

# ЖІСА ІІІ і ВОУЦ АПК Курс «Маркетингові технології» 29.05 – 02.06.2026

□□□ 29 травня 2026 року у Волинському обласному учбовому центрі АПК розпочався навчальний курс «Маркетингові технології» в межах ІІІ циклу програми ЖІСА. Викладачка **Оксана Зеленко** представила вступний огляд курсу та окреслила його ключові завдання.

У рамках першого заняття було розглянуто тему «Маркетинг малих форм виробництва плодоовочевої продукції». Основна увага приділялася базовим поняттям маркетингу для малих фермерських господарств та виробників плодоовочевої продукції в Україні. Обговорювалися питання:

- сутність маркетингу та його значення для фермерських підприємств;
- способи формування цінності продукції для споживача;
- класифікація типів клієнтів та особливості роботи з ними.

Слухачки курсу активно долучалися до дискусій, ставили запитання та ділилися власним досвідом. Викладачка висвітлила практичні аспекти маркетингу малих форм виробництва: **збирання, сортування, реалізація, зберігання, пакування та доставка свіжої продукції.**

Теоретичну частину заняття завершило ознайомлення з концепцією «4P» (**Product, Price, Place, Promotion**) у контексті фермерського виробництва, а також із сучасними інструментами цифрового маркетингу.

У практичному блоці учасниці обговорювали типові помилки фермерів, питання конкуренції та формування бренду. Навчання

було насичене прикладами з реальної практики, що сприяло кращому розумінню маркетингових стратегій у сфері агровиробництва.

## □ 1 червня

Під час заняття було опрацьовано тему **«Післязбиральна обробка та підготовка плодоовочевої продукції до продажу»**. Викладачка **Оксана Зеленко** висвітлила ключові аспекти післязбирального етапу виробництва, зокрема:

- технологію збирання, сортування, реалізації, зберігання, пакування та доставки плодоовочевої продукції;
- значення післязбирального етапу у формуванні кінцевої якості товару;
- шлях продукції **від поля до покупця**;
- вплив часу збирання врожаю на його якість і рентабельність;
- типові помилки фермерів та способи їх уникнення;
- класифікацію продукції за категоріями якості – **преміум, стандартна, дрібна та пошкоджена**;
- особливості **каналів реалізації** та вибір найвигіднішого шляху збуту;
- фактори ефективного **зберігання, пакування та транспортування** продукції.

Слухачки активно обговорювали практичні приклади, аналізували власний досвід і підводили підсумки заняття. У результаті сформовано розуміння того, як **аграрний продукт «працює» від поля до прибутку**, адже саме якісна післязбиральна підготовка та доставка визначають основну частку доходу виробника.

Заняття пройшло продуктивно, а отримані знання слухачки планують застосувати у власних господарствах.

□ 2 червня продовжилися навчальні та практичні заняття III циклу курсу ЖІСА **«Маркетингові технології»**.

□ У першій половині дня слухачі разом із представниками адміністрації відвідали господарство Сергія Шеремети. Фермер представив технологію вирощування полуниці, детально пояснив процеси посадки, догляду, підживлення, захисту від шкідників, а також особливості збирання, зберігання та реалізації продукції. Окрему увагу було приділено питанням ринків збуту та забезпечення конкурентоспроможності фермерського виробництва.

□ У другій половині дня навчання продовжила викладачка Оксана Зеленко. Вона акцентувала на ключових аспектах формування стабільного бізнесу у фермерському господарстві. Слухачі отримали пояснення щодо поняття «додана вартість» та ознайомилися з основними видами переробки плодово-ягідної продукції. Було підкреслено важливість глибокого знання власного продукту та його якості для визначення оптимальної ціни. Розглянуто базові положення укладання угод та правові основи діяльності фермера.

□ Учасниці активно ставили запитання та обговорювали приклади контрактного фермерства. Відзначалося, що належна організація господарської діяльності забезпечує стабільний дохід і сприяє формуванню довгострокових партнерських відносин, що є вигідним для всіх сторін співпраці.

