

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 покупця якістю й довірою

Participants: Oksana Zele..., Roma Lipich, Тамара Голя..., Світлана Ш..., Вікторія Га..., Жанна Сніцар, Ще 11 осіб, ВОУЦ АПК

16°C Windy | 17:04 29.05.2026



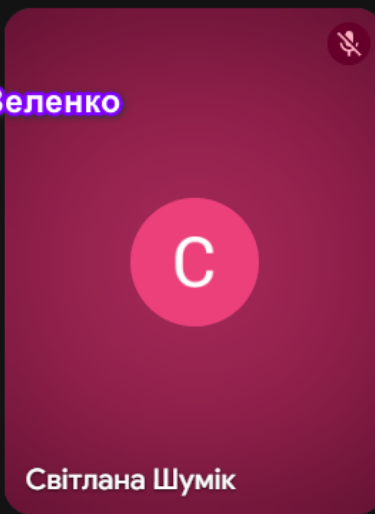
Oksana Zelenko



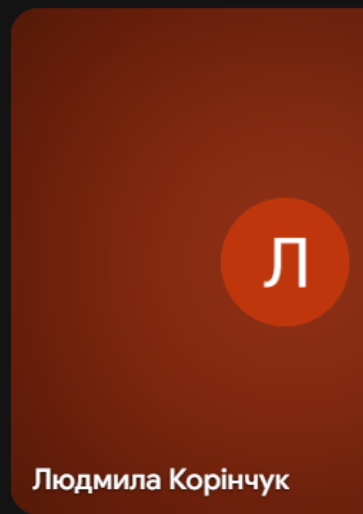
Жанна Сніцар



Roma Lipich



Світлана Шумік



Людмила Корінчук

29.05.2026



Meet 'sei-oqmi-gjs' | 13:15 | sei-oqmi-gjs

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

13:15 | sei-oqmi-gjs

Oksana Zelenko

Тамара Голянська

Наталія Крутійко

Викторія Гавр...

Світлана Шумік

Жанна Сніцар

Roma Lipich

ВОУЦ АПК **ЖСА III**

курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

01.06.2026

Жанна Сніцар

VOUЦ АПК

19°C Partly sunny

Пошук

13:15 01.06.2026

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

курс Маркетингові технології

Шлях продукції від поля до покупця

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

Oksana Zelenko

Тамара Голянська

Людмила Прач

Roma Lipich

Людмила Корінч...

Olga Kolesnyk

Жанна Сніцар

Ще 7 осіб

VOUЦ АПК

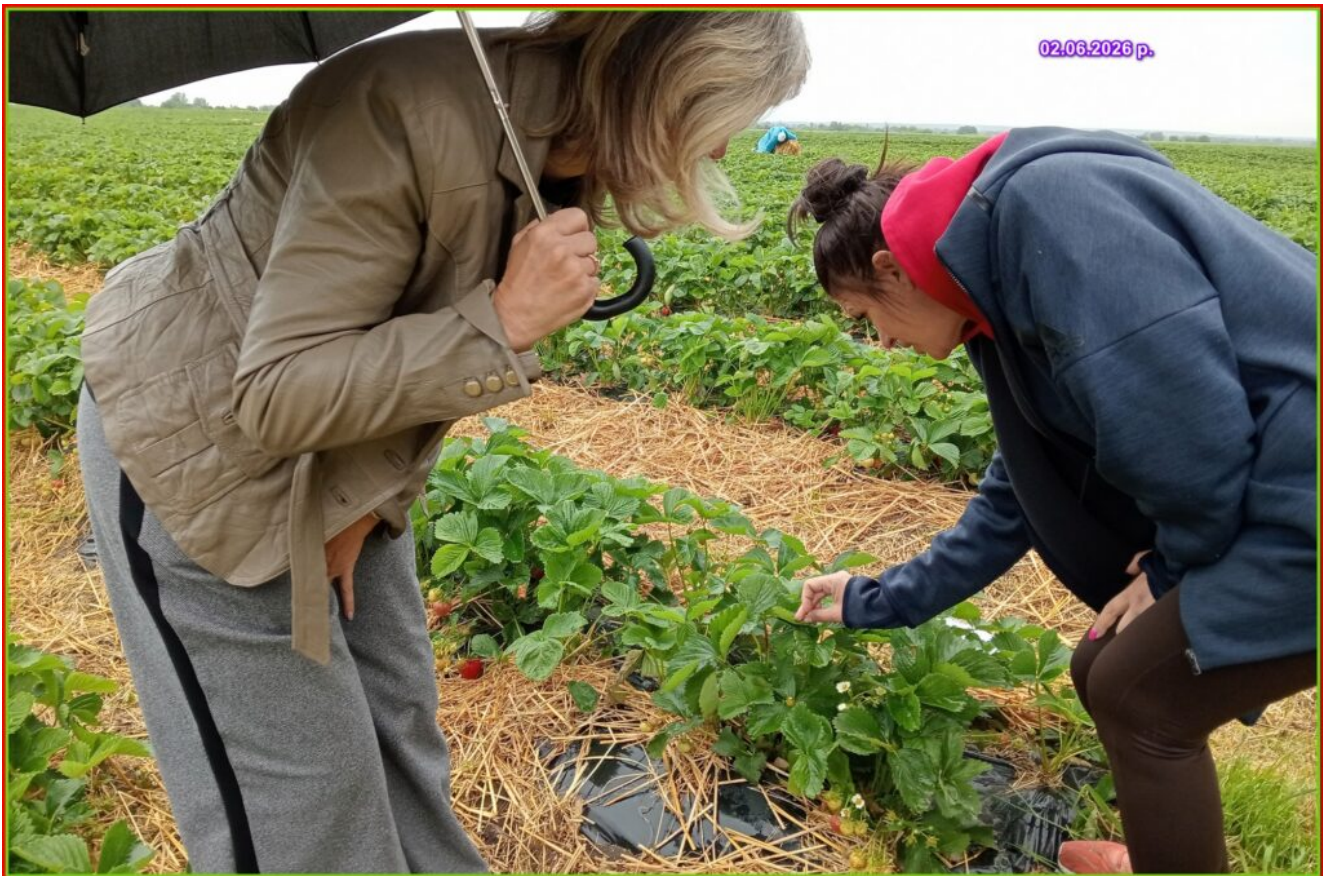
19°C Partly sunny

Пошук

12:39 01.06.2026



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 | Оksana 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: 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

