες ήταν αξίας 457.316 ευρώ με το 65% να επιδοτείται.

ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ ΑΠΟΘΗΚΗΣ ΠΑΛΑΙΩΝ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΣΕ ΑΠΟΣΤΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΟ

Πρόκειται για την επένδυση δημιουργίας αποστακτηρίου μέσω του προγράμματος Καινοτομία και πράσινη μετάβαση στη μεταποίηση αγροτικών προϊόντων: Προμηθευόμαστε τον απαιτούμενο εξοπλισμό και γίνονται οι επεμβάσεις που είναι απαραίτητες στις κτιριακές εγκαταστάσεις ώστε να ολοκληρωθεί το αποστακτήριο. Το πρόγραμμα είναι συνολικής δαπάνης 670.270 ευρώ με το 55% να επιδοτείται και αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Σεπτέμβριο του 2024.

Μέχρι τώρα έχουν γίνει διάφορες οικοδομικές εργασίες που έχουν να κάνουν με την διαμόρφωση των κτιριακών εγκαταστάσεων και αναμένεται να παραλάβουμε συγκρότημα απόσταξης στεμφύλων (άμβυκα, δεξαμενές, αντλία, κλπ).

ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