□ Заняття завершилися підведенням підсумків, виконанням тестових завдань та оцінюванням результатів навчального курсу «Маркетингові технології».

□ #ВОУЦАПК #JICA III #МаркетинговіТехнології #Фермерство #Освіта #Практика

17:04 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) | 29.05.2026 JICA III

### Формула успішного маркетингу фермера

П'ять послідовних кроків, які перетворюють звичайне господарство на успішний агробізнес.

- Крок 1: Вивчити покупця**  
Хто він? Що цінує? Скільки готовий платити? Де купує?
- Крок 2: Вирощувати те, що потрібно ринку**  
Обирати культури та сорти з урахуванням попиту, а не лише агрономічної зручності
- Крок 3: Забезпечити якість**  
Сортування, упаковка, дотримання технологій – якість є основою репутації
- Крок 4: Розповісти про себе**  
Активна присутність у соціальних мережах, фото, відео – регулярний контакт із покупцем
- Крок 5: Побудувати довгострокові відносини**  
Постійний клієнт – стабільний дохід. Утримуйте покупців якістю й довірою

19

1 МАРТНЯ, ВСТУП | Сторінка

17:04 16°C Windy 29.05.2026

17:04 16°C Windy 29.05.2026

The image shows a Zoom meeting interface. On the left, a presentation slide titled 'Формула успішного маркетингу фермера' (Formula for Successful Farmer Marketing) is displayed. The slide lists five steps: 1. Research the customer, 2. Grow what the market needs, 3. Ensure quality, 4. Tell your story, and 5. Build long-term relationships. On the right, a grid of participants is visible, including Oksana Zelenko, Roma Lipich, Tamara Golia, and others. The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the date 29.05.2026 and time 17:04.



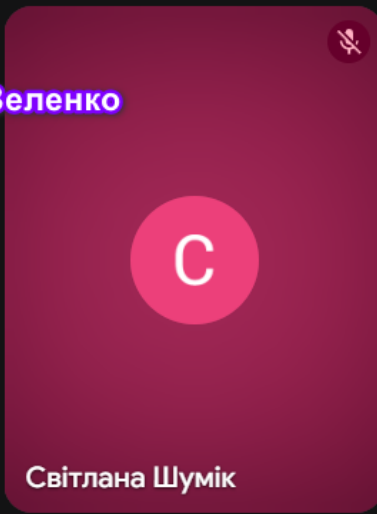
Oksana Zelenko



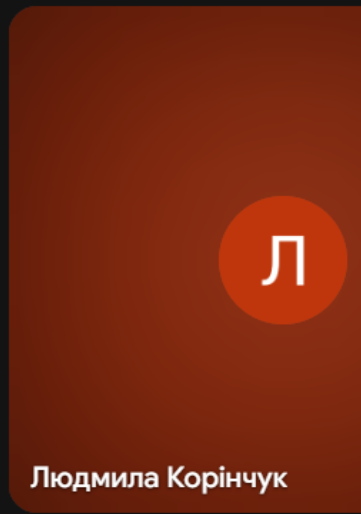
Жанна Сніцар



Roma Lipich



Світлана Шумік



Людмила Корінчук

29.05.2026



Meet: sei-oqmi-gjs

https://meet.google.com/sei-oqmi-gjs?pli=1&authuser=1

13:15 | sei-oqmi-gjs

The screenshot shows a Google Meet interface with a grid of participants. In the center, a title card reads: **ВОУЦ АПК** **ЖСА III**  
**курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ**  
**01.06.2026**

Participants visible in the grid include: Oksana Zelenko, Тамара Голянська, Наталія Крутійко, Вікторія Гавр..., Світлана Шумік, Жанна Сніцар, and Рома Ліпич. The bottom of the screen shows a Windows taskbar with the date 01.06.2026 and time 13:15.

https://meet.google.com/sei-oqmi-gjs?pli=1&authuser=1

12:39 | sei-oqmi-gjs | Оksana Zelenko (Презентація) **ЖСА III** **ВОУЦ АПК** **01.06.2026**

