



ΔΙΕΘΝΕΣ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών
Δημόσια Διοίκηση

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

«Προτιμήσεις καταναλωτών για την διαμόρφωση εθνικής
στρατηγικής προώθησης για το ροδάκινο και οι συνέργειες
δημόσιου και ιδιωτικού τομέα»

Μαγδαληνή Τουπεκτσή

Α.Μ.: 10kA/2022

Επιβλέπον Καθηγητής Δρ. Δημήτριος Πασχαλούδης

Βέροια 2024

Πίνακας περιεχομένων

1. Γενικά Στοιχεία για το Ροδάκινο.....	9
1.1. Περιγραφή ροδακινιάς.....	9
1.2. Ιστορικά στοιχεία.....	10
1.3. Καλλιέργεια.....	11
1.4. Ποικιλίες.....	11
1.5. Καλλιέργεια στην Ελλάδα και τον κόσμο.....	12
1.6. Θρεπτική αξία ροδάκινων.....	18
2. Μάρκετινγκ Φρούτων.....	20
2.1. Συνέργειες ιδιωτικού και δημόσιου τομέα.....	22
2.2. Συμπεριφορά καταναλωτή.....	23
3. Μεθοδολογία έρευνας.....	27
3.1. Ανάλυση δημογραφικών στοιχείων.....	27
3.2. Δείγμα.....	28
3.3. Δομή ερωτηματολογίου.....	28
4.Αποτελέσματα έρευνας	29
4.1. Πρώτη ενότητα έρευνας.....	29
4.2. Δεύτερη ενότητα έρευνας.....	29
4.3. Τρίτη ενότητα έρευνας.....	36
4.4. Τέταρτη ενότητα έρευνας.....	48
4.5. Πέμπτη ενότητα έρευνας.....	63
4.6. Μέση τιμή και Τυπική απόκλιση.....	74
4.7. Έλεγχος υποθέσεων (t test ανεξάρτητων δειγμάτων) ενός τουλάχιστον δείγματος	77
4.8. Έλεγχος αξιοπιστίας ερωτηματολογίου με τον συντελεστή Alpha Cronbach's (Unidimensional Reliability).....	90
5.Σχολιασμός αποτελεσμάτων.....	94
5.1. Γενικά συμπεράσματα της έρευνας.....	94
5.2. Προτάσεις προώθησης στην αγορά νωπών ροδάκινων.....	99
5.3. Πρόταση για μελλοντική έρευνα στην αγορά νωπών ροδάκινων.....	100
Βιβλιογραφία.....	101
Παράρτημα.....	105

Περιεχόμενα πινάκων

Πίνακας 1. Κύριες ποικιλίες ροδάκινων.....	12
Πίνακας 2. Στατιστικά καλλιέργειας - Ροδακινιές μεταποίησης.....	16
Πίνακας 3: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Φύλο.....	29
Πίνακας 4: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Ηλικία	31
Πίνακας 5: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Περιοχή διαμονής	32
Πίνακας 6: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο	33
Πίνακας 7: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Επάγγελμα	35
Πίνακας 8: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?	37
Πίνακας 9: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?	38
Πίνακας 10: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	40
Πίνακας 11: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?	41
Πίνακας 12: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Μάιος]	44
Πίνακας 13: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Ιούνιος].....	44
Πίνακας 14: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Ιούλιος].....	44
Πίνακας 15: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Αύγουστος]	44
Πίνακας 16: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Σεπτέμβριος]	45
Πίνακας 17: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Άλλο]	45
Πίνακας 18: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	46
Πίνακας 19: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάτε?	48
Πίνακας 20: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 1-4)?.....	50
Πίνακας 21: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 5-8)?.....	52

Πίνακας 22: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 9-12)?	54
Πίνακας 23: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 13-14)?	55
Πίνακας 24: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 1-3]?	57
Πίνακας 25: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 4-6]?	58
Πίνακας 26: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?	60
Πίνακας 27: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Από που αγοράζετε νωπά ροδάκινα?..	61
Πίνακας 28: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?	62
Πίνακας 29: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα?	64
Πίνακας 30: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?.....	65
Πίνακας 31: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?	67
Πίνακας 32: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:	68
Πίνακας 33: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:	70
Πίνακας 34: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:	71
Πίνακας 35: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια μέσα θεωρείτε ότι είναι τα καταλληλότερα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου?.....	73
Πίνακας 36: Περιγραφική στατιστική της ερώτησης Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?	74
Πίνακας 37: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?	75
Πίνακας 38: Περιγραφική στατιστική της ερώτησης Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά?	77
Πίνακας 39: Πίνακας ελέγχου ενός ανεξάρτητου δείγματος μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο	78

Πίνακας 40: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο	78
Πίνακας 41: Πίνακας ελέγχου ενός ανεξάρτητου δείγματος μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:	79
Πίνακας 42: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:	80
Πίνακας 43: Πίνακας ελέγχου δύο δειγμάτων μεταξύ των μεταβλητών A_mean και B_mean	81
Πίνακας 44: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ των μεταβλητών A_mean και B_mean.....	82
Πίνακας 45: Πίνακας συσχέτισης μεταξύ των δύο μεταβλητών Ηλικίας και Φύλο σε σχέση με την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε νωπά ροδάκινα ως προς το χαρακτηριστικό της Τιμής.....	86
Πίνακας 46: Πίνακας συσχέτισης μεταξύ των δύο μεταβλητών Ηλικίας και Φύλο σε σχέση με την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε νωπά ροδάκινα ως προς το χαρακτηριστικό της Τιμής.....	88
Πίνακας 47: Πίνακας ελέγχου Chi-Squared Tests $-x^2$ για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα με βάση το κριτήριο της τιμής και σύμφωνα με τις κλίμακες Likert ..	89
Πίνακας 48: Πίνακας αξιοπιστίας συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα?	91
Πίνακας 49: Πίνακας αξιοπιστίας συχνοτήτων στατιστικών ατομικών στοιχείων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων?	93
Πίνακας 50: Πίνακας τιμών αξιοπιστίας Cronbach's a	93
Πίνακας 51: Πίνακας αξιοπιστίας συχνοτήτων Cronbach's a όλης της έρευνας	94

Περιεχόμενα γραφημάτων

Γράφημα 1: Ύψος μέσης ετήσιας παραγωγής ροδάκινων και νεκταρινιών για τα έτη 2016 - 2019: (α) για τις τρεις πιο σημαντικές χώρες παραγωγούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης, (β) της Ελλάδας σε σχέση με τη συνολική παραγωγή των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.....	14
Γράφημα 2: Στοιχεία παραγωγής ροδακινιάς των Νομών Ημαθίας και Πέλλας σε σχέση με την υπόλοιπη Ελλάδα: Εκτάσεις οπωρώνων, αριθμός καλλιεργούμενων δένδρων ροδακινιάς και ύψος παραγωγής σε τόνους ροδάκινου, για το έτος 2018.....	15
Γράφημα 3: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Φύλο.....	30
Γράφημα 4: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Φύλο	30
Γράφημα 5: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Ηλικία	31
Γράφημα 6: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Ηλικία	31
Γράφημα 7: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Περιοχή διαμονής	33
Γράφημα 8: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο	34
Γράφημα 9: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο.....	34
Γράφημα 10: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Επάγγελμα	35
Γράφημα 11: Κυκλικό γράφημα (Piechart) για τη μεταβλητή Επάγγελμα.....	36
Γράφημα 12: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?	37
Γράφημα 13: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?	37
Γράφημα 14: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?.....	38
Γράφημα 15: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?.....	39
Γράφημα 16: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	40
Γράφημα 17:Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	40
Γράφημα 18: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?	42
Γράφημα 19: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?	42
Γράφημα 20: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	45

Γράφημα 21: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	47
Γράφημα 22: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?.....	47
Γράφημα 23: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάτε?	48
Γράφημα 24: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 1-4)?.....	50
Γράφημα 25: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 5-8)?.....	52
Γράφημα 26: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 9-12)?	54
Γράφημα 27: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 13-14)?.....	56
Γράφημα 28: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 1-3]?	57
Γράφημα 29: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 4-6]?	59
Γράφημα 30: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?	60
Γράφημα 31: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?.....	60
Γράφημα 32: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Από που αγοράζετε νωπά ροδάκινα?	61
Γράφημα 33: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?.....	63
Γράφημα 34: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?.....	63
Γράφημα 35: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα?	64
Γράφημα 36: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα	65
Γράφημα 37: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?.....	66

Γράφημα 38: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?.....	66
Γράφημα 39: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?	67
Γράφημα 40: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?	68
Γράφημα 41: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:.....	69
Γράφημα 42: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:	69
Γράφημα 43: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Θα δοκιμάζατε νέες ποικιλίες νωπών ροδάκινων?	70
Γράφημα 44: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:	71
Γράφημα 45: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:	72
Γράφημα 46: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:	72
Γράφημα 47: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια μέσα θεωρείτε ότι είναι τα καταλληλότερα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου?.....	74
Γράφημα 48: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?	75
Γράφημα 49: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?	76
Γράφημα 50: Ραβδογράμματα συχνοτήτων της μεταβλητής A_mean. Οι απαντήσεις της διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert από το 1 έως το 5 και κωδικοποιούνται ως εξής: Καθόλου σημαντικό, Λίγο σημαντικό, Μέτρια, Σημαντικό - και τέλος Πολύ σημαντικό αντίστοιχα.	77
Γράφημα 51: Περιγραφικό διάγραμμα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο.....	79
Γράφημα 52: Περιγραφικό διάγραμμα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:	81
Γράφημα 53: Περιγραφικά διαγράμματα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και B_means	83

1. Γενικά Στοιχεία για το Ροδάκινο

1.1. Περιγραφή Ροδακινιάς.

Η ροδακινιά (*Prunus persica*) είναι ένα φυλλοβόλο δέντρο που εξημερώθηκε και καλλιεργήθηκε για πρώτη φορά στην επαρχία Zhejiang της Ανατολικής Κίνας. Φέρει βρώσιμους ζουμερούς καρπούς με διάφορα χαρακτηριστικά, που οι περισσότεροι ονομάζονται ροδάκινα ή νεκταρίνια.

Η ονομασία *persica* αναφέρεται στην εκτεταμένη καλλιέργειά του στην Περσία (σημερινό Ιράν), από όπου μεταφέρθηκε στην Ευρώπη. Ανήκει στο γένος *Prunus*, που περιλαμβάνει το κεράσι, το βερίκοκο, το αμύγδαλο και το δαμάσκηνο. Το ροδάκινο κατατάσσεται με το κουκούτσι στο υπογένος *Amygdalus*, το οποίο διακρίνεται από τα άλλα υπογενή από το κυματοειδές κέλυφος του σπόρου (ενδοκάρπιο). Λόγω της στενής συγγένειάς τους, ο πυρήνας ενός κουκουτσιού ροδάκινου έχει παρόμοια γεύση με το αμύγδαλο, και τα κουκούτσια του ροδάκινου χρησιμοποιούνται συχνά για την παρασκευή μιας φθηνής εκδοχής αμυγδαλωτού, γνωστής ως *persipan*.

Τα ροδάκινα και τα νεκταρίνια είναι το ίδιο είδος, αν και θεωρούνται εμπορικά ως διαφορετικά φρούτα. Το δέρμα των νεκταρινιών δεν έχει τριχώματα. Μια μετάλλαξη σε ένα μεμονωμένο γονίδιο (*MYB25*) πιστεύεται ότι είναι υπεύθυνη για τη διαφορά μεταξύ των δύο.

Το 2018, η Κίνα παρήγαγε το 62% του παγκόσμιου συνόλου ροδάκινων και νεκταρινιών. Η Ισπανία, η Ιταλία, η Τουρκία και η Ελλάδα ως μεσογειακές χώρες είναι όλες παραγωγόι ροδάκινων.

Η ροδακινιά μεγαλώνει έως και 7 μέτρα ύψος και πλάτος, αλλά όταν κλαδεύεται σωστά, έχει ύψος και πλάτος 3-4 μέτρα. Τα φύλλα είναι λογχοειδή, μήκους 7-16 εκ., πλάτους 2-3 εκ. Τα άνθη παράγονται νωρίς την άνοιξη πριν από τα φύλλα και είναι μοναχικά ή ζευγαρωμένα, διαμέτρου 2,5-3 εκ, ροζ χρώματος με πέντε πέταλα. Ο καρπός έχει κίτρινη ή υπόλευκη σάρκα, λεπτό άρωμα και φλούδα είτε βελούδινη (ροδάκινα) είτε λεία (νεκταρίνια) σε διάφορες ποικιλίες. Η σάρκα είναι πολύ λεπτή και μελανιάζει εύκολα σε ορισμένες ποικιλίες, αλλά είναι αρκετά σφιχτή, ειδικά όταν είναι πράσινη. Ο ενιαίος, μεγάλος σπόρος είναι κόκκινος-καφέ, οβάλ σχήματος, μήκους περίπου 1,3-2εκ. και

περιβάλλεται από ξύλινο φλοιό. Τα ροδάκινα, μαζί με τα κεράσια, τα δαμάσκηνα και τα βερίκοκα, είναι πυρηνόκαρπα (drupes).

Τα ροδάκινα με λευκή σάρκα είναι συνήθως πολύ γλυκά με λίγη οξύτητα, ενώ τα ροδάκινα με κίτρινη σάρκα έχουν συνήθως μια όξινη γεύση σε συνδυασμό με γλυκύτητα. Τα ροδάκινα με χαμηλή περιεκτικότητα σε οξύ, λευκόσαρκα είναι τα πιο δημοφιλή είδη στην Κίνα, την Ιαπωνία και τις γειτονικές ασιατικές χώρες, ενώ οι Ευρωπαίοι και οι Βορειοαμερικανοί προτιμούν ιστορικά τις όξινες ποικιλίες με κίτρινη σάρκα.