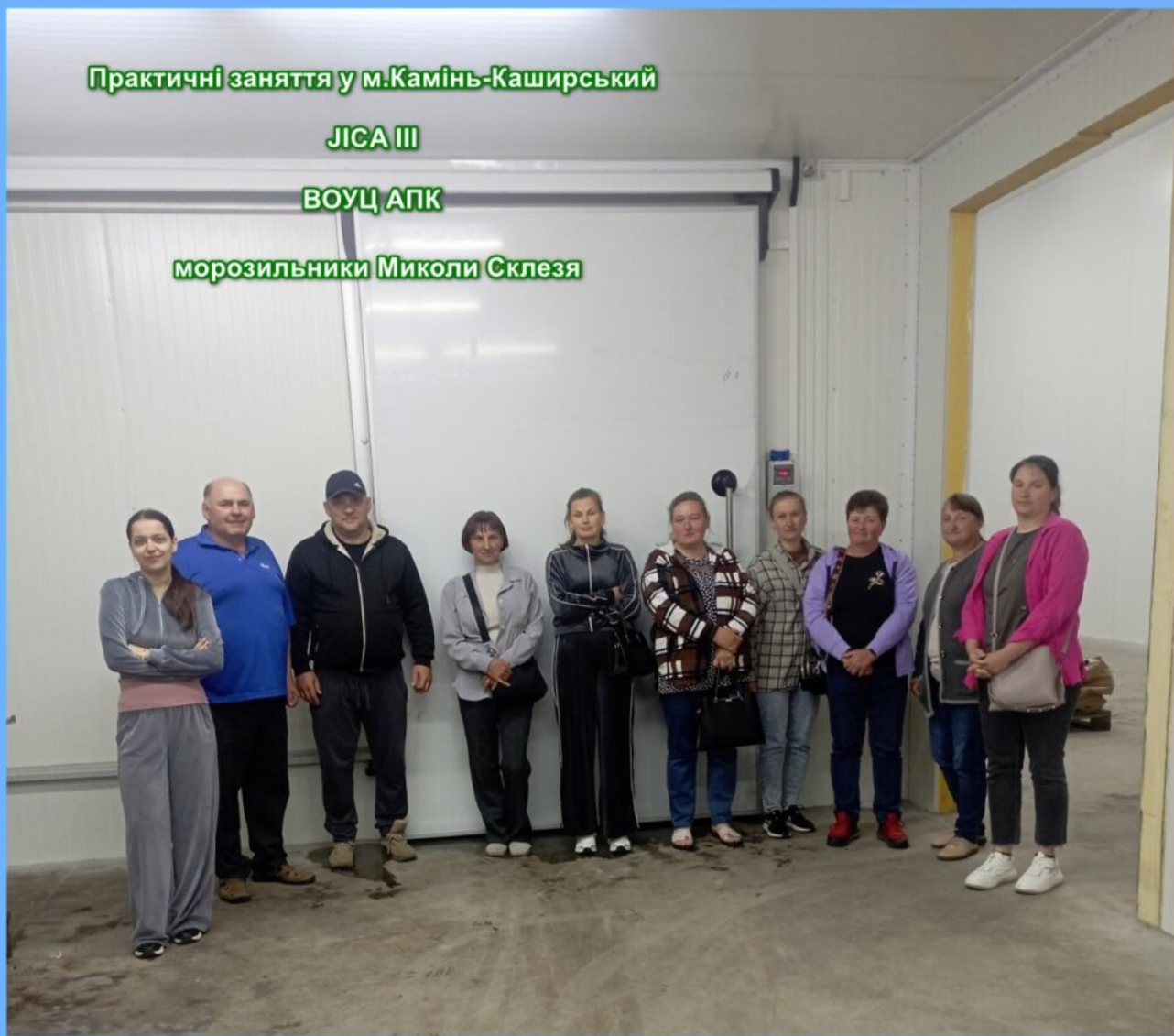


Практичні заняття у м.Камінь-Каширський

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

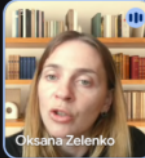
Сучасні тенденції пакування

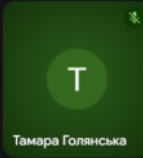
-  **Паперові пакети**
Біорозкладні, легкі, популярні серед свідомих споживачів.
-  **Картонні коробки**
Міцні, зручні для штабелювання, підходять для доставки.
-  **Екологічна упаковка**
Матеріали з перероблених ресурсів підвищують імідж бренду.
-  **Брендована тара**
Логотип і назва ферми підвищують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

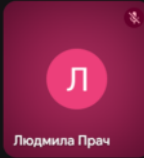
Чому це важливо?


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

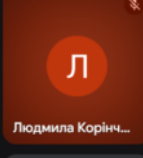
🕒 Екологічна упаковка — це не лише тренд, а й конкурентна перевага вашої продукції.

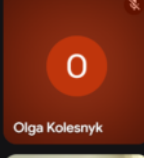

Oksana Zelenko

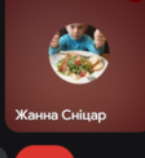

Тамара Голянська

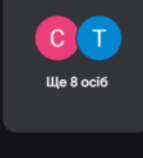

Людмила Прач

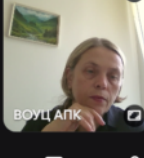

Roma Lipich


Людмила Корінч...


Olga Kolesnyk


Жанна Сніцар


Ще 8 осіб


ВОУЦ АПК


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

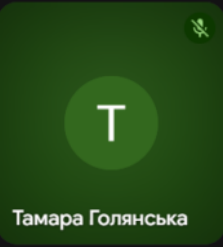
JICA III Курс Маркетингові технології **01.06.2026** 17

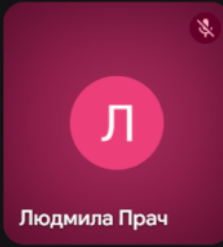
Чому це важливо?