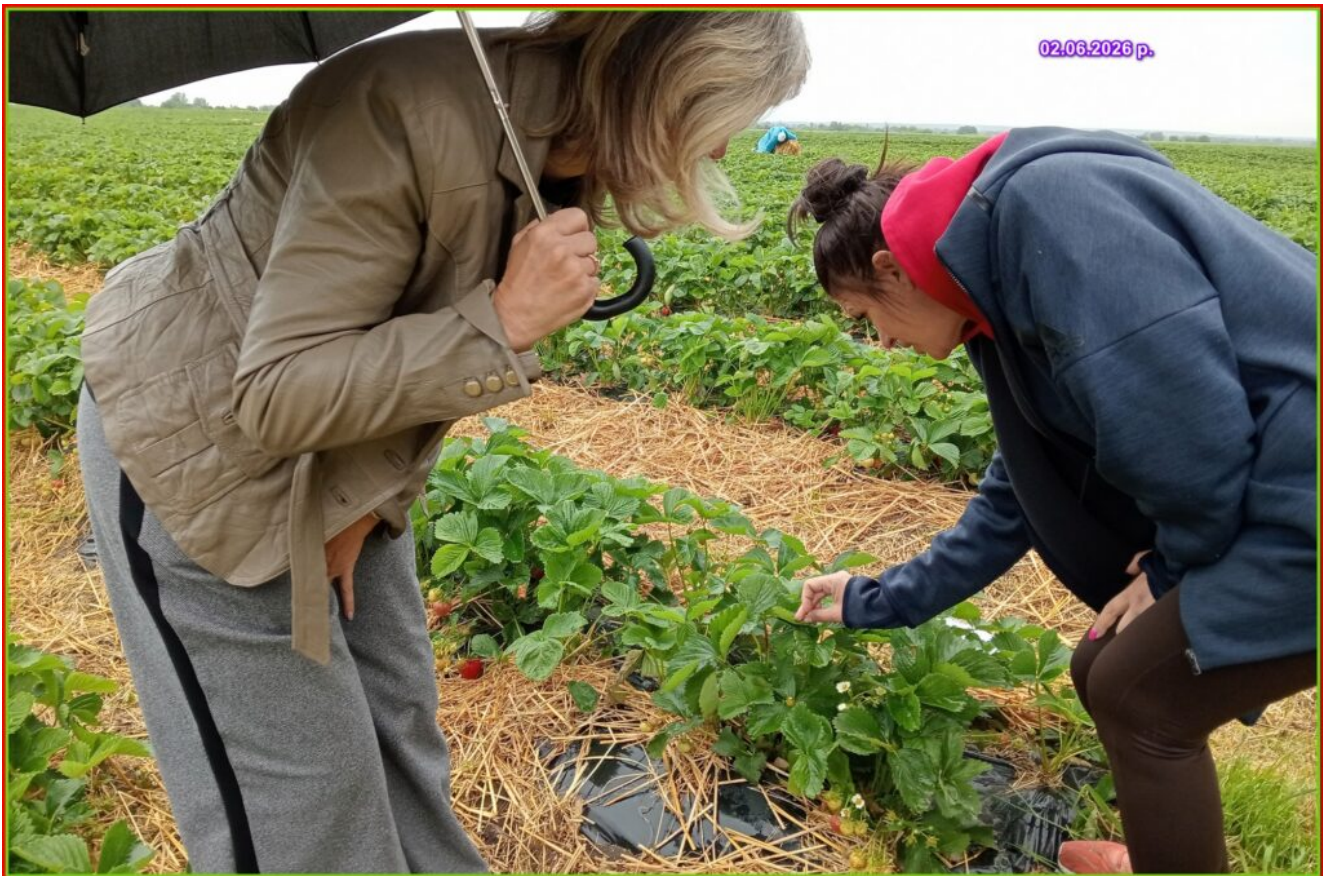
The screenshot shows a presentation slide titled **курс Маркетингові технології** with the subtitle **Шлях продукції від поля до покупця**. The slide content includes:

- На кожному з етапів можна або зберегти прибуток, або втратити його. Розуміння цього ланцюга — перший крок до ефективного агробізнесу.
- Вирощування**: Планування та догляд за культурою
- Сортування**: Відокремлення за якістю
- Збирання**: Правильний час і методи збору
- Пакування**: Захист і маркування продукції

Participants visible in the grid include: Oksana Zelenko, Тамара Голянська, Людмила Прач, Рома Ліпич, Людмила Корін..., Olga Kolesnyk, Жанна Сніцар, and ВОУЦ АПК. The bottom of the screen shows a Windows taskbar with the date 01.06.2026 and time 12:39.



oplus\_0



oplus\_0



oplus\_0

02.06.2026 р. ЛІСА ІІІ ВОУЦ АПК

курс Маркетингові технології

практичне заняття

с.Княгининок





oplus\_0

12:40 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) | JICA III | ВОУЦ АПК | 01.06.2026 | Курс Маркетингові технології | 16

### Збирання врожаю: типові помилки

**Що роблять неправильно**

- Збирають у спеку**  
Збирання в найспекотніший час дня прискорює псування.
- Брудна тара**  
Забруднення стимулює ріст бактерій і грибків.
- Механічні пошкодження**  
Удари та тиск при зборі відкривають шлях інфекціям.

**Наслідки помилок**  
Навіть найкраща продукція, зібрана порушеннями, швидко втрачає свій вигляд і ринкову вартість.

- Швидке псування**  
Термін придатності скорочується в рази.
- Погіршення вигляду**  
Непривабливий товар складніше продати.
- Зниження ціни**  
Доводиться продавати

**Учасники зустрічі:** Oksana Zelenko, Тамара Голянська, Людмила Прач, Roma Lipich, Людмила Корінч..., Olga Kolesnyk, Жанна Сніцар, VOУЦ АПК, Ще 7 осіб

19°C Partly sunny | Пошук | 12:40 01.06.2026



oplus\_16

02.06.2026 р.

ЛІСА ІІІ ВОУЦ АПК

практичні заняття



oplus\_48

ЛІСА III ВОУЦ АПК

практичні заняття

морозильники Миколи Склезя

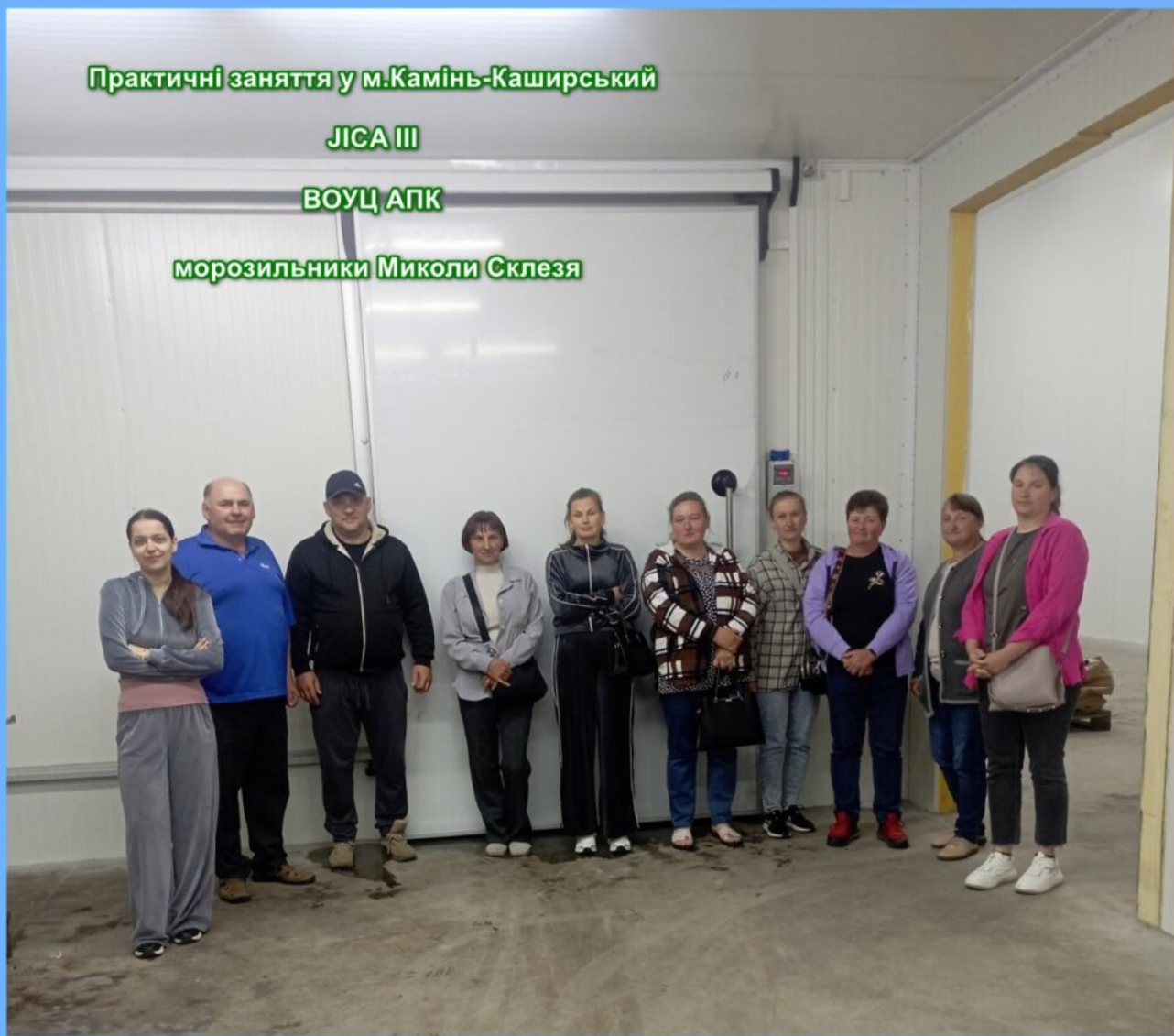


Практичні заняття у м.Камінь-Каширський

ЛІСА ІІІ

ВОУЦ АПК

морозильники Миколи Склезя



ЛІСА ІІІ ВОУЦ АПК практичні заняття

м.Камінь-Каширський

морозильники господаря Миколи Склезя



12:44 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) **JICA III** Курс Маркетингові технології **01.06.2026**

## Що таке сортування продукції?

Сортування – це систематичний розподіл зібраної продукції на групи за чіткими ознаками. Це не просто додаткова робота – це основа комерційного успіху.

Критерії сортування

- Розмір
- Якість
- Ступінь стиглості
- Зовнішній вигляд

Почуєте завжди готовий **більше платити** за однорідну, передбачувану продукцію. Однорідність – це ознака професіоналізму.

19°C Partly sunny

12:53 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) **JICA III** Курс Маркетингові технології **01.06.2026**

## Основні фактори зберігання





Якість зберігання визначається чотирма ключовими параметрами. Навіть незначне порушення одного з них може скоротити термін зберігання у кілька разів.

- Температура**  
Найважливіший фактор. Кожна культура має оптимальний температурний діапазон зберігання. Відхилення прискорює дозрівання та гниття.
- Вологість**  
Надмір вологи сприяє розвитку цвілі та гнилей. Нестача – призводить до в'янення та втрати товарного вигляду.
- Вентиляція**  
Постійний рух повітря відводить тепло та вуглекислий газ, що виділяється продукцією в процесі дихання.
- Захист від сонця**  
Пряме сонячне світло стимулює перезрівання, знебарвлення та прискорює розкладання продукції.

