

-Ημιδομημένη Συνέντευξη από Ειδικούς ή Επαγγελματίες-

«Βιολογικά Προϊόντα»

Συνέντευξη από καταστηματάρχη.

-Καλησπέρα σας.

-Καλησπέρα.

-Σήμερα βρίσκομαι εδώ για να σας πάρω μία συνέντευξη, με θεματικό κλάδο «διατροφή» και πιο συγκεκριμένα με τα βιολογικά προϊόντα που πουλάτε. Να ξεκινήσουμε;

-Παρακαλώ, ξεκινήστε.

-Αρχικά θα ήθελα να μου διευκρινίσετε εάν, ανάμεσα στα τρόφιμα που πουλάτε, υπάρχουν και τα λεγόμενα «βιολογικά»;

-Φυσικά και υπάρχουν, βρίσκονται ακριβώς εκεί.

-Για πείτε μου, τι σας έκανε να επιλέξετε τον κλάδο των βιολογικών προϊόντων;

-Πολύ καλή και εύστοχη ερώτηση! Η απάντηση μου είναι απλή. Τα βιολογικά προϊόντα -για να λέμε όλη την αλήθεια- δεν ήταν η αρχική μου σκέψη για πώληση στο κατάστημα, αλλά με την ζήτηση που είχαν κατάφεραν να γίνουν προϊόντα μου.

-Θα μπορούσατε να απαριθμήσετε κάποιους λόγους επιλογής βιολογικών προϊόντων, κυρίως, αν γνωρίζετε, από την μεριά του κοινού;

-Σύμφωνα με τις πληροφορίες που έχω πάρει από τους πελάτες του καταστήματος ο κόσμος στις μέρες μας φαίνεται να προτιμάει τα βιολογικά για τον εξής λόγο, ο οποίος είναι και ο πιο σημαντικός. Τα βιολογικά προϊόντα περιέχουν περισσότερες θρεπτικές ουσίες και βιταμίνες σε αντίθεση με τα συμβατικά, κάνοντας τα πιο αξιόπιστα προς τον ανθρώπινο οργανισμό.

-Θεωρείτε πως τα βιολογικά προϊόντα συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος;

-Δυστυχώς σε αυτή την ερώτηση δεν μπορώ να δώσω απάντηση διότι δεν το γνωρίζω όμως υποθέτω πως υπάρχουν οφέλη προς το περιβάλλον όπως και προς τους ανθρώπους.

-Τα βιολογικά προϊόντα έχουν μεγαλύτερο κόστος σε σχέση με τα υπόλοιπα προϊόντα για το κοινό αλλά και για εσάς, τον πωλητή;

-Πιστεύω πως η απάντηση είναι προφανής. Τα βιολογικά προϊόντα σαφώς και επιβαρύνουν με ένα λίγο μεγαλύτερο κόστος καθώς απαιτείται διαδικασία για να έρθουν στο ράφι οποιουδήποτε καταστήματος.

-Πιστεύετε πως το ίδιο το κοινό δείχνει ενδιαφέρον στα βιολογικά προϊόντα;

-Όπως ανέφερα προηγουμένως το κατάστημα δεν προοριζόταν να διαθέτει όλων των ειδών βιολογικά προϊόντα, επομένως παρέχω στο κοινό ότι μου ζητήσουν. Συμπερασματικά βλέπουμε πως όντως υπάρχει ζήτηση στον κλάδο των βιολογικών προϊόντων από το κοινό.

-Είπατε πως μπορείτε να φέρετε ότι σας ζητηθεί από το κοινό. Ποιο βιολογικό προϊόν δουλεύετε εσείς περισσότερο από αυτά που σας ζητούνται;

-Υπάρχουν απίστευτα πολλά προϊόντα τα οποία οι άνθρωποι προμηθεύονται αλλά κατά την άποψη μου το προϊόν με την μεγαλύτερη ζήτηση είναι οι βιολογικές μαρμελάδες.

-Και τώρα θα σας κάνω την τελευταία ερώτηση της συνέντευξης. Πείτε μου, γιατί πιστεύετε ο κόσμος τις προτιμάει από τις κανονικές μαρμελάδες;

-Πιστεύω πως όλα έχουν να κάνουν με την ζάχαρη την οποία όλοι προσπαθούμε να αποφύγουμε. Έπειτα έχουμε και την προέλευση που πολλές φορές παίζει μεγάλο ρόλο. Για παράδειγμα, θα προτιμήσουν μία μαρμελάδα η οποία έγινε σε ένα κοντινό χωριό παρά μία που είναι φτιαγμένη σε ένα εργοστάσιο. Το κόστος όμως δεν παίζει πολύ ρόλο όταν έχει να κάνει με την υγεία.

-Αυτό ήταν το τέλος της συνέντευξης, σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας.