

Összefoglalás

Arra kerestem a választ, hogy a cannabis élelmiszer termékeket mennyire ismerik, milyen lehetőségek rejlenek benne és milyen előnyökkel jár forgalmazása a modern értékesítésre vonatkozólag.

A cannabis gyógyhatású készítmények megjelenésével, veszélyeivel, elfogadásával, kiskereskedelmi piacon történő eladási lehetőségével is foglalkoztam a kutatásom során. Már azzal nagy eredményt érhetünk el, ha komolyan beszélünk a témáról, és hiteles személyek állnak a termékek mellé.

A célom az volt a dolgozatom kapcsán hogy kapjak egy átfogó képet a kender és a cannabis termékekről és azok modern értékesítési lehetőségéről. Szerettem volna bebizonyítani, hogy egy kék óceán stratégia módszerrel milyen versenyelőnyökre tehetünk szert adott ágazatban. A hipotézisek, amelyekre a választ kerestem:

H1: A cannabis élelmiszer megismerése, megismertetése a kereskedelem területén.

Kutatásom célja hogy megismerjem a kendert mint növényt és rálátást nyerjek a növényből készíthető termékek sokféleségére, piaci lehetőségeire, akadályaira, és megértsem a készítményekkel kapcsolatos megosztottságot.

H2: A cannabis gyógyhatású készítmények megjelenése és elfogadtatása a hazai kiskereskedelemben.

Kutatásom második célja megismerni hogy milyen szerepe van és milyen szerepe lehet a cannabis vagy a cbd olajnak a betegeknek. Milyen a termék fogadtatása, termékforgalmazás és az értékesítésben betöltött szerepe, lehetősége.

H3: A kék óceán stratégia szemléletmód egy tudatos vásárlói réteget vonz be, ezáltal növelik a versenyképességet, profitot és a forgalmat egyaránt.

Kutatásom célja továbbá hogy hogyan teremthetünk egyedi piacot a termékeinknek hogy versenyelőnybe kerüljünk a piac többi szereplőjével szemben. Mi teszi eladhatóvá, mi ruházza fel fő tulajdonságokkal a terméket úgy, mint egyedi, innovatív, egészséges.

1. ábra: Célok, Hipotézisek

	CÉLOK	HIPOTÉZISEK	?
1	A cannabis élelmiszer megismerése, megismertetése a kereskedelem területén.	A cannabis élelmiszernek helye van a mai innovatív, modern kereskedelemben.	
2	A cannabis gyógyhatású készítmények megjelenése és elfogadtatása a hazai kiskereskedelemben.	A pozitív marketing kommunikáció kelendőssíti és elfogadtatja a termékeket az emberek számára.	
3	Az kék óceán stratégia szemléletmód egy tudatos vásárlói réteget vonz be, ezáltal növelik a versenyképességet, profitot és a forgalmat egyaránt.	Az egyedi innovatív termékek új vevőket hoznak be, növelik a vevőszámot, a forgalmat és a vásárlói lojalitást.	

Forrás: Saját kutatás, 2022, N=100

Megfigyelésem valamint kutatásom összegzéseképpen a sikeresen felépített egyedi, innovatív márka minden esetben élvezi a megteremtett versenyelőnyt a saját maga által létrehozott piacon kihasználva a modern értékesítés nyújtotta előnyöket. A monopol helyzet értékmérője a pénz, illetve a termék által biztosított fedezet. A kutatásom szerint a termék még megosztó a piacon de egyre nagyobb népszerűségnek örvend. A termékeket támogató személyek látókörében, a márka felépítésében szinte minden esetben megelőzi az egyéni érdeket a sikerre vagy értékesítésre szánt termék előtérbe helyezése. Ha a termék bekerül a reformélelmiszerek kategóriába akkor a népszerűsége megnő az egészségtudatos vásárlók között. A kék óceán stratégia működik a cannabis élelmiszer termékek esetében. Egy kérdés merül fel, hogy a nagy neves konkurens gyártók milyen gyorsan ismerik fel a veszélyt és reagálnak saját termékekkel.