19°C Partly sunny

13:00 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) **JICA III** Курс Маркетингові технології **01.06.2026** 17

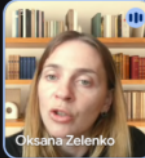
## Сучасні тенденції пакування

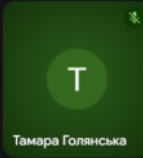
-  **Паперові пакети**  
Біорозкладні, легкі, популярні серед свідомих споживачів.
-  **Картонні коробки**  
Мцнє, зручні для штабелювання, підходять для доставки.
-  **Екологічна упаковка**  
Матеріали з перероблених ресурсів підвищують імідж бренду.
-  **Брендована тара**  
Логотип і назва ферми підвищують впізнаваність та лояльність покупців.

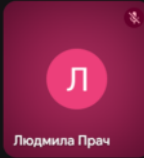
**Чому це важливо?**


Споживачі дедалі більше звертають увагу на екологічність. Дослідження показують, що більшість покупців готові обрати продукцію в екологічній упаковці навіть за трохи вищою ціною.

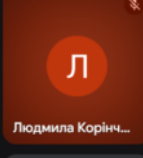
🕒 Екологічна упаковка — це не лише тренд, а й конкурентна перевага вашої продукції.

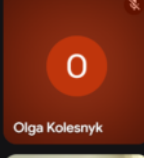
  
Oksana Zelenko

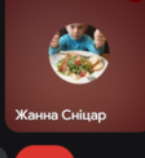
  
Тамара Голянська

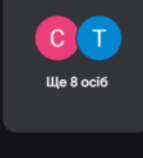
  
Людмила Прач

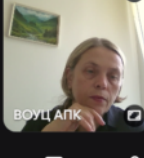
  
Roma Lipich

  
Людмила Корінч...

  
Olga Kolesnyk

  
Жанна Сніцар

  
Ще 8 осіб

  
ВОУЦ АПК


19°C Partly sunny | Пошук | 13:00 01.06.2026

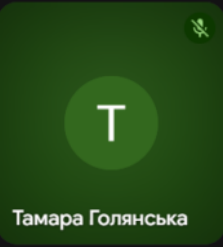
**JICA III** Курс Маркетингові технології **01.06.2026** 17

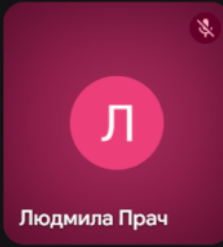
**Чому це важливо?**

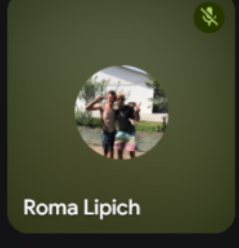
Споживачі дедалі більше звертають увагу на екологічність. Дослідження показують, що більшість покупців готові обрати продукцію в екологічній упаковці навіть за трохи вищою ціною.

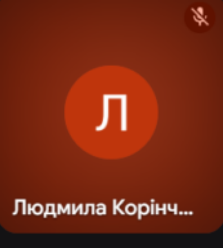
🕒 Екологічна упаковка — це не лише тренд, а й конкурентна перевага вашої продукції.

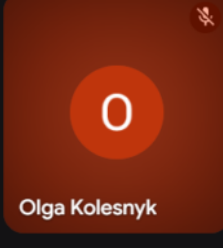
  
Oksana Zelenko

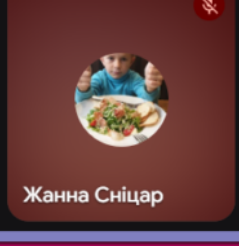
  
Тамара Голянська


  
Людмила Прач

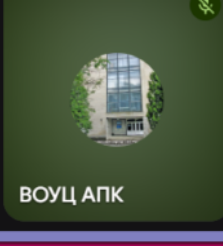
  
Roma Lipich

  
Людмила Корінч...

