

Θανάσης Μπέλλος

Μοναδικά ελληνικά προϊόντα Bellissimo



Όταν τα ελληνικά προϊόντα συναντούν την επιχειρηματικότητα, ο συνδυασμός μπορεί να γίνει «ακαταμάχητος». Πάνω σε αυτήν ακριβώς τη βάση ξεκίνησε το εγχείρημα του Bellissimo. «Στόχος μας να αναδείξουμε τα ποιοτικά ελληνικά προϊόντα των μικρών παραγωγών», μας εξηγεί ο άνθρωπος που κρύβεται πίσω από την εταιρεία, ο κ. Θανάσης Μπέλλος.

Του Βάιου Τασούλα

Ο πλούτος της ελληνικής γης είναι απύθμενος και τα ελληνικά προϊόντα θεωρούνται από τα κορυφαία του κόσμου, όμως ακόμη και εδώ στην Ελλάδα, συχνά επιλέγουμε επώνυμα brands από το εξωτερικό ή ακόμη και εισαγόμενα αμφιβόλου ποιότητας, αλλά χαμηλότερης τιμής. Την ίδια ώρα, ειδικά στις μεγαλουπόλεις, οι καταναλωτές συχνά αναπολούν το τρόφιμα από την επαρχία ή τα βότανα που δοκίμασαν στο χωριό, όπως και τα χειροποίητα σαπούνια που τους έδωσαν φεύγοντας το καλοκαίρι από το νησί.

Οι μικροί παραγωγοί σε όλη την Ελλάδα άλλωστε καταπιάνονται με τα πάντα, αλλά τα περισσότερα προϊόντα

τους συνήθως καταναλώνονται από τους ίδιους και την τριγύρω περιοχή, φτάνοντας σπάνια στην ευρεία μάζα των καταναλωτών στην Αττική, τη Θεσσαλονίκη, αλλά και στις υπόλοιπες περιφέρειες της χώρας.

Όλα αυτά τα γνωρίζει από «πρώτο χέρι», ο κ. Θανάσης Μπέλλος, ο οποίος για χρόνια ολόκληρα γύριζε, για λόγους δουλειάς, ανά την Ελλάδα και συχνά ερχόταν σε επαφή με τέτοιους, μικρούς παραγωγούς.

Όταν «ωρίμασε» λοιπόν ο καιρός για τον ίδιο, αποφάσισε να κάνει αυτό που σκεφτόταν όλα αυτά τα χρόνια. Να αναλάβει εκείνος να συλλέξει τα πιο ποιοτικά προϊόντα των μικρών παραγωγών της χώρας και να βοηθήσει κι



αυτός από την πλευρά του, να προωθηθούν οι Έλληνες παραγωγοί και να μάθει το καταναλωτικό κοινό στη χώρα μας, να προτιμά τα ελληνικά προϊόντα που είναι και τα πλέον ποιοτικά.

Στο πλαίσιο αυτό μάλιστα, ξεκίνησε πρόσφατα την εταιρεία Bellisimo και το e-shop στον ιστότοπο www.bellisimo.gr. Για τις πρωτοβουλίες αυτές μίλησε στο περιοδικό «Mini Market & Μικρή Λιανική». Ακολουθούν όσα ενδιαφέροντα μας είπε.

Mini Market: Πείτε μας δύο λόγια για εσάς και την αρχική ιδέα πίσω από το Bellisimo.

Θανάσης Μπέλλος: Εργάστηκα επί σειρά ετών στον κλάδο των εκτυπώσεων, σε επιτελικές θέσεις, όπως αυτές του διευθυντή παραγωγής, υπευθύνου πωλήσεων, key accounts manager, senior sales executive κ.λπ., αλλά οι πωλήσεις και ειδικά οι πωλήσεις προϊόντων που παράγονται από την ελληνική γη, πάντα με γοήτευαν.

Τα τελευταία 3-4 χρόνια, έχοντας την απαραίτητη εμπειρία, τις επαγγελματικές συνναστροφές και τα απαιτούμενα εχέγγυα επιχειρηματικότητας, δραστηριοποιήθηκα στον τομέα εμπορικής αντιπροσώπευσης και της μεσετιείας πωλήσεων. Σε αυτή την προσπάθεια, δημιούργησα το e-shop στο bellisimo.gr, παρέχοντας προϊόντα αγνά, που έρχονται στους καταναλωτές απευθείας από τον παραγωγό.

M. M.: Ποια είναι η γκάμα των προϊόντων που έχετε σήμερα υπό την ετικέτα Bellisimo;

Θ. Μ.: Υπάρχουν περίπου 75 κωδικοί προϊόντων, οι οποίοι και αφορούν μία μεγάλη γκάμα κατηγοριών. Έχουμε ζυμαρικά, μείγματα μπαχαρικών, τσάι, αλάτι, μαρμελάδες, αλλά και χειροποίητα σαπούνια, κηραλοιφές, απορρυπαντικά, καθαριστικά και πολλά ακόμη προϊόντα. Όλα είναι αυστηρά επιλεγμένα από πιστοποιημένους παραγωγούς στην Ελλάδα, που πέραν των άλλων, γνωρίζουμε και εμπιστευόμαστε προσωπικά, χρησιμοποιώντας τα προϊόντα τους πρωτίστως για εμάς και τις οικογένειές μας. Τα προσφέρουμε με αγάπη για να



απολαμβάνουν οι καταναλωτές καθημερινά τα ευεργετικά τους οφέλη για την υγεία.

M. M.: Από πού προμηθεύετε τα προϊόντα σας;

Θ. Μ.: Από μικρούς παραγωγούς τους οποίους γνωρίζω ο ίδιος και δοκιμάζω τα προϊόντα τους, πρώτα εγώ και η οικογένειά μου. Πρόκειται για ανθρώπους που θεωρώ φίλους μου και έχουμε μια αγαστή συνεργασία χρόνων. Αυτή τη στιγμή, υπό την ετικέτα Bellisimo, θα βρει κανείς προϊόντα από κάθε γωνιά της Ελλάδας. Από τη Χαλκίδα, την Κρήτη, τη Μυτιλήνη, τη Λακωνία, τη Σαλαμίνα, αλλά και από οπουδήποτε αλλού μου στείλουν ποιοτικά ελληνικά προϊόντα.

M. M.: Εκτός από το e-shop που έχετε δημιουργήσει, πού αλλού μπορεί κανείς να βρει τα προϊόντα Bellisimo;

Θ. Μ.: Όλα τα προϊόντα με τη δική μας ετικέτα πωλούνται και στο μίνι μάρκετ της οικογενείας μου, στην οδό Ιγνατίου 48 στην Πετρούπολη Αττικής. Από εκεί και πέρα, όμως, έχουμε ήδη και

κάποιες συμφωνίες χονδρικής, με κρεπωλεία και καταστήματα με βιολογικά προϊόντα. Στόχος μας είναι να φέρουμε αυτά τα ποιοτικά ελληνικά προϊόντα σε όσα περισσότερα σπίτια μπορούμε και στο πλαίσιο αυτό αναζητούμε συνεργασίες και με άλλα καταστήματα, μίνι μάρκετ, παντοπωλεία, delicatessen, ξενοδοχεία και οποιοδήποτε ενδιαφέρεται να αναδείξει την ποιότητα αυτών των προϊόντων.

M. M.: Με δεδομένο ότι πρόκειται για προϊόντα με μικρή παραγωγή, πόσο μεγαλύτερο είναι το κόστος τους;

Θ. Μ.: Η τιμή εξαρτάται από το κάθε προϊόν και παρότι το κόστος τους δεν είναι μεγάλο, είναι δεδομένο ότι υπάρχουν και φτηνότερες επιλογές στην αγορά. Σίγουρα όμως όχι αυτής της ποιότητας. Και φυσικά δεν είναι το ίδιο να αγοράζει κανείς για παράδειγμα, ένα αλάτι που έχει περάσει από 5 στάδια επεξεργασίας πριν φτάσει στο τραπέζι του, με ένα αλάτι που παρέχεται σχεδόν ακατέργαστο, με όλα τα πλούσια συστατικά του. Ούτε μια

Απώτερος στόχος είναι να υποστηρίξουμε τον Έλληνα παραγωγό και να εξηγήσουμε στους καταναλωτές ότι τα προϊόντα της χώρας μας, είναι πιο ποιοτικά από κάθε άλλο εισαγόμενο προϊόν ή προϊόν ευρείας παραγωγής από μεγάλες επιχειρήσεις.

μαρμελάδα που έχει φτιαχτεί σε μικρές ποσότητες μόνο από ελληνικά φρούτα, μπορεί να συγκριθεί με τα προϊόντα ευρείας παραγωγής. Το ίδιο ισχύει και για όλους τους κωδικούς μας και αυτό ακριβώς προσπαθούμε να αναδείξουμε. Παρ' όλα αυτά, οι τιμές τους δεν είναι σε καμία περίπτωση υψηλές και απευθύνονται σε όλους τους καταναλωτές.

Μ. Μ.: Γιατί να προτιμήσει τα προϊόντα Bellissimo ένα μίνι μάρκετ ή ένα παντοπωλείο;

Θ. Μ.: Έχοντας και ο ίδιος μίνι μάρκετ, γνωρίζω από «πρώτο χέρι» τις ανάγκες ενός τέτοιου καταστήματος. Μεγαλύτερη σημασία έχει να διαφοροποιηθεί κανείς από τον ανταγωνισμό. Εδώ, έχουμε ακριβώς δίπλα μας ένα σούπερ μάρκετ. Οπότε ένας τρόπος για να προσελκίσουμε τους καταναλωτές, είναι να τους προσφέρουμε κάτι που δεν θα το βρουν εκεί. Και αυτό το κάτι διαφορετικό, θα πρέπει να έχει και ποιότητα, ώστε αφού το δοκιμάσουν, να το ψάχνουν και να το αγοράζουν συνεχώς. Γι' αυτό και έχουμε επιλέξει τα πλέον ποιοτικά προϊόντα, για να κερδίζουν με τη μία τους καταναλωτές. Είμαστε μάλιστα ιδιαίτερα υπερήφανοι που όλες οι κριτικές για τα προϊόντα Bellissimo είναι εξαιρετικές. Πρόσφατα, μάλιστα, συμμετείχαμε και σε διαγωνισμούς γευσιγνωσίας με εξαιρετικό feedback για τη γεύση των μαρμελάδων μας. Ένας εξίσου σημαντικός λόγος για να προτιμήσει ένας επαγγελματίας τους συγκεκριμένους κωδικούς, είναι και το κέρδος. Παλιά τα μίνι μάρκετ βγάζανε λεφτά και μόνο από τα τσιγάρα. Σήμερα τα περιθώρια κέρδους στην πλειοψηφία των ψιλικών είναι ελάχιστα. Με τα δικά μας προϊόντα όμως, μπορεί ένα κατάστημα να προσφέρει κάτι ελληνικό, διαφορετικό και ποιοτικό στον πελάτη του, αλλά και να βγάλει ένα ικανοποιητικό κέρδος, πολύ μεγαλύτερο από τα συνηθισμένα.

Μ. Μ.: Σκοπεύετε να αυξήσετε την γκάμα των προϊόντων σας;

Θ. Μ.: Ναι, το πλάνο μας περιλαμβάνει διαρκή αύξηση των προϊόντων που έχουμε στο «χαρτοφυλάκιο» μας, αρκεί να πληρούν τις βασικές προϋποθέσεις που έχουμε



αναφέρει και για τα υπόλοιπα προϊόντα. Δεν είναι πολύ εύκολο βέβαια, γιατί και εμείς είμαστε ακόμη σε αρχικό στάδιο και δεν έχουμε τη δυνατότητα για μεγάλες παραγγελίες σε πολλούς μικρούς παραγωγούς. Πρόσφατα πάντως, βρέθηκα και στην έκθεση Food Expo, όπου ήρθα σε επαφή με παραγωγούς από όλη την Ελλάδα και συζητήσαμε την πιθανότητα νέων συνεργασιών και ανάδειξης όλο και περισσότερων ελληνικών προϊόντων.

Μ. Μ.: Ποιοι είναι οι επόμενοι στόχοι σας και γενικότερα τα μελλοντικά σας σχέδια;

Θ. Μ.: Απώτερος στόχος είναι να υποστηρίξουμε τον Έλληνα παραγωγό και να εξηγήσουμε στους καταναλωτές ότι τα προϊόντα της χώρας μας, είναι πιο ποιοτικά από κάθε άλλο εισαγόμενο προϊόν ή προϊόν ευρείας παραγωγής από μεγάλες επιχειρήσεις. Να τουςβάλουμε να τα δοκιμάσουν για να καταλάβουν τη διαφορά. Έτσι μπορούμε όλοι να βγούμε κερδισμένοι. Στο πλαίσιο αυτό, η αύξηση της γκάμας των προϊόντων που διαθέτουμε, αλλά και κυρίως των σημείων πώλησης των ήδη υπάρχοντων, είναι βασικοί στόχοι για το άμεσο μέλλον.

Μ. Μ.: Πείτε μας κάποια από τα προϊόντα Bellissimo που θεωρείτε εσείς ιδανικά για ένα μίνι μάρκετ ή ένα παντοπωλείο;

Θ. Μ.: Προσωπικά, θα πρότεινα σε έναν συνάδελφο επαγγελματία να δοκιμάσει όλα τα προϊόντα μας και για τον ίδιο και την οικο-

γένειά του, αλλά για το κατάστημά του θα πρότεινα σίγουρα τα εξής:

- μαρμελάδα με πράσινη ελιά και πορτοκάλι από τη Λέσβο,
- αφρίνα, το άνθος του αλατιού, από το Μεσολόγγι,
- ζυμαρικά στριφτάδια από τη Λακωνία και
- καινάρι με μείγμα μπαχαρικών και βοτάνων από τη Λέσβο.

Τα προϊόντα Bellissimo διατίθενται τόσο σε λιανική όσο και σε χονδρική, μέσω και του νέου e-shop της εταιρείας στο www.bellissimo.gr. Υπάρχει η δυνατότητα αποστολών σε όλη την Ελλάδα, με παράδοση ημέρας ή 2-3 ημερών για τις απομακρυσμένες περιοχές. Για παραγγελίες ή/και περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνείτε με τον κ. Μπέλλο στο 6942714491 ή μέσω e-mail στο bellisimogr@gmail.com ■