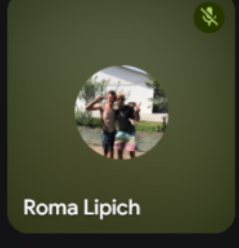
Споживачі дедалі більше звертають увагу на екологічність. Дослідження показують, що більшість покупців готові обрати продукцію в екологічній упаковці навіть за трохи вищою ціною.

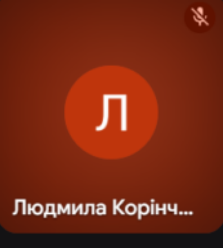
🕒 Екологічна упаковка — це не лише тренд, а й конкурентна перевага вашої продукції.

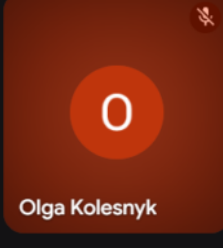

Oksana Zelenko

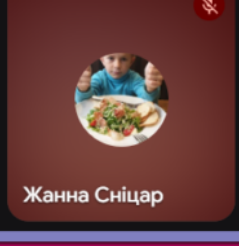

Тамара Голянська



Людмила Прач

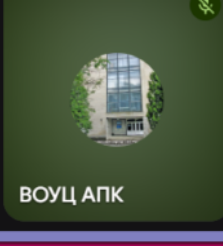

Roma Lipich


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>Свіжість</p> <p>Продукція має прийти до покупця у такому ж стані, в якому покинула склад. Холодовий ланцюг — обов'язковий.</p>	<p>Вчасно</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

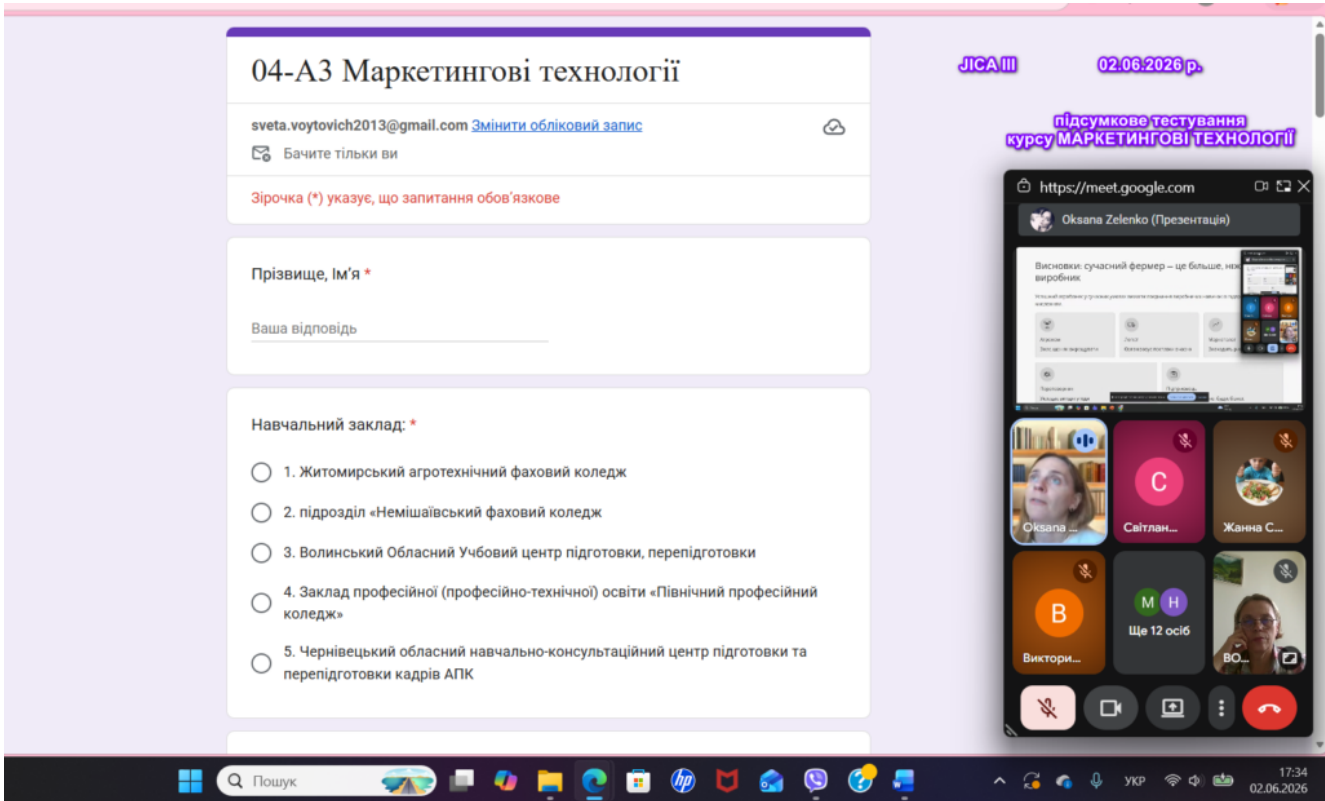
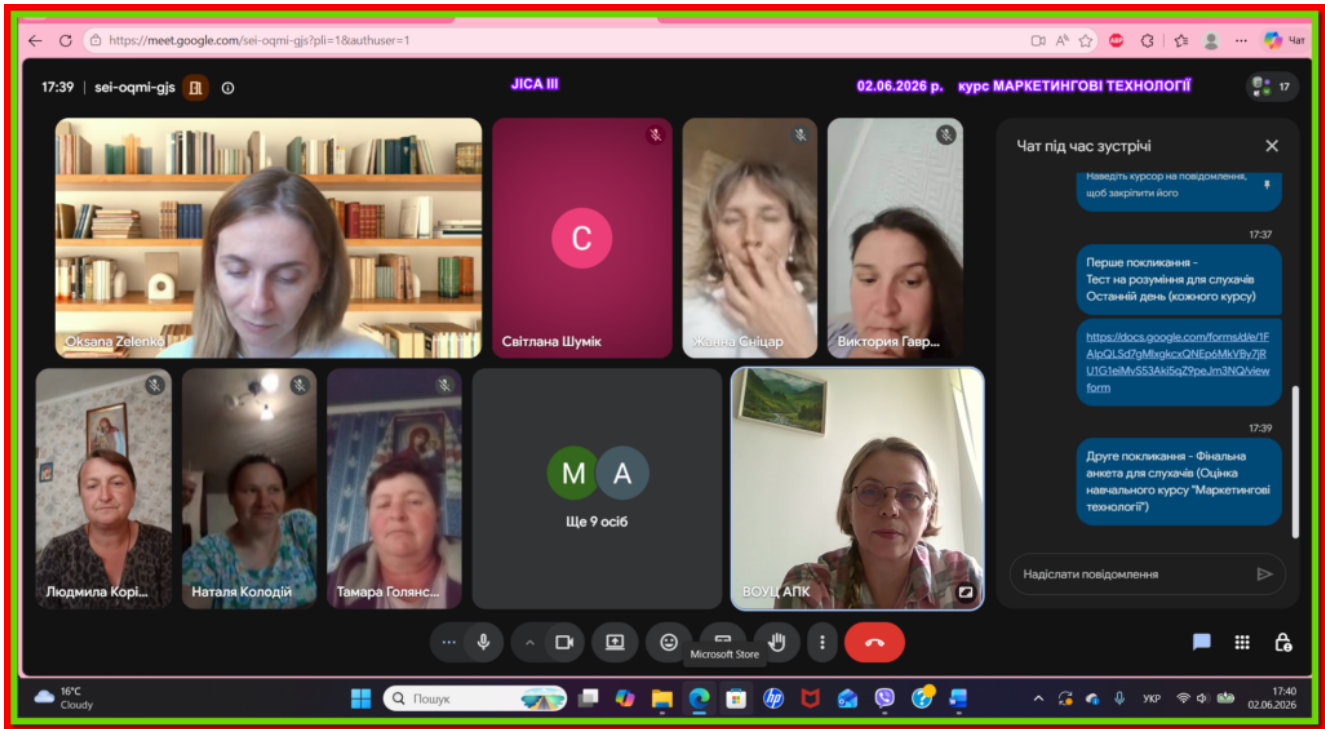
17:29 | sei-oqmi-gjs | Oksana Zelenko (Презентація) | 02.06.2026 р. - ЖІСА III | курс МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІ | 18

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.

- Гарантований 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



05-А3 Оцінка навчального курсу "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 «Немішаївський 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

02.06.2026 р.

ЛСАН