  
Olga Kolesnyk

  
Жанна Сніцар

  
Ще 8 осіб

  
ВОУЦ АПК

13:03 | sei-oqmi-gjs | Оksana Zelenko (Презентація) **JICA III курс Маркетингові технології** 01.06.2026

## Доставка продукції: останній етап перед покупцем

У сучасному світі швидкість і якість доставки часто важливіші за рекламу. Покупець, який отримав свіжу та неушкоджену продукцію вчасно, стає постійним клієнтом.

<p><b>Свіжість</b></p> <p>Продукція має прийти до покупця у такому ж стані, в якому покинула склад. Холодовий ланцюг — обов'язковий.</p>	<p><b>Вчасно</b></p> <p>Затримки доставки — це злісована продукція та втрачені клієнти. Пунктуальність будує репутацію.</p>
--	---

**Без пошкоджень**

Правильна упаковка та обережне поводження під час навантаження гарантують цілісність продукції при отриманні.

Людди

Вимкнути мікрофони всіх учасників

- Ольга Свистун
- Світлана Шумік
- Тамара Голянська
- Тома Гайдучак
- Оksana Zelenko
- Оksana Zelenko (Презентація)
- Olga Kolesnyk
- Roma Lipich

Ще 13 осіб

19°C Partly sunny

Пошук

13:03 01.06.2026



oplus\_0

17:03 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) | курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІ | 15

## Чому фермеру недостатньо лише вирощувати продукцію?

Більшість фермерів стикаються з однією і тією ж проблемою: урожай зібраний, але покупців мало, а ціна стрімко падає в розпал сезону. Щоб вибудувати стабільний бізнес, необхідно мислити ширше.

- Шукати нові ринки: Виходьте за межі місцевого ринку – розглядайте супермаркети, ресторани, онлайн-продажі.
- Додана вартість: Переробляйте продукцію, щоб продавати її довше зберігати.

16°C Cloudy | 02.06.2026

17:29 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) | 02.06.2026 р. - ЖІСА III | курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІ | 18

## Що таке контрактне фермерство?

Контрактне фермерство – це сучасна модель співпраці між фермером і покупцем, яка базується на попередньо укладеному договорі ще до початку посівного сезону. Це змінює весь підхід до планування виробництва.

- Гарнтований покупець: Фермер знає заздалегідь, кому він продаватиме врожай – ще до того, як посіяв насіння.
- Закфіксована ціна: Ціна узгоджується до початку сезону – фермер захищений від ринкових коливань.
- Чіткі вимоги: Домляє про стандарти якості, сорти та умови поставки.

16°C Cloudy | 02.06.2026

17:39 | sei-oqmi-gjs | JICA III | 02.06.2026 р. курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

Чат під час зустрічі

Наведіть курсор на повідомлення, щоб закрити його

17:37

Перше покликання - Тест на розуміння для слухачів Останній день (кожного курсу)

<https://docs.google.com/forms/d/1EAlpO1547rMlurksQNE6dMkVBy7ZUIG1eMv553Aki5gZ7peJm3NQ/view/form>

17:39

Друге покликання - Фінальна анкета для слухачів (Оцінка навчального курсу "Маркетингові технології")

Надіслати повідомлення

16°C Cloudy

Пошук

17:40 02.06.2026

04-A3 Маркетингові технології

sveta.voytovich2013@gmail.com [Змінити обліковий запис](#)

Бачите тільки ви

Зірочка (\*) указує, що запитання обов'язкове

Прізвище, ім'я \*

Ваша відповідь

Навчальний заклад: \*

- 1. Житомирський агротехнічний фаховий коледж
- 2. підрозділ «Немішайвський фаховий коледж»
- 3. Волинський Обласний Учбовий центр підготовки, перепідготовки
- 4. Заклад професійної (професійно-технічної) освіти «Північний професійний коледж»
- 5. Чернівецький обласний навчально-консультаційний центр підготовки та перепідготовки кадрів АПК

JICA III | 02.06.2026 р.

підсумкове тестування курсу МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

https://meet.google.com

Oksana Zelenko (Презентація)

Висновки сучасний фермер – це більше, ніж виробник

17:34 02.06.2026