Οι ροδακινιές είναι σχετικά βραχύβιες σε σύγκριση με άλλα οπωροφόρα δέντρα. Σε ορισμένες περιοχές οι οπωρώνες επαναφυτεύονται μετά από 8 έως 10 χρόνια, ενώ σε άλλες τα δέντρα μπορεί να παράγουν ικανοποιητικά για 20 έως 25 χρόνια ή περισσότερο, ανάλογα με την αντοχή τους στις ασθένειες, τα παράσιτα και τις καιρικές συνθήκες.

1.2. Ιστορικά Στοιχεία.

Η επιστημονική ονομασία *persica*, προέρχεται από την ευρωπαϊκή πεποίθηση ότι τα ροδάκινα ήταν εγγενή στην Περσία. Οι Αρχαίοι Ρωμαίοι αναφέρονταν στο ροδάκινο ως *malum persicum* (περσικό μήλο), αργότερα έγινε το γαλλικό *rêche*, από όπου προήλθε το αγγλικό "ροδάκινο". Το επιστημονικό όνομα, *Prunus persica*, σημαίνει κυριολεκτικά «περσικό δαμάσκηνο», καθώς σχετίζεται στενά με το δαμάσκηνο.

Απολιθωμένα ενδοκάρπια με χαρακτηριστικά που δεν διακρίνονται από αυτά των σύγχρονων ροδάκινων έχουν βρεθεί στο Kunming και χρονολογούνται πριν από 2,6 εκατομμύρια χρόνια. Αν και η βοτανική του ονομασία *Prunus persica* αναφέρεται στην Περσία, γενετικές μελέτες υποδηλώνουν ότι τα ροδάκινα προέρχονται από την Κίνα, όπου καλλιεργούνται από τη νεολιθική περίοδο. Μέχρι πρόσφατα, πιστεύεται ότι η καλλιέργεια ξεκίνησε γύρω στο 2000 π.Χ., ενώ πιο πρόσφατα στοιχεία δείχνουν ότι η εξημέρωση συνέβη ήδη από το 6000 π.Χ. στην επαρχία Zhejiang της Κίνας. Ένα εξημερωμένο ροδάκινο εμφανίστηκε στην Ιαπωνία, το 4700-4400 π.Χ. και ήταν παρόμοιο με τις σύγχρονες καλλιεργούμενες μορφές.

Η καλλιέργεια ροδακινιάς έφτασε στην Ελλάδα το 300 π.Χ. Λέγεται ότι ο Μέγας Αλέξανδρος τους εισήγαγε μετά την κατάκτηση της Περσίας, γεγονός που δεν επιβεβαιώνεται ιστορικά. Τα ροδάκινα, ωστόσο, ήταν πολύ γνωστά στους Ρωμαίους τον πρώτο αιώνα μ.Χ.

Το ροδάκινο μεταφέρθηκε στην Αμερική από Ισπανούς εξερευνητές τον 16ο αιώνα και τελικά έφτασε στην Αγγλία και τη Γαλλία τον 17ο αιώνα. Αν και ο Thomas Jefferson είχε

ροδακινίες στο Monticello, οι Αμερικανοί αγρότες δεν ξεκίνησαν την εμπορική παραγωγή μέχρι τον 19ο αιώνα στο Maryland, στο Delaware, στη Georgia, στη Νότια Καρολίνα και τελικά στη Virginia.

1.3. Καλλιέργεια.

Τα ροδάκινα αναπτύσσονται σε αρκετά περιορισμένο εύρος σε ξηρά, ηπειρωτικά ή εύκρατα κλίματα, καθώς τα δέντρα έχουν απαίτηση ψύξης που γενικά δεν ικανοποιούν οι τροπικές ή υποτροπικές περιοχές εκτός από μεγάλα υψόμετρα. Οι περισσότερες ποικιλίες απαιτούν 500 ώρες ψύξης γύρω στους 0 έως 10 °C κατά τη διάρκεια της οποίας διενεργούνται βασικές χημικές αντιδράσεις, αλλά το φυτό φαίνεται αδρανές. Μόλις ολοκληρωθεί η περίοδος ψύξης, το φυτό εισέρχεται σε έναν δεύτερο τύπο λήθαργου, την περίοδο ηρεμίας.

Οι ροδακινίες μπορούν συνήθως να αντέξουν θερμοκρασίες γύρω στους -26 έως -30 °C (-15 έως -22 °F), αν και τα άνθη τους πέφτουν αποτρέποντας την καλλιέργεια την συγκεκριμένη εποχή. Κλιματικός περιορισμός θεωρείται και ο ανοιξιάτικος παγετός. Τα δέντρα ανθίζουν αρκετά νωρίς (Μάρτιο στη Δυτική Ευρώπη) και το άνθος καταστρέφεται εάν η θερμοκρασία πέσει κάτω από -4 °C. Κλίματα με σημαντικές χειμερινές βροχοπτώσεις σε θερμοκρασίες κάτω των 16 °C είναι επίσης ακατάλληλα για καλλιέργεια ροδάκινου, καθώς η βροχή προάγει το κατσαρό φύλλο της ροδακινιάς, που είναι η πιο σοβαρή μυκητιακή ασθένεια για τα ροδάκινα. Στην πράξη, τα μυκητοκτόνα χρησιμοποιούνται εκτενώς για την καλλιέργεια ροδάκινων σε τέτοια κλίματα, με περισσότερο από το 1% των ευρωπαϊκών ροδάκινων να υπερβαίνουν τα νόμιμα όρια φυτοφαρμάκων το 2013. Τέλος, απαιτείται θερμό κλίμα για την ωρίμανση της καλλιέργειας, με μέσες θερμοκρασίες μήνα μεταξύ 20 και 30 °C.

Οι τυπικές ποικιλίες ροδάκινου αρχίζουν να αποδίδουν καρπούς στο τρίτο έτος τους. Η διάρκεια ζωής τους ποικίλλει ανά περιοχή. Το Πανεπιστήμιο της Καλιφόρνια στο Davis δίνει διάρκεια ζωής περίπου 15 χρόνια ενώ το Πανεπιστήμιο του Maine δίνει διάρκεια ζωής 7 χρόνια.

1.4. Ποικιλίες.

Στον παρακάτω πίνακα εμφανίζονται οι κύριες ποικιλίες ροδακίνων καθώς και ο μήνας ωρίμανσης τους.

Πίνακας 1. Κύριες ποικιλίες ροδάκινων.

Επιτραπέζια ροδάκινα	Βιομηχανικά ροδάκινα
<ul style="list-style-type: none"> • Φρανσουά (Franchoise) 28/05 • Μεί Κρεστ (May Crest) 01/06 • Κουήν Κρεστ (Queen Crest) 05/06 • Σπρινγκ Μπελ (Spring Belle) 12/06 • Ρούμπι Ρίτς (Ruby Rich) 22/06 • Ρουαγιάλ Γκλόρι (Royal Glory) 01/07 • Ριτς Λέηντι (Rich Lady) 07/07 • Μαρία Μπιάνκα (Λ)(Maria Bianca) 12/07 • Ρουαγιάλ Σάμμερ (Royal Summer) 17/07 • Σαν Κλάους (San Clauss) 17/07 • Σαν Κρεστ (Sun Crest) 22/07 • Ελεγκαντ Λέηντι (Elegant Lady) 25/07 • Σουήτ Σκάρλετ 25/07 • Συμφωνία (Symphonie) 01/08 • Φαγιέτ (Fayette) 06/08 • Νιρίνια (Nirinia) 10/08 • Χάλ (J.H.Hall) 16/8 • Ο` Χένρυ (O` Henry) 22/08 • Γκλάντις (Glantice) 01/09 	<ul style="list-style-type: none"> • Κατερίνα (Catherina) 14/07 • Λοάντελ (Loadel) 20/07 • Α-37 26/07 • Άνδρος (Andross) 05/08 • Έβερετ (Everts) 22/08

1.5. Καλλιέργεια στην Ελλάδα και τον Κόσμο.

Η καλλιεργούμενη έκταση ροδακινιάς και νεκταρινιάς σε παγκόσμιο επίπεδο ανέρχεται σε 31 εκατομμύρια στρέμματα. Η Ελλάδα βρίσκεται στην 8η θέση με 432.910 στρέμματα. Η Ελλάδα εξακολουθεί να είναι με απόσταση πρώτος εξαγωγέας κομπόστας ροδακίνων παγκοσμίως και δεύτερος παραγωγός. Αντίστροφα η Κίνα είναι με απόσταση πρώτος παραγωγός και δεύτερος εξαγωγέας. Οι λοιπές χώρες είτε μείωσαν την έκταση που καλλιεργούν με αντίστοιχη μείωση της

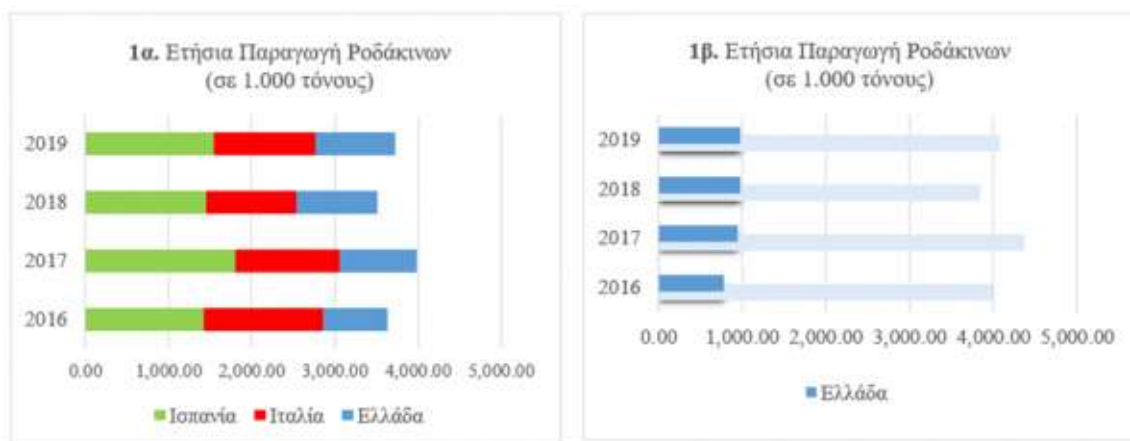
παραγωγής, είτε παρότι μείωσαν την καλλιεργούμενη έκταση, διατήρησαν το επίπεδο της τελικής παραγωγής βελτιώνοντας τις καλλιεργητικές φροντίδες και χρησιμοποιώντας νέες παραγωγικότερες ποικιλίες.

Κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας η Ελλάδα διατήρησε στο ίδιο περίπου επίπεδο την καλλιέργεια συμπύργου ροδακίνου (± 190.000 στρέμματα), όμως η παραγωγή εμφανίζει αυξομειώσεις λόγω των κλιματολογικών συνθηκών (χαμηλότερη χρονιά το 2021 με 275.000tons και καλύτερη το 2022 με 450.000tons).

Η Κίνα πραγματοποίησε σταθερές παραγωγές όγκου ± 750.000 tons, ενώ χρησιμοποιούν για τη μεταποίηση κυρίως βάζα και λιγότερο μεταλλικά κουτιά. Εξάγουν περί τους 150.000tons κυρίως σε Η.Π.Α. και Ιαπωνία. Να σημειώσουμε ότι η Κίνα είναι ο σημαντικότερος παραγωγός επιτραπέζιου ροδακίνου παγκοσμίως με επίπεδα παραγωγής που ξεπερνούν τους 15.000.000tons. Η Αργεντινή μείωσε την καλλιεργούμενη έκταση κατά 20%, εντούτοις η παραγωγική της δυνατότητα ήταν σταθερή στις 110-120.000tons που οφείλεται στην συγκέντρωση της καλλιέργειας και την χρήση νέων ποικιλιών. Η Ισπανία εμφανίζει μείωση της μεταποιούμενης ποσότητας σε ποσοστό 10%. Η τελική της παραγωγή είναι σταθερά κάτω από τα 3.000.000 x/κ ενώ οι εξαγωγές της περιορίζονται κάτω από 1.000.000 x/κ. Στις Η.Π.Α. έχουμε μείωση καλλιεργούμενης έκτασης και παραγωγής περίπου 17% την τελευταία πενταετία με εισαγωγές περίπου 5.000.000x/κ κυρίως από Κίνα και Ελλάδα. Στην Νότια Αφρική η καλλιεργούμενη έκταση μειώθηκε κατά 20%, όχι όμως και η παραγωγή που τα τελευταία χρόνια ανέρχεται περίπου σε 150.000tons. Από αυτούς ένα σταθερό μέγεθος περίπου 80.000 χρησιμοποιούνται για κομπόστα, ενώ τέλος στην Χιλή η καλλιεργούμενη έκταση μειώθηκε κατά 25%, ενώ η παραγωγή κυμάνθηκε σταθερά περί τους 150.000tons έναντι περισσότερων από 200.000 στην αρχή της πενταετίας. Η παραγωγή κομπόστας επίσης μειώθηκε κατά 25% αλλά οι εξαγωγές είναι σταθερά στο επίπεδο των 2.000.000 x/κ ετησίως.

Ο ρόλος της Ελληνικής παραγωγής στην παγκόσμια αγορά είναι κομβικός αρκεί να διατηρηθεί η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων μας με την βελτίωση των αποδόσεων και των επιδόσεων σε όλο το εύρος της αλυσίδας παραγωγής - διακίνησης και εμπορίου. Κατά μέσον όρο το 66,2% της καλλιεργούμενη έκτασης με ροδακινιές στην Ευρωπαϊκή ένωση ανήκει στην Ισπανία και την Ιταλία. Η Ελλάδα είναι στην 3η θέση με 25,2% το 2018. Η συνολική καλλιεργούμενη έκταση ροδακινιάς ανέρχεται κατά μέσον όρο περίπου στα 2.200.000 στρέμματα. Από το διάστημα 2015-2018 εμφανίζει έντονη μείωση, από 4.120.000 τόνους το 2015 σε 3.837.970 το 2018.

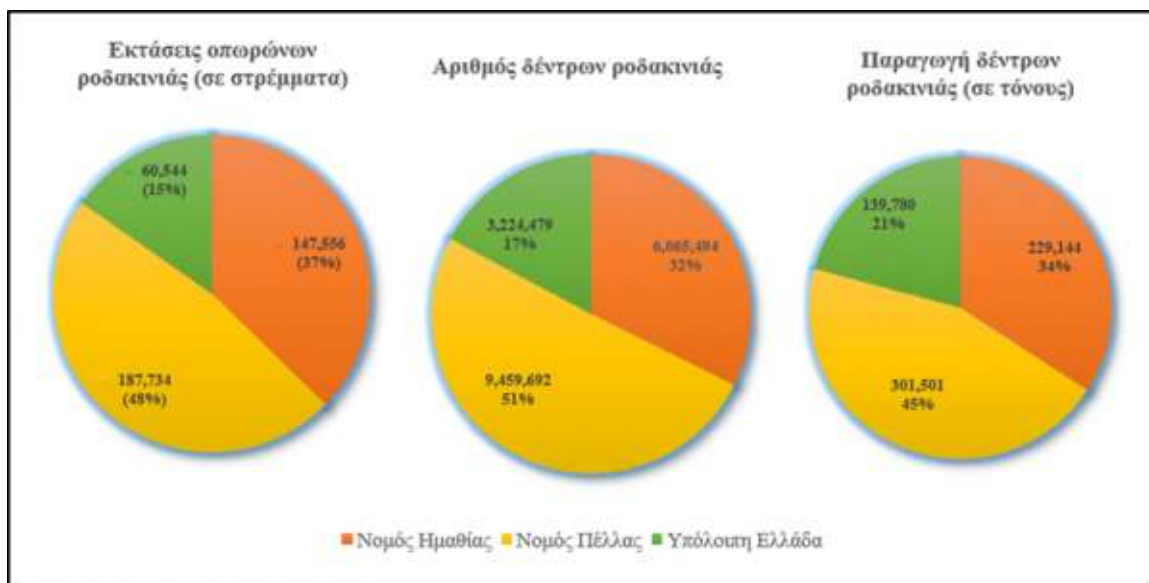
Γράφημα 1: Ύψος μέσης ετήσιας παραγωγής ροδάκινων και νεκταρινιών για τα έτη 2016 - 2019: (α) για τις τρεις πιο σημαντικές χώρες παραγωγούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης, (β) της Ελλάδας σε σχέση με τη συνολική παραγωγή των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Πηγή: Eurostat.

Στην Ελλάδα το ροδάκινο καλλιεργείται συστηματικά στους νομούς Ημαθίας, Πέλλας, Πιερίας, Κοζάνης και Λάρισας (Πίνακας 2). Ο πρώτος Νομός στην καλλιέργεια ροδάκινων είναι ο Νομός Ημαθίας όπως αποτυπώνεται στο γράφημα 2 αφού από τον κάμπο της Νάουσας ξεκίνησε η ελληνική παραγωγή ροδάκινων περίπου τη δεκαετία του 1960. Τα ροδάκινα Νάουσας μάλιστα αποτελούν Προϊόν Ονομασίας Προέλευσης (Π.Ο.Π.) και είναι ευρύτατα γνωστά σε όλη την Ευρώπη. Το συμπύρηνο ροδάκινο ήταν, είναι, και θα συνεχίσει να είναι βασικό στήριγμα της οικονομίας της Πέλλας και της Ημαθίας αλλά και των γειτονικών περιοχών. Τα φυτώρια ροδάκινων προσφέρουν αρκετές θέσεις εργασίας, ενώ θα μπορούσαμε να εκτιμήσουμε ότι η ροδακινο-παραγωγή απασχολεί και συντηρεί περίπου 400.000 Έλληνες και αλλοδαπούς εργάτες (100.000 οικογένειες).

Γράφημα 2: Στοιχεία παραγωγής ροδακινιάς των Νομών Ημαθίας και Πέλλας σε σχέση με την υπόλοιπη Ελλάδα: Εκτάσεις οπωρώνων, αριθμός καλλιεργούμενων δένδρων ροδακινιάς και ύψος παραγωγής σε τόνους ροδάκινου, για το έτος 2018.



Πηγή: Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία.

Η ροδακινο-καλλιέργεια συνεισφέρει σημαντικά στην ελληνική οικονομία, ωστόσο, το υψηλό κόστος παραγωγής (πετρέλαιο, νερό, λιπάσματα, εργατικά) και οι χαμηλές τιμές των τελευταίων ετών έφεραν του ροδακινο-παραγωγούς σε δύσκολη θέση. Τα ελληνικά ροδάκινα εξάγονται στις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες, ωστόσο τα τελευταία χρόνια η μεγαλύτερη εξαγωγή γίνεται προς τη Ρωσία που απορροφά σχεδόν το 90% των εξαγωγών, σε σημαντικά όμως χαμηλότερη τιμή. Τα μεταποιημένα ροδάκινα (κομπόστες, μαρμελάδες, χυμός) εξάγονται με επιτυχία μέχρι και τις Η.Π.Α. όπου η ελληνική κομπόστα ροδάκινου τείνει να εκτοπίσει από την εγχώρια αγορά την τοπική παραγωγή κομπόστας κυρίως λόγω της χαμηλότερης τιμής της.

Πίνακας 2. Στατιστικά καλλιέργειας - Ροδακινίες μεταποίησης

Νομός	Νέοι Παραγωγοί με κύριο επάγγελμα αγρότη			Σύνολο Παραγωγών		
	Πλήθος Παραγωγών	Πλήθος Αγροτεμαχίων	Συνολική Εκταση Καλλιεργήσιμων Εκτάσεων (εκτ.)	Πλήθος Παραγωγών	Πλήθος Αγροτεμαχίων	Συνολική Εκταση Καλλιεργήσιμων Εκτάσεων (εκτ.)
Πέλλης	999	2550	1210,09	6377	13962	6666,58
Ημαθίας	605	1546	853,40	4193	9112	5039,24
Φλωρίνης	52	124	97,77	288	577	458,49
Λαρίσης	30	60	55,34	245	399	358,13
Πιερίας	10	15	9,74	68	91	57,68
Κιλκίς	1	1	1,60	2	3	3,22
Ηλείας	0	0	0,00	5	6	2,63
Κοζάνης	0	0	0,00	2	3	2,54
Σερρών	1	1	0,30	6	7	2,04
Τρικάλων	1	1	0,50	3	3	1,47
Ιωαννίνων	0	0	0,00	1	1	1,44
Αργολίδας	1	2	0,41	4	6	1,24
Εύβοιας	0	0	0,00	3	3	1,21

Φθιώτιδος	0	0	0,00	2	4	1,13
Αιτωλοακαρνανίας	0	0	0,00	1	2	1,00
Μαγνησίας	1	1	1,00	1	1	1,00
Αχαΐας	0	0	0,00	3	3	0,79
Μεσσηνίας	0	0	0,00	4	5	0,78
Κορινθίας	2	2	0,52	3	3	0,72
Λακωνίας	0	0	0,00	1	2	0,60
Θεσσαλονίκης	0	0	0,00	1	1	0,50
Ροδόπης	0	0	0,00	1	1	0,11
Σύνολο	1703	4303	2230,67	11214	24195	12602,54



GAIA Registry - τελευταία ενημέρωση πληροφοριών 2012-12-30 10:33:00 EET

Σύμφωνα με τον οδηγό αγοράς KeyPeachesandNectarines η αυξανόμενη παραγωγή και κατανάλωση ροδάκινων και νεκταρινιών στην ευρωπαϊκή αγορά είναι ένας από τους βασικούς λόγους που υποστηρίζουν την ανάπτυξη της αγοράς ροδάκινων και νεκταρινιών. Για παράδειγμα, το 2021, ο ετήσιος ρυθμός αύξησης της κατά κεφαλήν κατανάλωσης ροδάκινου και νεκταρινιού στην Ελλάδα αυξήθηκε κατά 15,2%. Οι υπόλοιπες χώρες που καταναλώνουν ροδάκινο και νεκταρίνια στην Ευρώπη κατέγραψαν τους μέσους ετήσιους ρυθμούς αύξησης της κατά κεφαλήν κατανάλωσης, όπως η Ιταλία (-6,6% ετησίως) και η Ισπανία (-4,3% ετησίως). Οι χώρες με τους υψηλότερους όγκους παραγωγής ροδάκινου και νεκταρινιού το 2021 ήταν η Ισπανία, η Ιταλία και η Ελλάδα, οι οποίες μαζί αντιπροσώπευαν το 92% της συνολικής παραγωγής. Έτσι, αυτές οι τάσεις στην περιφερειακή κατανάλωση, τις εισαγωγές και τις εξαγωγές θα οδηγήσουν περαιτέρω την ανάπτυξη της αγοράς κατά την περίοδο πρόβλεψης.

Η αύξηση των εισαγωγών και των εξαγωγών ροδάκινων στις διεθνείς αγορές συμβάλλει στην ανάπτυξη της αγοράς. Οι εξαγωγές ροδάκινων και νεκταρινιών της Αυστραλίας, αυξήθηκαν κατά 50% μεταξύ 2017 και 2018 και έφθασαν τα 50 εκατομμύρια δολάρια. Η περιοχή της Μέσης Ανατολής αντιπροσωπεύει μερίδιο μόλις κάτω του 1% των εθνικών εξαγωγών. Τα ροδάκινα από την Τουρκία και το Ιράν εξάγονται σε ελαφρώς υψηλότερη τιμή από τον εθνικό μέσο όρο, ενώ τα νεκταρίνια πωλούνται σε τιμή που είναι σχεδόν τα δύο τρίτα από τον εθνικό μέσο όρο. Επιπλέον, η Κίνα είναι ο κύριος προορισμός για τις εξαγωγές ροδάκινου και νεκταρίνι της Αυστραλίας, ενώ η Σιγκαπούρη είναι ο κύριος εισαγωγέας προϊόντων της Μέσης Ανατολής. Έτσι, οι αυξανόμενες εισαγωγές και εξαγωγές ροδάκινων και νεκταρινιών οδηγούν περαιτέρω την ανάπτυξη της αγοράς.

Η διακύμανση των τιμών είναι ένας από τους παράγοντες που εμποδίζουν την ανάπτυξη της αγοράς ροδάκινων και νεκταρινιών. Η αγορά ροδάκινων και νεκταρινιών παρουσιάζει διακυμάνσεις με την πάροδο του χρόνου με αλλαγές στον όγκο παραγωγής και στις ποικιλίες ροδάκινων και νεκταρινιών που καλλιεργούνται και διατίθενται. Αυτή η κατάσταση παρατηρείται κάθε χρόνο σε χώρες όπως η Χιλή και η Κίνα, και είναι πιο έντονη σε εποχές κατά τις οποίες η παραγωγή είναι υψηλή και η προσφορά συγκεντρωμένη. Τέτοιες καταστάσεις οδηγούν σε περαιτέρω πτώση των τιμών των ροδάκινων και των νεκταρινιών λόγω της υπερπαραγωγής και της μικρότερης προσφοράς σε άλλες χώρες. Αυτή η διακύμανση των τιμών μπορεί να οδηγήσει σε μείωση της ανάπτυξης της αγοράς ροδάκινων και νεκταρινιών κατά την περίοδο πρόβλεψης.

1.6. Θρεπτική Αξία Ροδάκινων.

Τα φρούτα και τα λαχανικά γενικώς λειτουργούν προστατευτικά για την υγεία καθώς βοηθούν στη μείωση του κινδύνου στεφανιαίας νόσου, εγκεφαλικού και ορισμένων μορφών καρκίνου. Είναι επίσης χαμηλά σε θερμίδες, γεγονός που βοηθά στην πρόληψη της παχυσαρκίας ως παράγοντα κινδύνου για διαβήτη τύπου 2, καρκίνο και καρδιαγγειακές παθήσεις.

Ένα ωμό μέτριο σε μέγεθος ροδάκινο (147 γραμμάρια) έχει 50 θερμίδες, 0,5 γραμμάρια λίπος, 0 γραμμάρια χοληστερόλη και νάτριο, 15 γραμμάρια υδατάνθρακες, 13 γραμμάρια ζάχαρη, 2 γραμμάρια φυτικές ίνες και 1 γραμμάριο πρωτεΐνης. Παρέχει το 6% των ημερήσιων αναγκών σε βιταμίνη Α και το 15% των ημερήσιων αναγκών σε βιταμίνη C. Ένα μέτριο ροδάκινο περιέχει επίσης 2% ή μεγαλύτερη ημερήσια αξία βιταμινών E και K, νιασίνη, φυλλικό οξύ, σίδηρο, χολίνη, κάλιο, μαγνήσιο, φώσφορο, μαγγάνιο, ψευδάργυρο και χαλκό.

Τα ροδάκινα επίσης είναι χαμηλά σε θερμίδες (100 g παρέχουν μόνο 39 θερμίδες) και δεν περιέχουν κορεσμένα λίπη. Ωστόσο, είναι γεμάτα με πολυάριθμες ενώσεις που προάγουν την υγεία, μέταλλα και βιταμίνες. Τα φρέσκα ροδάκινα είναι πηγή αντιοξειδωτικών και βιταμίνης C που απαιτείται για την κατασκευή του συνδετικού ιστού του ανθρώπινου σώματος. Η κατανάλωση τροφών πλούσιων σε βιταμίνη C βοηθά ένα άτομο να αναπτύξει αντίσταση στις λοιμώξεις και βοηθά στην εξάλειψη των επιβλαβών ελεύθερων ριζών που προκαλούν ορισμένους καρκίνους.

Τα φρέσκα φρούτα γενικά είναι μια μέτρια πηγή βιταμίνης A και βήτα-καροτίνης. Η βήτα-καροτίνη είναι μια προ-βιταμίνη, η οποία μετατρέπεται σε βιταμίνη A μέσα στο σώμα. Η βιταμίνη A είναι απαραίτητη για την πρόληψη προβλημάτων όρασης και για τη διατήρηση υγιών βλεννογόνων και υγιούς δέρματος. Η κατανάλωση φρούτων όπως τα ροδάκινα που είναι πλούσια σε βιταμίνη A, είναι γνωστό ότι προσφέρει προστασία από τον καρκίνο του πνεύμονα και του στόματος και περιέχει πολλά ζωτικά μέταλλα όπως κάλιο, φθόριο και σίδηρο.

Το κάλιο είναι ένα σημαντικό συστατικό των υγρών των κυττάρων και του σώματος και βοηθά στη ρύθμιση του καρδιακού ρυθμού και της αρτηριακής πίεσης. Το φθόριο είναι συστατικό των οστών και των δοντιών και είναι απαραίτητο για την πρόληψη της τερηδόνας. Ο σίδηρος είναι απαραίτητος για τον σχηματισμό ερυθρών αιμοσφαιρίων.

Τα ροδάκινα συνεπώς είναι υγιεινά και περιέχουν φλαβονοειδή πολυφαινολικά αντιοξειδωτικά που προάγουν την υγεία, όπως λουτεΐνη, ζεαξανθίνη και βήτα-κρυπτοξανθίνη. Αυτές οι ενώσεις βοηθούν να δρουν ως προστατευτικοί δεσμευτές κατά των ελεύθερων ριζών και παίζουν ρόλο στην προώθηση της υγιούς γήρανσης και στη μείωση των διαφόρων διαδικασιών ασθενειών.

2. Μάρκετινγκ Φρούτων.

Το μάρκετινγκ είναι μια κοινωνική διαδικασία που αναγνωρίζει τις ανάγκες και επιθυμίες των καταναλωτών, εστιάζοντας σε αυτές και προφέρει ένα προϊόν ή υπηρεσία για την ικανοποίησή τους. Το μάρκετινγκ είναι θεμελιώδης φιλοσοφία για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Η στρατηγική από την άλλη είναι ένα σχέδιο δράσης που έχει εκπονηθεί για την επίτευξη ενός συγκεκριμένου στόχου. Η λέξη στρατηγική προέρχεται από την στρατιωτική ορολογία και δεν ταυτίζεται με τακτική. Σε έναν εμπορικό ανταγωνισμό η μάχη αναφέρεται ως τακτική, οι όροι με τους οποίους γίνεται είναι θέμα στρατηγικής.

Η εφαρμογή συνεπώς στρατηγικών μάρκετινγκ για τα φρέσκα φρούτα και λαχανικά είναι υψίστης σημασίας για την διείσδυση στην αγορά.

Για πολλές δεκαετίες, διατροφολόγοι και επαγγελματίες υγείας προσπαθούν να πείσουν τους καταναλωτές να καταναλώνουν περισσότερα φρέσκα προϊόντα. Τα τελευταία χρόνια το καταναλωτικό κοινό έχει αρχίσει να ενδιαφέρεται περισσότερο για την υγιεινή διατροφή, με τους παραγωγούς και επιχειρηματίες να έχουν την ευκαιρία να επωφεληθούν από αυτές τις τάσεις για να εκπαιδεύσουν τους πιθανούς πελάτες και να ενθαρρύνουν την κατανάλωση φρέσκων φρούτων και λαχανικών.

Οι καλλιεργητές φρέσκων φρούτων αντιμετωπίζουν σήμερα μια κατάσταση χαμηλών τιμών και αυξανόμενου κόστους. Τα περιθώρια κέρδους μειώνονται σε βαθμό που καθιστούν την ενασχόληση ως μη ελκυστική. Για την αντιστροφή αυτής της κατάστασης υπάρχουν δύο βασικές εναλλακτικές στρατηγικές: α) αύξηση των πωλήσεων, μέσω εναλλακτικών καναλιών ή προϊόντων και β) η αποδοτικότερη παραγωγή, δηλαδή να παράγω περισσότερο όγκο με λιγότερο κόστος.

Έχουν ερευνηθεί εργαλεία μάρκετινγκ που θα επέτρεπαν στους παραγωγούς να διατηρήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Καταρχήν είναι πολύ σημαντικό να προσδιοριστεί το κοινό-στόχος. Δεδομένου ότι οι άνθρωποι σήμερα πιστεύουν στην υγιεινή ζωή, απαιτούν κυρίως φρέσκα εποχιακά λαχανικά και φρούτα που είναι πλούσια σε βιταμίνες, πρωτεΐνες κ.λπ. Επομένως, η κύρια στρατηγική μάρκετινγκ που πρέπει να ακολουθήσει κανείς είναι να εντοπίσει τις ανάγκες

των πελατών του. Ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία για την πώληση φρέσκων φρούτων και λαχανικών είναι ότι θεωρούνται από τους γιατρούς αλλά και τους ίδιους τους καταναλωτές ως «υγιεινά», επειδή είναι συχνά πλούσια σε φυτικές ίνες, χαμηλά σε θερμίδες, περιέχουν απαραίτητα θρεπτικά συστατικά όπως βιταμίνη C, κάλιο και φολικό οξύ και μπορεί να είναι υψηλά σε ενώσεις που προσφέρουν σημαντικά οφέλη για την υγεία.

Ωστόσο, το κοινό δεν μπορεί να γνωρίζει το διατροφικό προφίλ κάθε φρούτου όμως οι ετικέτες για προ συσκευασμένα φρέσκα προϊόντα μπορεί να περιέχουν πληροφορίες που είναι πολύτιμες για τους καταναλωτές. Οι τυπικές διατροφικές ετικέτες περιλαμβάνουν ανάλυση μικροθρεπτικών και μακροθρεπτικών συστατικών και παρέχουν επίσης πληροφορίες για το μέγεθος της μερίδας και τον αριθμό των θερμίδων ανά μερίδα που περιέχει ένα συγκεκριμένο φρούτο ή λαχανικό. Οι προμηθευτές συχνά αναφέρουν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα πιθανά οφέλη για την υγεία που προσφέρει ένας συγκεκριμένος τύπος προϊόντος.

Η συσκευασία είναι ένα άλλο πολύ κρίσιμο στοιχείο. Οι περισσότεροι από τους καταναλωτές στις δυτικού τύπου κοινωνίες αποφεύγουν να αγοράζουν μη συσκευασμένα λαχανικά ή φρούτα. Επομένως, η σωστή συσκευασία είναι πολύ σημαντική εκτός των άλλων γιατί μειώνει τον κίνδυνο θραύσης κατά τη μεταφορά, αλλοίωσης και το διατηρεί φρέσκο.

Το όνομα της μάρκας έχει επίσης σημασία τις περισσότερες φορές. Βοηθά στη διάκριση του προϊόντος από άλλα. Υπάρχουν ορισμένες γνωστές μάρκες που οι άνθρωποι μπορούν να εμπιστευτούνται.

Η τιμολόγηση είναι ένας άλλος κρίσιμος παράγοντας που απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή. Οι τιμές πρέπει να καθορίζονται με βάση τις συνθήκες της αγοράς.

Η δοκιμή στο σημείο πώλησης μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση πωλήσεων με παράλληλη καταγραφή της καμπύλης τιμής - ζήτησης.

Η εκπαίδευση του αγοραστικού κοινού με την παροχή πληροφοριών μαζί με το προϊόν μπορεί να οδηγήσει σε διαφοροποίηση της αγοραστικής συμπεριφοράς και σταθμισμένη απόφαση αγοράς.

Ένα αξιόπιστο σύστημα πρόβλεψης συγκομιδής επιτρέπει τον προγραμματισμό των πωλήσεων και των πιθανών ειδικών προσφορών στους πελάτες λιανικής με στόχο την εξομάλυνση των κορυφών παραγωγής και την αποφυγή των υπερβολικών αποθεμάτων φρούτων. Τα αποτελεσματικά συστήματα πρόβλεψης συλλέγουν περιοδικά πληροφορίες πεδίου σχετικά με την εξέλιξη των καρπών και τους διαθέσιμους όγκους και επανεξετάζονται καθημερινά, εισάγοντας τη θερμοκρασία πεδίου και άλλα δεδομένα. Σε συνδυασμό με το παραπάνω, ένα σύστημα πρόβλεψης επιτρέπει τον προγραμματισμό των πωλήσεων και την ακριβή παράδοση των συμφωνηθέντων όγκων και της ποιότητας.

Η παράδοση των φρούτων στη βέλτιστη ωρίμανση στο κατάστημα λιανικής είναι επίσης σημαντική. Η βέλτιστη ωριμότητα κατά τη συγκομιδή μεγιστοποιεί την παραγωγικότητα του αγρού (κιλά ανά στρέμμα) καθώς και την ποιότητα των καρπών. Τα ώριμα φρούτα έχουν περισσότερα σάκχαρα, καλύτερο χρώμα και είναι πιο ζουμερά. Οι παραγωγοί θα πρέπει να μπορούν να παραδώσουν φρούτα στη βέλτιστη ωρίμανση μέσω επαρκών συστημάτων συγκομιδής, συσκευασίας και ψύξης.

Κάθε ποικιλία έχει μια εποχιακή αιχμή παραγωγής, ανάλογα κυρίως με τα γενετικά της χαρακτηριστικά. Η διασπορά της καλλιέργειας σε πεδία με διαφορετικό υψόμετρο και γεωγραφικό πλάτος επιτρέπει την προώθηση ή την καθυστέρηση αυτών των κορυφών παραγωγής. Μια καλά σχεδιασμένη παραγωγή διαχειρίζεται τις ποικιλίες και τη γεωγραφία του αγροκτήματος και εξομαλύνει τις καμπύλες παραγωγής. Αυτό επιτρέπει μια σταθερή ροή προϊόντων στους σταθμούς συσκευασίας και στις αγορές, αποφεύγοντας τις αιχμές παραγωγής και τις συμπιεσμένες τιμές.

Τέλος η εφαρμοσμένη τεχνολογία είναι σήμερα πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τις επιχειρήσεις νωπών προϊόντων.

2.1. Συνέργειες ιδιωτικού και δημόσιου τομέα.

Ο κατεξοχήν οργανισμός για το εξωτερικό εμπόριο στην Ελλάδα Enterprize Greece έχει εκπονήσει στρατηγικά σχέδια για την εξωστρέφεια και προώθηση σημαντικών ελληνικών προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού, όμως δεν υπάρχει εξειδικευμένο σχέδιο που να αφορά το ροδάκινο. Στους τομείς προτεραιότητας συμπεριλαμβάνεται η υδατοκαλλιέργεια και κυρίως η ιχθυοκαλλιέργεια αφού το 63% της εγχώριας παραγωγής προέρχεται από την υδατοκαλλιέργεια και το υπόλοιπο 37% από τη συλλεκτική αλιεία. Τα γαλακτοκομικά με ηγέτη το ελληνικό γιαούρτι, το ελαιόλαδο,

τα κατεψυγμένα αλιεύματα που εντάσσονται στον τομέα της δευτερογενούς μεταποίησης και εμπορίας και βεβαίως το ελληνικό κρασί.

Για το ροδάκινο και γενικότερα για τα φρούτα και λαχανικά οι αλλαγές που απαιτούνται είναι σημαντικά ευρύτερες. Πέρα από ριζική επαναχάραξη στρατηγικής του προϊόντος, χρειάζονται σημαντικές επενδύσεις για βελτίωση τεχνολογίας παραγωγής και επέκταση δικτύου διανομής με εστίαση στις αγορές της Δυτικής ΕΕ - με έμφαση στην αποδοτική προώθηση φρέσκων φρούτων (στα πρότυπα της Ιταλίας και της Ισπανίας) τα οποία προσφέρουν δυνατότητες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας σε σχέση με τα επεξεργασμένα (π.χ. κομπόστα). Οι συνέργειες του δημόσιου με τον ιδιωτικό τομέα είναι απαραίτητες για την εκπόνηση ενός στρατηγικού σχεδίου δράσης ώστε να υπάρξει η κατάλληλη προώθηση του νωπού ροδάκινου τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο.

Ο συντονισμός των δράσεων των κρατικών και ιδιωτικών φορέων για την ενίσχυση της εξωστρέφειας ενεργοποιήθηκε με την σύγκληση της Κυβερνητικής Επιτροπής Διευκόλυνσης Εμπορίου και της σχετικής Ομάδας Εργασίας το 2022, με την υλοποίηση οδικού χάρτη (που υιοθετήθηκε τον Ιούνιο 2022) και τον συντονισμό στο πλαίσιο του Συμβουλίου Εξωστρέφειας για την αποτελεσματικότερη συνεργασία κρατικών και ιδιωτικών φορέων και την επίτευξη σημαντικών συνεργιών. Η στοχευμένη διάχυση εξειδικευμένης πληροφόρησης σε επιχειρήσεις, Επιμελητήρια, Συνδέσμους και άλλους φορείς στον τομέα της εξωστρέφειας, σύμφωνα με τους στόχους του στρατηγικού σχεδιασμού, η ανάπτυξη συνεργασιών - συνεργιών μεταξύ κρατικών - ιδιωτικών φορέων σε δράσεις εξωστρέφειας (π.χ. προγράμματα ΥΠΑΑΤ σε συνεργασία με Γραφεία ΟΕΥ, δράσεις EG σε συνεργασία με άλλους φορείς, κλπ), η κινητοποίηση του δικτύου των φορέων της ομογένειας για την προσέλκυση επενδύσεων και την προβολή των ελληνικών προϊόντων είναι μερικές από τις δράσεις που ξεκίνησαν να υλοποιούνται.

Επιπρόσθετα, η αξιολόγηση και ενίσχυση των φορέων της οικονομικής διπλωματίας με την ενδυνάμωση των δομών εξωστρέφειας (EnterpriseGreece, ExportCreditGreece) και η αποτύπωση των διαδικασιών συνεργασίας δομών εξωστρέφειας με το Υπουργείο Εξωτερικών και την ανάπτυξη συνεργιών με το δίκτυο Γραφείων ΟΕΥ είναι ενέργειες που βρίσκονται προς υλοποίηση.

2.2. Συμπεριφορά Καταναλωτή.

Η κατανάλωση φρέσκων φρούτων ποικίλλει ανάλογα με τις περιοχές. Στην Ισπανία σύμφωνα με τα στοιχεία MAGRAMA (2014a), η κατανάλωση ροδάκινου ποικίλλει μεταξύ των

περιοχών. Το 2013 στην Αραγονία και την Καταλονία (οι δύο περισσότερο σημαντικές περιοχές (παραγωγής ροδάκινου) η κατανάλωση έφτασε το 6,03 και 6,35 κιλά/άτομο, αντίστοιχα.

Οι Fernandez-Barcala & Gonzalez-Diaz (2006) ανέλυσαν την αντίληψη της ποιότητας φρούτων και λαχανικών των καταναλωτών σε δεκατέσσερις χώρες της Ε.Ε.. Στα ευρήματα τους διέκριναν ότι το καταναλωτικό κοινό είχε μεγαλύτερη προθυμία να πληρώσει για επώνυμα προϊόντα και μάλιστα προτιμούσε η ποιότητα τους να ελέγχεται από εξωτερικό και ανεξάρτητο σύστημα.

Επίσης οι Baselice et al. (2014) διαπίστωσαν ότι οι καταναλωτές προτιμούν να αγοράζουν τα ροδάκινα χύμα, όπως επίσης τα αποτελέσματα της παραπάνω έρευνας έδειξαν ότι το μεγαλύτερο μέγεθος (380 g/φρούτο) είναι προτιμότερο από το μεσαίο μέγεθος (250 g) και το μεσαίο μέγεθος είναι προτιμότερο από το μικρότερο μέγεθος (160 g). Σύμφωνα με τον Bruhn (1995) πολλοί καταναλωτές πιστεύουν ότι τα μεγάλα ροδάκινα είναι πιο γλυκά από τα μικρά γιατί τα μικρά φρούτα θεωρούνται ότι συγκομίζονται πολύ νωρίς. Τα μεγαλύτερα ροδάκινα επίσης πετυχαίνουν υψηλότερη τιμή στην αγορά.

Στις ΗΠΑ τα ροδάκινα καλλιεργούνται σε 23 πολιτείες με την Καλιφόρνια, τη Νότια Καρολίνα και τη Τζόρτζια ως τις τρεις πρώτες παραγωγούς (Brunke & Chan, 2015).

Η πολιτεία της Φλόριντα προχώρησε πρόσφατα στην παραγωγή ροδάκινου όπου και θεωρείται νέα καλλιέργεια. Η καλλιέργεια ροδάκινων στη Φλόριντα προσφέρει μοναδικές ευκαιρίες με ποικιλίες που επιτρέπουν τη συγκομιδή προτού οποιαδήποτε άλλη πολιτεία μπορέσει να εισέλθει χρονικά στην εμπορική αγορά ροδάκινων των ΗΠΑ, επιτρέποντας ένα μοναδικό παράθυρο αγοράς από τα τέλη Μαρτίου έως τον Μάιο (Olmstead et al., 2014).

Σύμφωνα με την βιβλιογραφία υπάρχουν πολλοί φραγμοί για την αγορά συγκεκριμένων τροφίμων (Produce for Better Health Foundation [PBHF], 2015). Ο εντοπισμός των φραγμών στην αγορά ροδάκινων μπορεί να επιτρέψει την ανάπτυξη νέων μεθόδων για την ενθάρρυνση της κατανάλωσης τους.

Σε έρευνα στην πολιτεία της Φλόριδας η πλειοψηφία του δείγματος 74,7%, είχε αγοράσει φρέσκα ροδάκινα τον τελευταίο χρόνο. Στην συγκεκριμένη μελέτη, ο πιο συχνός λόγος για την αγορά ροδάκινων ήταν επειδή ήταν στην εποχή τους. Οι μισοί από τους ερωτηθέντες δήλωσαν ότι η έλλειψη διαθεσιμότητας φρέσκων ροδάκινων ήταν ο λόγος που δεν αγόραζαν ροδάκινα πιο συχνά. Ωστόσο, μόνο το ένα τέταρτο περίπου των ανθρώπων

ισχυρίστηκαν ότι γνώριζαν πότε τα ροδάκινα ήταν στην εποχή τους. Ακόμη λιγότεροι μπορούσαν να προσδιορίσουν τη σωστή καλλιεργητική περίοδο. Σχεδόν το ένα τρίτο των συμμετεχόντων ανέφεραν ότι δεν αγοράζουν ροδάκινα όταν είναι εκτός εποχής.

Οι ερωτηθέντες έκαναν συνήθως αγορές όταν τα ροδάκινα ήταν σε προσφορά ή όταν τα ροδάκινα βρίσκονταν σε περίοπτη θέση στα σημεία πώλησης. Λιγότεροι από τα δύο πέμπτα των ερωτηθέντων ισχυρίστηκαν ότι τα φρέσκα ροδάκινα ήταν μέρος των τυπικών αγορών τους σε σούπερ μάρκετ. Επομένως, οι προσφορές στο κατάστημα θα μπορούσαν να είναι πολύ αποτελεσματικές στην αύξηση των πωλήσεων. Λόγοι για την μη αγορά ροδάκινων (πέρα από την εποχικότητα) ήταν η τιμή και ο ανταγωνισμός από άλλα φρέσκα φρούτα. Αυτή η τάση ήταν ιδιαίτερα έντονη μεταξύ εκείνων που δεν είχαν αγοράσει ροδάκινα το περασμένο έτος. Μόνο το 11% από αυτούς που δεν αγόρασαν δήλωσε ότι απέφευγε τα ροδάκινα επειδή δεν τους άρεσαν, γεγονός που δείχνει τις δυνατότητες αύξησης της κατανάλωσης.

Η συσκευασία των προϊόντων επηρεάζει επίσης την καταναλωτική συμπεριφορά. Ενώ μια συσκευασία με ροδάκινα μπορεί να είναι βολική, η ατομική επιλογή επιτρέπει στον καταναλωτή να επιλέξει κάθε ροδάκινο με βάση την αξιολόγηση του στο κατάστημα (Yeh et al., 2008). Πάνω από τα δύο τρίτα των ερωτηθέντων προτίμησαν να επιλέξουν μόνοι τους τα ροδάκινα τους και να πληρώσουν για το συνολικό βάρος του προϊόντος, καθιστώντας το την πιο ελκυστική επιλογή αγοράς.

Πάνω από το 80% όλων των αγοραστών αγοράζουν τουλάχιστον μερικά από τα ροδάκινα τους από ένα σούπερ μάρκετ. Τα μικρά καταστήματα τροφίμων, τα καταστήματα λιανικής και οι αγορές αγροτών επιλέχθηκαν από το ένα τρίτο των ερωτηθέντων ως τοποθεσίες αγοράς ροδάκινων.

Ο τόπος καλλιέργειας των ροδάκινων είναι επίσης σημαντικός για τους αγοραστές. Το 59% των αγοραστών δήλωσαν ότι αναζητούν σήμανση για τον τόπο προέλευσης των ροδάκινων. Επιπλέον, το 39% όλων των αγοραστών ισχυρίζονται ότι αγοράζουν ροδάκινα με βάση τον τόπο καλλιέργειας τους.

Όταν ερωτήθηκαν σχετικά με τα οφέλη των ροδάκινων για την υγεία, οι ερωτηθέντες γνώριζαν το λιγότερο για το πόσες λίγες θερμίδες είχε ένα ροδάκινο, την ικανότητα των ροδάκινων να βοηθούν στην πρόληψη του καρκίνου και τα θρεπτικά συστατικά που βρίσκονται στα ροδάκινα.

Οι καταναλωτές στην έρευνα του PIE Center ανέφεραν ότι ως επί το πλείστον καταναλώνουν τα ροδάκινα ολόκληρα και μια μικρή ομάδα τα καταναλώνει σε μεσημεριανά γεύματα, smoothies ή ως συστατικό σε άλλα πιάτα.

Η καμπάνια Rethink your Peach που υλοποιήθηκε στις ΗΠΑ υλοποιήθηκε για να ενθαρρύνει τους καταναλωτές να συμπεριλάβουν το ροδάκινο στα μεσημεριανά γεύματα, να εκπαιδεύσουν για την χρήση των ροδάκινων σε smoothies, σαλάτες, ποτά και επιδόρπια και να ενισχύσει το μήνυμα ότι η Φλόριντα καλλιεργεί γλυκά ροδάκινα. Η εκστρατεία προωθήθηκε μέσω ιστοτόπων κοινωνικής δικτύωσης, τηλεοπτικών προβολών και έντυπων.

Το New Jersey Peach Promotion Council είναι ένας φορέας σύμπραξης του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα με στόχο την προώθηση του ροδάκινου στις ΗΠΑ. Το New Jersey Peach Promotion Council εφαρμόζει μια στοχευμένη στρατηγική μάρκετινγκ για την προώθηση του ροδάκινου σε χονδρεμπόρους και καταναλωτές χρησιμοποιώντας ψηφιακά μέσα, δελτία τύπου, διαφημίσεις του κλάδου και διαφημίσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης όπως στο Facebook, το Instagram και το YouTube.

Το NJPPC υποστηρίζει τους καλλιεργητές πέρα από την περίοδο της συγκομιδής χρηματοδοτώντας έρευνες καθ' όλη τη διάρκεια του έτους με θέματα όπως π.χ. η ανάπτυξη και η καταλληλότητα διαφορετικών ποικιλιών ροδάκινων και νεκταρινιών. Με την εφαρμογή των αποτελεσμάτων των παραπάνω μελετών οι παραγωγοί ροδάκινων του Νιου Τζέρσεϊ έγιναν πιο δημιουργικοί και πλέον καλλιεργούν νέες και καλύτερες ποικιλίες κίτρινων, λευκών και επίπεδων ροδάκινων για να ικανοποιήσουν τη ζήτηση.

Σύμφωνα με το NJPPC τα ροδάκινα είναι ένα από τα πιο υγιεινά φρούτα με πυρήνα, με μόνο 70 θερμίδες ανά μέτριο ροδάκινο και σχετικά χαμηλή περιεκτικότητα σε ζάχαρη. Το NJPPC δημιούργησε πληροφοριακά έντυπα που περιέχουν διατροφικές πληροφορίες και συνταγές που διανέμονται στις αγορές μαζί με πολύχρωμες επαναχρησιμοποιούμενες σακούλες ροδάκινου.

Σε πρόσφατη έρευνα σχετικά με την καταναλωτική συμπεριφορά των ελληνικών νοικοκυριών προς τα τρία επεξεργασμένα προϊόντα ροδάκινου: κονσερβοποιημένα ροδάκινα σε σιρόπι, χυμός και μαρμελάδα ροδάκινου, η ανάλυση των δεδομένων έδειξε ότι το 47,5% αγοράζει κονσερβοποιημένα ροδάκινα, 67,4% χυμό ροδάκινου και 42,6% μαρμελάδα ροδάκινου.

Οι κύριοι λόγοι αγοράς αναφέρονται στην γεύση, την ποιότητα και την αντίληψη περί υγιεινών προϊόντων. Επίσης επισημάνθηκε ότι οι ποσότητες κατανάλωσης θεωρούνται χαμηλές, ενώ τα νοικοκυριά συνήθως προτιμούν την ίδια επωνυμία, δηλαδή υπάρχει τάση για αφοσίωση στο εμπορικό σήμα. Οι προτιμώμενες συσκευασίες εξαρτώνται από το προϊόν.

Οι προωθητικές ενέργειες θεωρούνται σημαντικές. Τα ευρήματα της έρευνας δείχνουν ότι μπορεί να προσεγγιστούν νοικοκυριά με κατάλληλες τεχνικές μάρκετινγκ για να αυξηθεί η κατανάλωση του προϊόντος.

3. Μεθοδολογία έρευνας

Η έρευνα αυτή πραγματοποιείται στα πλαίσια της μεταπτυχιακής εργασίας, που τιτλοφορείται «Προτιμήσεις καταναλωτών για την διαμόρφωση εθνικής στρατηγικής προώθησης για το ροδάκινο και οι συνέργειες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα» και εκπονείται στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών «Δημόσιας Διοίκησης», του Διεθνούς Πανεπιστημίου Ελλάδος.

Σκοπός της έρευνας είναι η αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης όσο αφορά το προϊόν του νωπού ροδάκινου και ο εντοπισμός στρατηγικών και προώθησης καθώς και η διατύπωση προτάσεων / μέτρων που πρέπει να ληφθούν για να αναπτυχθεί περαιτέρω το οικονομικό αποτέλεσμα.

Για την παρούσα διπλωματική έρευνα καθώς και την στατιστική ανάλυση των απαντήσεων του ερωτηματολογίου χρησιμοποιήθηκε το λογισμικό JASP Version 0.17.2.1 με παράλληλη χρήση του Libre Office Έκδοση 7.5.2.2.

3.1. Ανάλυση δημογραφικών στοιχείων

Η παρούσα ποσοτική έρευνα βασίστηκε σε ένα προσεκτικά σχεδιασμένο δομημένο ερωτηματολόγιο που περιλάμβανε είκοσι τέσσερα ερωτήματα. Το ερωτηματολόγιο δημιουργήθηκε αποκλειστικά για τους σκοπούς της παρούσας διπλωματικής εργασίας και διανεμήθηκε ηλεκτρονικά στους συμμετέχοντες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου καθώς και μέσω εφαρμογών κοινωνικών δικτύων viber - messenger χρησιμοποιώντας το εργαλείο κατασκευής φορμών του Google Docs. Οι απαντήσεις συλλέχθηκαν αυτόματα σε μια ηλεκτρονική βάση δεδομένων.

Το ερωτηματολόγιο αποτελούνταν από απλές και ευκολονόητες ερωτήσεις που δεν απαιτούσαν πολύ χρόνο για να απαντηθούν. Οι συμμετέχοντες δεν αντιμετώπισαν την

διαδικασία ως ενοχλητική ή απειλητική, καθώς τα ερωτήματα αφορούσαν την καθημερινότητά τους στον χώρο εργασίας τους και τα θέματα που τους ενδιέφεραν.

Η έρευνα βασίστηκε στη μέθοδο της δειγματοληψίας χωρίς πιθανότητα, με τη συμμετοχή ατόμων από τον διαφορετικό χώρο εργασίας. Τα αποτελέσματα της έρευνας δεν μπορούν να γενικευτούν και αφορούν αποκλειστικά τη συγκεκριμένη μελέτη σε αυτό το συγκεκριμένο δείγμα. Ο μοναδικός όρος και προϋπόθεση για τους συμμετέχοντες ήταν η διαθεσιμότητα πρόσβασης στο διαδίκτυο, είτε με την ύπαρξη λογαριασμού ηλεκτρονικού ταχυδρομείου είτε μέσω εφαρμογών κοινωνικών δικτύων viberήmessengerγια την παραλαβή, συμπλήρωση και υποβολή του ερωτηματολογίου.

3.2. Δείγμα

Συνολικά, εκατό σαράντα (140) άτομα συμμετείχαν στην έρευνα έχοντας υποβάλλει τις απαντήσεις τους στο συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο.

Γίνεται αντιληπτό ότι οι συμμετέχοντες που έχουν πρόσβαση στο ηλεκτρονικό αυτό ερωτηματολόγιο, αποτελούν χρήστες του διαδικτύου που κατέχουν βασικές γνώσεις και δεξιότητες στον τομέα των τεχνολογιών και του διαδικτύου και διαθέτουν είτε ηλεκτρονική διεύθυνση είτε εφαρμογές κοινωνικών δικτύων viberήmessenger.

3.3. Δομή ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο της έρευνας αποτελείται από πέντε (5) ενότητες και έχει δομηθεί ως εξής:

1. Εισαγωγικό Σημείωμα
2. Δημογραφικά στοιχεία της έρευνας
3. Έρευνα αγοράς νωπών ροδάκινων
4. Χαρακτηριστικά - κριτήρια αγοράς νωπών ροδάκινων
5. Τρόπος επιλογής και αύξηση πωλήσεων νωπών ροδάκινων

Το ερωτηματολόγιο της έρευνας περιλαμβάνει είκοσι τέσσερα (24) ερωτήματα. Στο σύνολο τους οι ερωτήσεις είναι υποχρεωτικές.

Αναλυτικότερα, χρησιμοποιήθηκαν κλίμακες:

- ✚ Διχοτομικές, δηλαδή επιλογή απάντησης ανάμεσα σε δύο επιλογές.
- ✚ Απλής επιλογής, δηλαδή επιλογή απάντησης ανάμεσα σε περισσότερες επιλογές.
- ✚ Κλίμακα Likert, δηλαδή επιλογή απάντησης με βάση τον βαθμό συμφωνίας/διαφωνίας του συμμετέχοντα σε μία κλίμακα πέντε τιμών από το «Καθόλου σημαντικό - Λίγο σημαντικό - Μέτρια - Σημαντικό και Πολύ σημαντικό».

4. Αποτελέσματα έρευνας

4.1. Πρώτη ενότητα έρευνας

Η πρώτη ενότητα του ερωτηματολογίου αφορά την εισαγωγή και τα στοιχεία του μεταπτυχιακού φοιτητή, τον σκοπό της δημιουργίας και της έρευνας του ερωτηματολογίου καθώς και τα προσωπικά στοιχεία του.

4.2. Δεύτερη ενότητα έρευνας

Στην δεύτερη ενότητα ξεκινάνε οι ερωτήσεις της έρευνας μας, αρχίζοντας από τα δημογραφικά στοιχεία των συμμετεχόντων, δηλαδή το αντιπροσωπευτικό δείγμα της έρευνας. Η ενότητα αυτή αναδεικνύει τις πληροφορίες των συμμετεχόντων ως προς το φύλλο, ηλικία, περιοχή διαμονής, μορφωτικό επίπεδο και το επάγγελμα τους.

Αναλύοντας ξεχωριστά τις πέντε (5) ερωτήσεις της ενότητας δύο (Δημογραφικά στοιχεία της έρευνας) προκύπτουν τα εξής:

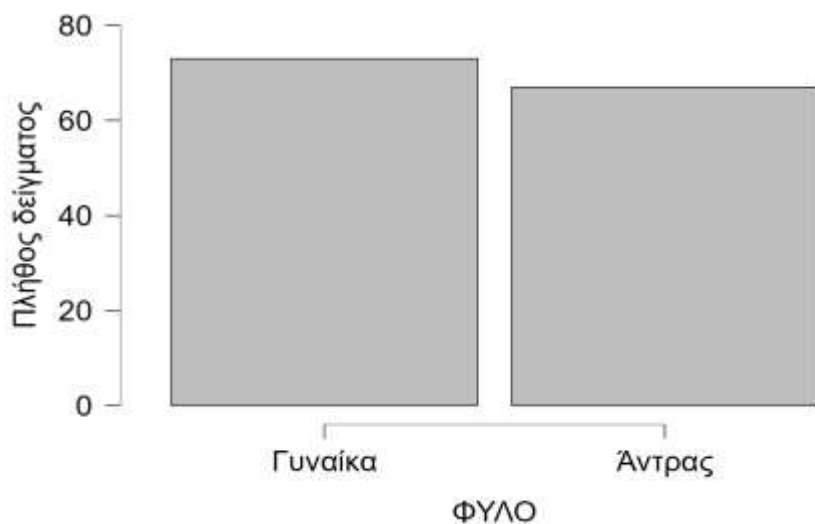
1. Φύλο

Στη μεταβλητή Φύλο παρατηρούμε ότι από το σύνολο των εκατό σαράντα (140) συμμετεχόντων, οι εβδομήντα τρεις (73) είναι γυναίκες με ποσοστό 52.143% και οι εξήντα επτά (67) είναι άντρες με ποσοστό 47.857%.

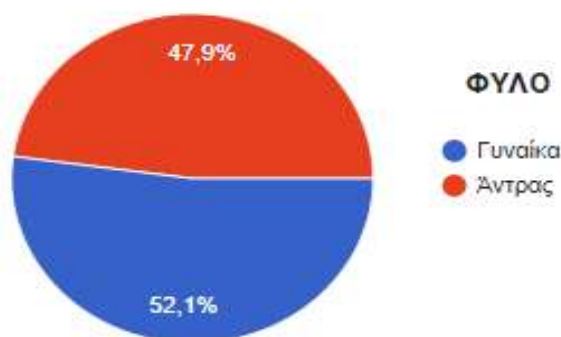
Πίνακας συχνότητων για τη μεταβλητή ΦΥΛΟ				
ΦΥΛΟ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Γυναίκα	73	52.143	52.143	52.143
Άντρας	67	47.857	47.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 3: Πίνακας συχνότητων για τη μεταβλητή Φύλο

Παρακάτω παρουσιάζεται ο πίνακας συχνότητων (Πιν. 3) της μεταβλητής καθώς και τα δύο γραφήματα της Ραβδόγραμμα (Γραφ.3) και κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.4).



Γράφημα 3: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Φύλο



Γράφημα 4: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Φύλο

2. Ηλικία

Στη μεταβλητή ηλικία έχουμε τις παρακάτω κατηγορίες ηλικιών ως εξής:

- + κατηγορία 16-25 αποτελείται από δεκαπέντε (15) άτομα με ποσοστό 10.714%,
- + κατηγορία 26-35 αποτελείται από δεκαέξι (16) άτομα με ποσοστό 11.429%,
- + κατηγορία 36-45 αποτελείται από τριάντα έξι (36) άτομα με ποσοστό 25.714%,
- + κατηγορία 46-55 αποτελείται από πενήντα εννιά(59) άτομα με ποσοστό 42.143%,
- + και τέλος η κατηγορία 56-65 αποτελείται από δεκατέσσερα(14) άτομα με ποσοστό 10.000%.

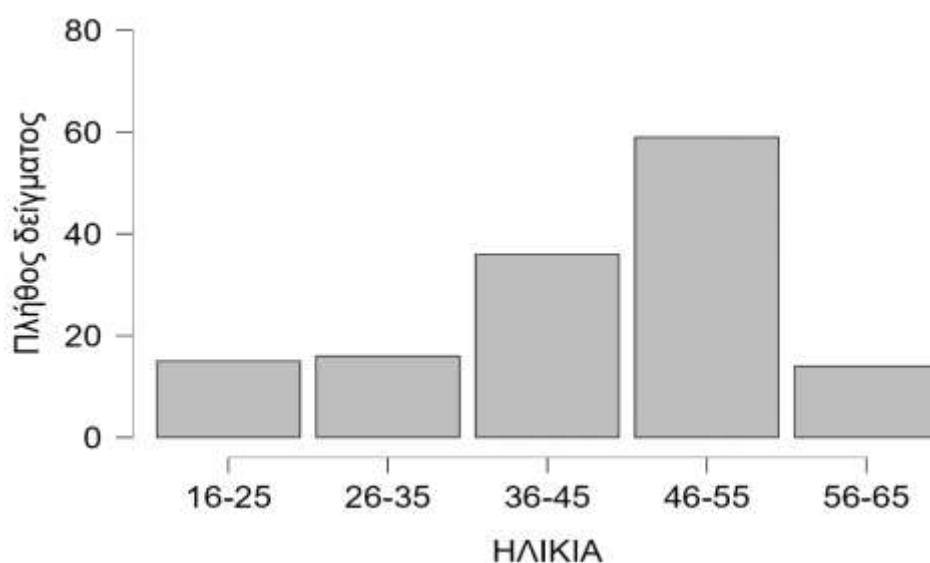
Συμπερασματικά, το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετεχόντων, δηλαδή ενενήντα πέντε (95) άτομα από τα εκατό σαράντα (140) ανήκει στις κατηγορίες ηλικιών μεταξύ 36-45 και 46-55 με ποσοστό 67.857% επί του συνόλου. Παρακάτω παρουσιάζεται ο πίνακας συχνοτήτων (Πιν.4) της μεταβλητής καθώς και τα δύο γραφήματα της Ραβδόγραμμα (Γραφ.5) και κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.6)

Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή ΗΛΙΚΙΑ					
ΗΛΙΚΙΑ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	

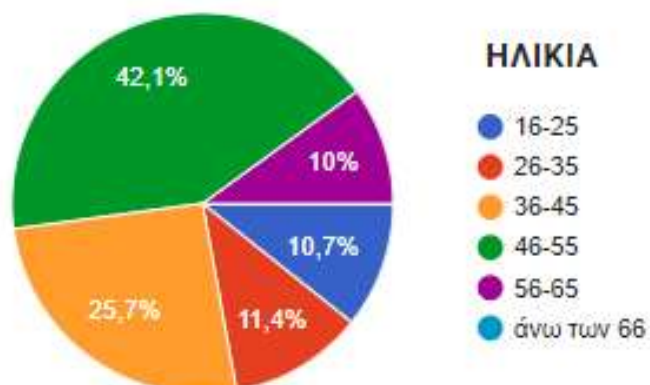
Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή ΗΛΙΚΙΑ				
ΗΛΙΚΙΑ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
16-25	15	10.714	10.714	10.714
26-35	16	11.429	11.429	22.143
36-45	36	25.714	25.714	47.857
46-55	59	42.143	42.143	90.000
56-65	14	10.000	10.000	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 4: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Ηλικία

Παραπάνω παρουσιάζεται ο πίνακας συχνοτήτων (Πιν.4) της μεταβλητής καθώς και τα δύο γραφήματα της Ραβδόγραμμα (Γραφ.5) και κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.6).



Γράφημα 5: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Ηλικία



Γράφημα 6: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Ηλικία

3. Περιοχή διαμονής

Η μεταβλητή Περιοχή διαμονής κατατάσσει τους συμμετέχοντες στις περιοχές τις οποίες έχουν μόνιμη κατοικία και κατηγοριοποιείται ως εξής:

- ✚ περιοχή Ήπειρος, τέσσερα άτομα (4) με ποσοστό 2.857%,
- ✚ περιοχή Αιγαίο, τρία (3) άτομα με ποσοστό 2.143%
- ✚ περιοχή Ιόνια νησιά, δύο (2) άτομα με ποσοστό 1.429%,
- ✚ περιοχή Κεντρική Ελλάδα, τριάντα δύο (32) άτομα με ποσοστό 22.857%,
- ✚ περιοχή Κρήτη, δύο (2) άτομα με ποσοστό 1.429%,
- ✚ περιοχή Μακεδονία-Θράκη, ογδόντα έξι (86) άτομα με ποσοστό 61.429%,
- ✚ περιοχή Πελοπόννησος, έντεκα (11) άτομα με ποσοστό 7.857%.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων ανήκει στην περιοχή της Μακεδονίας-Θράκης και ακολουθεί η Κεντρική Ελλάδα με συνολικό αριθμό συμμετεχόντων εκατό δεκαοχτώ (118) με ποσοστό 84.286% επί του συνόλου. Παρακάτω παρουσιάζεται ο πίνακας συχνοτήτων (Πιν.5) της μεταβλητής καθώς και το γράφημα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.7)

Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή ΠΕΡΙΟΧΗ ΔΙΑΜΟΝΗΣ				
ΠΕΡΙΟΧΗ ΔΙΑΜΟΝΗΣ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ήπειρος	4	2.857	2.857	2.857
Αιγαίο	3	2.143	2.143	5.000
Ιόνια νησιά	2	1.429	1.429	6.429
Κεντρική Ελλάδα	32	22.857	22.857	29.286
Κρήτη	2	1.429	1.429	30.714
Μακεδονία - Θράκη	86	61.429	61.429	92.143
Πελοπόννησος	11	7.857	7.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 5: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Περιοχή διαμονής

Παρακάτω παρουσιάζεται ο πίνακας συχνοτήτων (Πιν.3) της μεταβλητής καθώς και το γράφημα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.5).



Γράφημα 7: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Περιοχή διαμονής

4. Μορφωτικό επίπεδο

Η μεταβλητή αυτή αναδεικνύει το μορφωτικό επίπεδο των εκατό σαράντα (140) συμμετεχόντων της έρευνας. Σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα συχνοτήτων της μεταβλητής (Πιν.6) διακρίνονται οι εξής κατηγορίες ως προς την γνώσεις που κατέχουν:

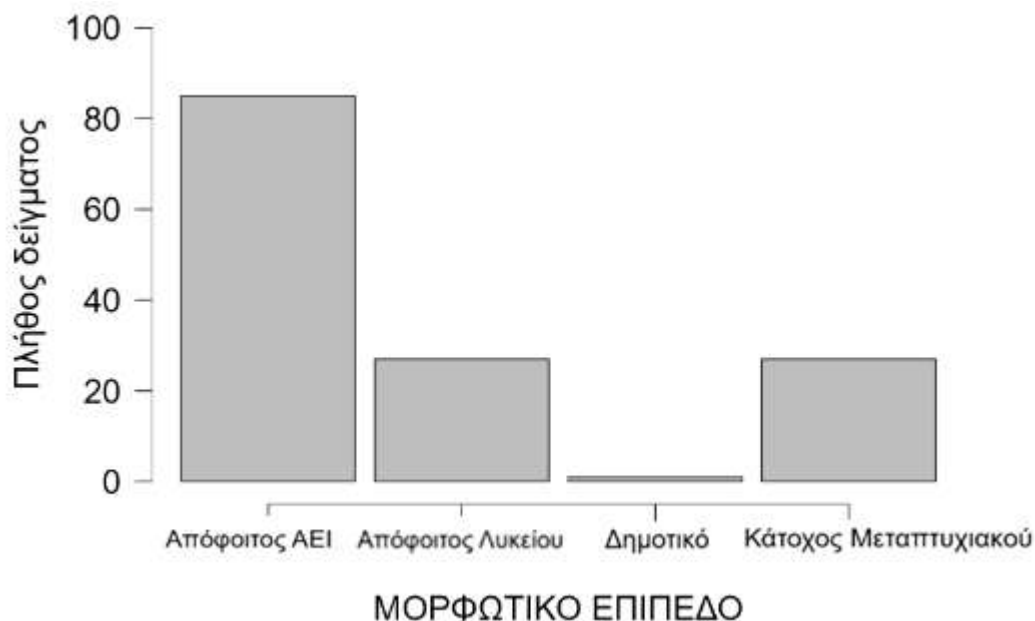
- ✚ απόφοιτοι Δημοτικού, ένα (1) άτομο με ποσοστό 0.714%,
- ✚ απόφοιτοι Λυκείου, είκοσι επτά (27) άτομα με ποσοστό 19.286%,
- ✚ απόφοιτοι ΑΕΙ, ογδόντα πέντε (85) άτομα με ποσοστό 60.714%,
- ✚ και απόφοιτοι Μεταπτυχιακού διπλώματος, είκοσι επτά (27) άτομα με ποσοστό 19.286%.

Από τις παραπάνω τιμές παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο δείγμα των συμμετεχόντων μας κατέχουν πτυχίο ΑΕΙ (σύνολο ογδόντα πέντε (85) άτομα στα εκατό σαράντα (140)) με ποσοστό 60.714% και ακολουθούν οι απόφοιτοι Δημοτικού και κάτοχοι Μεταπτυχιακού από είκοσι επτά (27) άτομα αντίστοιχα με συνολικό ποσοστό 38,572%.

Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ				
ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Δημοτικό	1	0.714	0.714	80.714
Απόφοιτος Λυκείου	27	19.286	19.286	80.000
Απόφοιτος ΑΕΙ	85	60.714	60.714	60.714
Κάτοχος Μεταπτυχιακού	27	19.286	19.286	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 6: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της μεταβλητής, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.8) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.9).



Γράφημα 8: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο



Γράφημα 9: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για τη μεταβλητή Μορφωτικό επίπεδο

5. Επάγγελμα

Η μεταβλητή επάγγελμα αναδεικνύει χώρο εργασίας των εκατό σαράντα (140) συμμετεχόντων της έρευνας. Σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα συχνοτήτων της μεταβλητής (Πιν.7) διακρίνονται οι εξής κατηγορίες ως προς το επάγγελμα τους:

- ✚ μαθητές-Σπουδαστές, έντεκα(11) άτομα με ποσοστό 7.857%,
- ✚ ιδιωτικοί υπάλληλοι, είκοσι επτά(27) άτομα με ποσοστό 19.286%,
- ✚ δημόσιοι υπάλληλοι, εξήντα εννιά(69) άτομα με ποσοστό 49.286%,
- ✚ ελεύθεροι επαγγελματίες, είκοσι τρία(23) άτομα με ποσοστό 16.429%,
- ✚ αγρότες, δύο(2) άτομα με ποσοστό 1.429%,

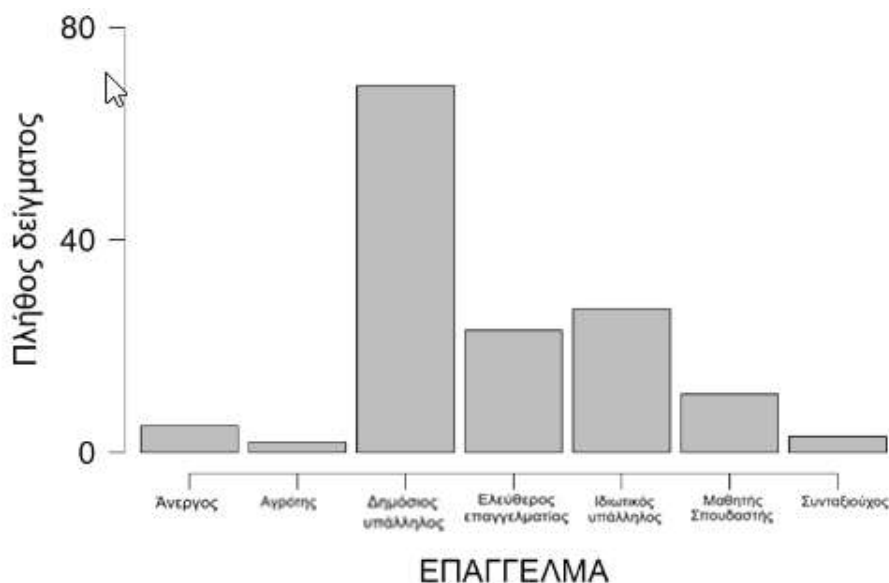
- ✚ άνεργοι, πέντε (5) άτομα με ποσοστό 3.571%,
- ✚ και συνταξιούχοι, τρία(3) άτομα με ποσοστό 2.143%,

Ανάλογα με τα ποσοστά αυτά, μπορούμε να καταλήξουμε σε συμπεράσματα σχετικά με την αναπαράσταση των διαφόρων ομάδων στο δείγμα. Όσον αφορά το μεγαλύτερο δείγμα, από τα παραπάνω, το μεγαλύτερο δείγμα είναι αυτό των δημοσίων υπαλλήλων με εξήντα εννιά 69 άτομα και ποσοστό 49.286%.

Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ				
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Μαθητής - Σπουδαστής	11	7.857	7.857	97.857
Ιδιωτικός υπάλληλος	27	19.286	19.286	90.000
Δημόσιος υπάλληλος	69	49.286	49.286	54.286
Ελεύθερος επαγγελματίας	23	16.429	16.429	70.714
Αγρότης	2	1.429	1.429	5.000
Άνεργος	5	3.571	3.571	3.571
Συνταξιούχος	3	2.143	2.143	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 7: Πίνακας συχνοτήτων για τη μεταβλητή Επάγγελμα

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της μεταβλητής, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.10) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.11).



Γράφημα 10: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για τη μεταβλητή Επάγγελμα



Γράφημα 11: Κυκλικό γράφημα (Piechart) για τη μεταβλητή Επάγγελμα

4.3. Τρίτη ενότητα έρευνας

Η τρίτη ενότητα των ερωτήσεων που είναι επτά (7) στο σύνολο αφορούν την έρευνα αγοράς νωπών ροδάκινων. Η ενότητα αυτή αναδεικνύει τις πληροφορίες των συμμετεχόντων ως προς το αν καταναλώνουν νωπά ροδάκινα, αν προτιμούν τα νωπά ή τα μεταποιημένα, πόσο συχνά αγοράζουν, τι ποσότητες, σε τι μορφή και ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμούν.

Αναλύοντας ξεχωριστά τις επτά (7) ερωτήσεις της ενότητας τρία (Έρευνα αγοράς νωπών ροδάκινων) προκύπτουν τα εξής:

6. Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?

Η ερώτηση μας αφορά την κατανάλωση νωπών ροδάκινων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.8) φαίνεται ότι:

- ✚ εκατό τριάντα έξι (136) άτομα, που αντιστοιχούν στο 97.143% του συνόλου των ατόμων, δηλώνουν ότι καταναλώνουν νωπά ροδάκινα.
- ✚ μόνο τέσσερα (4) άτομα, που αντιστοιχούν στο 2.857% του συνόλου των ατόμων, δηλώνουν ότι δεν καταναλώνουν νωπά ροδάκινα.

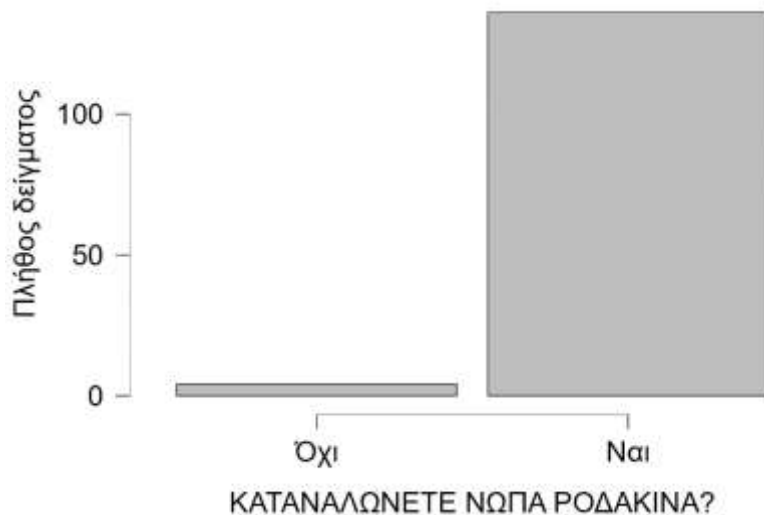
Με βάση αυτά τα αποτελέσματα, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των ατόμων στο δείγμα προτιμά να καταναλώνει νωπά ροδάκινα, με μόνο λίγα άτομα να δηλώνουν ότι δεν τα καταναλώνουν. Αυτό μπορεί να υποδεικνύει ότι τα νωπά ροδάκινα είναι πιο δημοφιλή φρούτα στο συγκεκριμένο δείγμα.

Πίνακας συχνοτήτων για τη ερώτηση ΚΑΤΑΝΑΛΩΝΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?				
ΚΑΤΑΝΑΛΩΝΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	136	97.143	97.143	100.000
Όχι	4	2.857	2.857	2.857
Missing	0	0.000		

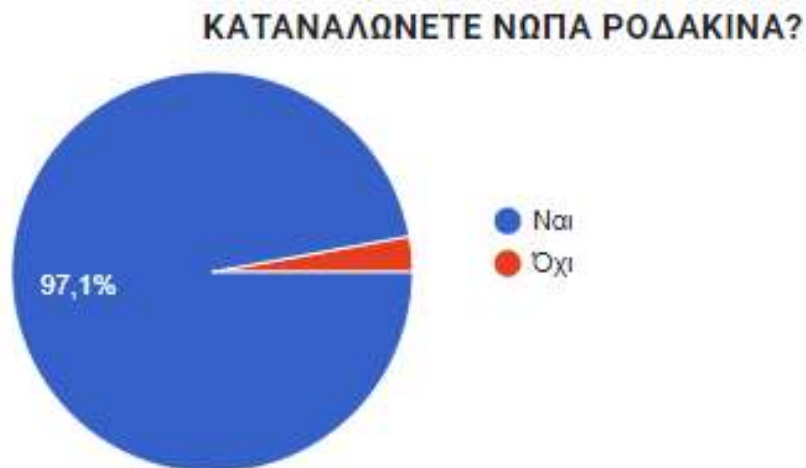
Πίνακας συχνοτήτων για τη ερώτηση ΚΑΤΑΝΑΛΩΝΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?				
ΚΑΤΑΝΑΛΩΝΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	140	100.000		

Πίνακας 8: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.12) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.13).



Γράφημα12: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?



Γράφημα 13: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Καταναλώνετε νωπά ροδάκινα?

7. Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?

Η ερώτηση μας αφορά την κατανάλωση νωπών ή μεταποιημένων ροδάκινων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.9) φαίνεται ότι:

- ✚ εκατό είκοσι οκτώ (128) άτομα, που αντιστοιχούν στο 91.429% του συνόλου των ατόμων, προτιμούν τα ροδάκινα σε νωπή μορφή.

- ✚ δώδεκα (12) άτομα, που αντιστοιχούν στο 8.571% του συνόλου των ατόμων, προτιμούν τα ροδάκινα σε μεταποιημένη μορφή.

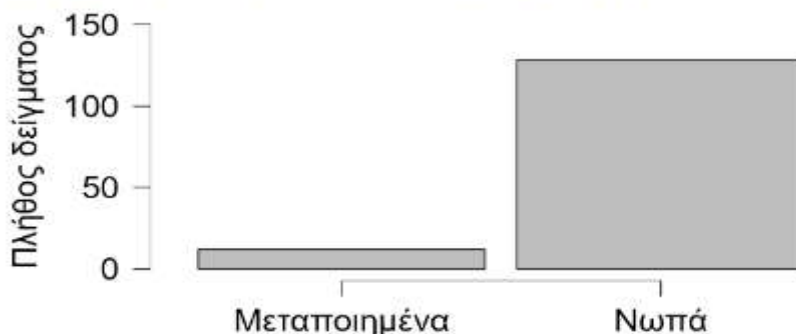
Με βάση αυτά τα αποτελέσματα, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των ατόμων στο δείγμα προτιμά να καταναλώνει τα ροδάκινα σε νωπή μορφή. Ωστόσο, υπάρχει επίσης ένα μικρό ποσοστό ατόμων που προτιμά να τα καταναλώνει σε μεταποιημένη μορφή. Αυτή η πληροφορία μπορεί να είναι χρήσιμη για ανθρώπους που επιθυμούν να παρέχουν ροδάκινα ως μέρος της διατροφής τους, καθώς θα πρέπει να λάβουν υπόψη τις προτιμήσεις των ατόμων που τα καταναλώνουν.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΝΩΠΑ Ή ΤΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΜΕΝΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?				
ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΝΩΠΑ Ή ΤΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΜΕΝΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Νωπά	128	91.429	91.429	100.000
Μεταποιημένα	12	8.571	8.571	8.571
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 9: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?

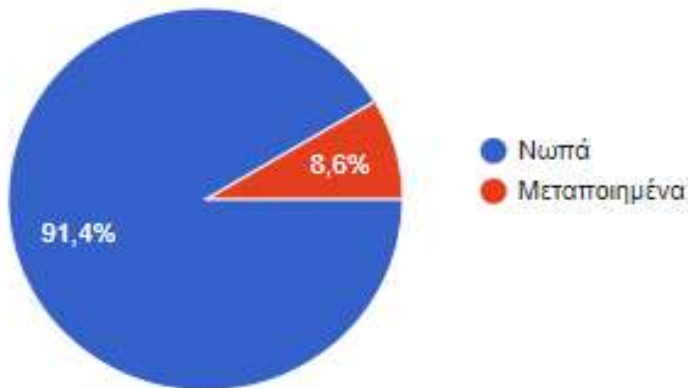
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.13) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.14).

ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΝΩΠΑ Ή ΤΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΜΕΝΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?



Γράφημα 14: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?

ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΝΩΠΑ Ή ΤΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΜΕΝΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?



Γράφημα 15: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Προτιμάτε τα νωπά ή τα μεταποιημένα ροδάκινα?

8. Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Η ερώτηση μας αφορά την συχνότητα αγοράς νωπών ροδάκινων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνότητων της ερώτησης (Πιν.10) φαίνεται ότι:

- ✚ τα περισσότερα άτομα, συγκεκριμένα ογδόντα (80) άτομα ή 57.143% του συνόλου, αγοράζουν νωπά ροδάκινα 1-2 φορές την εβδομάδα. Αυτό υποδηλώνει ότι η πλειονότητα των ατόμων προτιμά να έχει συχνή πρόσβαση σε αυτό το φρούτο.
- ✚ Τριάντα έξι (36) άτομα ή 25.714% του συνόλου αγοράζουν νωπά ροδάκινα κάθε 15 μέρες. Αυτό μπορεί να υποδηλώνει ότι αυτοί οι άνθρωποι προτιμούν να αγοράζουν ροδάκινα σε μικρότερη συχνότητα, αλλά όχι τόσο σπάνια.
- ✚ δεκατρία (13) άτομα ή 9.286% του συνόλου αγοράζουν νωπά ροδάκινα κάθε μήνα. Αυτοί οι άνθρωποι προτιμούν να αγοράζουν ροδάκινα μια φορά τον μήνα.
- ✚ μόνο τρία (3) άτομα ή 2.143% του συνόλου αγοράζουν νωπά ροδάκινα καθημερινά. Αυτό είναι ένα μικρό ποσοστό, υποδεικνύοντας ότι ελάχιστοι προτιμούν να έχουν ροδάκινα καθημερινά στη διατροφή τους.
- ✚ οκτώ (8) άτομα ή 5.714% του συνόλου δήλωσαν ότι ποτέ δεν αγοράζουν νωπά ροδάκινα. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε ποικίλους λόγους, όπως προτιμήσεις γεύσης, διατροφικά περιορισμένες διατροφικές ανάγκες ή διαθεσιμότητα.

Το μεγαλύτερο ποσοστό στο παραπάνω δείγμα είναι το 57.143%, που αντιστοιχεί στον αριθμό των ατόμων που αγοράζουν νωπά ροδάκινα 1-2 φορές την εβδομάδα.

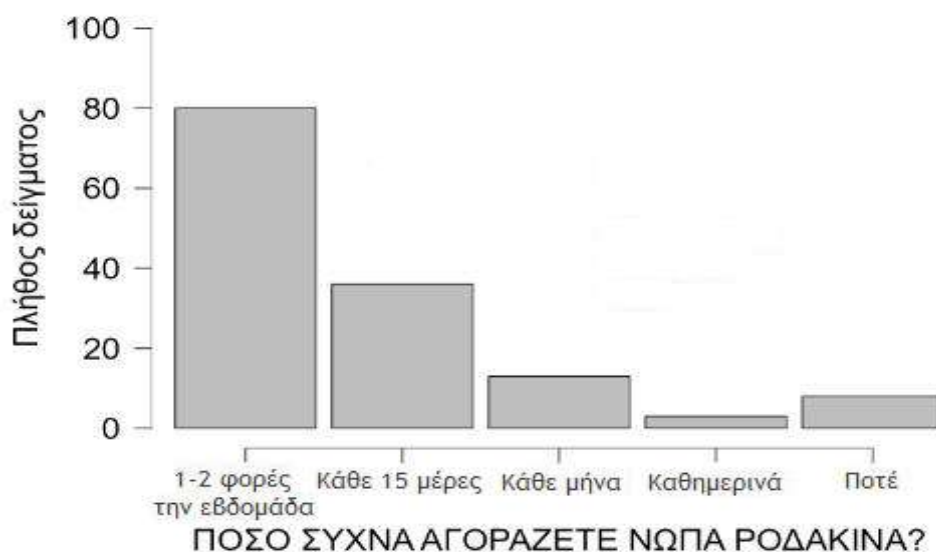
Αυτό το ποσοστό εκφράζει τον υψηλότερο βαθμό προτίμησης για την αγορά νωπών ροδάκινων μεταξύ των διαφόρων επιλογών που παρουσιάζονται. Άρα, η πλειονότητα των ατόμων στο δείγμα προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα 1-2 φορές την εβδομάδα.

Πίνακας συχνότητων για την ερώτηση ΠΟΣΟ ΣΥΧΝΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?

ΠΟΣΟ ΣΥΧΝΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1-2 φορές την εβδομάδα	80	57.143	57.143	57.143
Κάθε 15 μέρες	36	25.714	25.714	82.857
Κάθε μήνα	13	9.286	9.286	92.143
Καθημερινά	3	2.143	2.143	94.286
Ποτέ	8	5.714	5.714	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 10: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.16) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.17).



Γράφημα 16: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?



Γράφημα 17:Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πόσο συχνά αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

9. Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?

Η ερώτηση μας αφορά την εβδομαδιαία ποσότητα αγοράς νωπών ροδάκινων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.11) φαίνεται ότι:

- ✚ δεκαπέντε (15) άτομα, που αντιστοιχούν στο 10.714% του συνόλου, αγοράζουν λιγότερο από ένα 1 κιλό νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ σαράντα (40) άτομα, που αντιστοιχούν στο 28.571% του συνόλου, αγοράζουν 1 κιλό νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ είκοσι (20) άτομα, που αντιστοιχούν στο 14.286% του συνόλου, αγοράζουν 2 κιλά νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ τριάντα ένα (31) άτομα, που αντιστοιχούν στο 22.143% του συνόλου, αγοράζουν 3 κιλά νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ δεκαεπτά (17) άτομα, που αντιστοιχούν στο 12.143% του συνόλου, αγοράζουν 4 κιλά νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ εννιά (9) άτομα, που αντιστοιχούν στο 6.429% του συνόλου, αγοράζουν πάνω από 5 κιλά νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως.
- ✚ οκτώ (8) άτομα, που αντιστοιχούν στο 5.714% του συνόλου, δήλωσαν ότι δεν αγοράζουν καθόλου νωπά ροδάκινα.

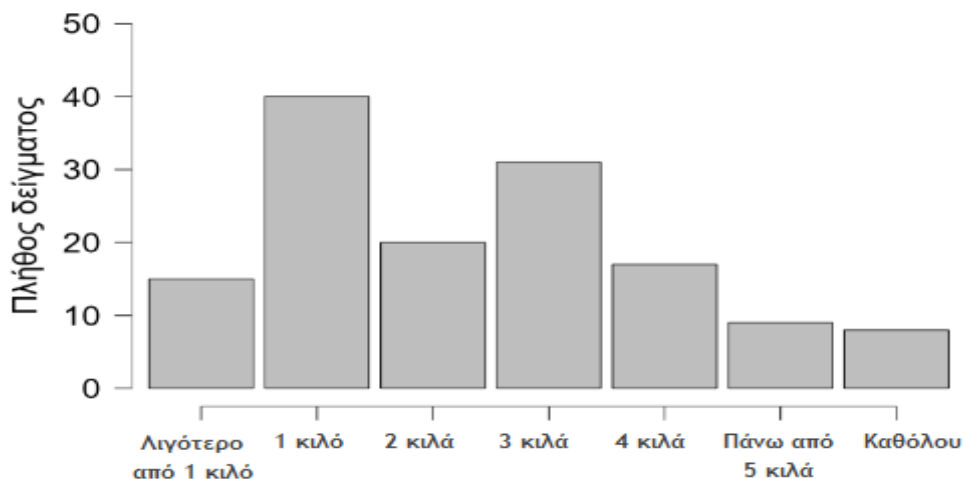
Το μεγαλύτερο ποσοστό στο παραπάνω δείγμα είναι το 28.571% των ατόμων που αγοράζουν ένα(1) κιλό νωπών ροδάκινων εβδομαδιαίως. Αυτό το ποσοστό εκφράζει την προτίμηση για την αγορά μιας μέτριας ποσότητας νωπών ροδάκινων ανά εβδομάδα, πιθανότατα για την καλύτερη διαχείριση της κατανάλωσης και συντήρησης.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΤΙ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΣ?				
ΤΙ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΣ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Λιγότερο από 1 κιλό	15	10.714	10.714	93.571
1 κιλό	40	28.571	28.571	28.571
2 κιλά	20	14.286	14.286	42.857
3 κιλά	31	22.143	22.143	65.000
4 κιλά	17	12.143	12.143	77.143
Πάνω από 5 κιλά	9	6.429	6.429	100.000
Καθόλου	8	5.714	5.714	82.857
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 11: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.16) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.17).

ΤΙ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΣ?



Γράφημα 18: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?

ΤΙ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΣ?



Γράφημα 19: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Τι ποσότητες νωπών ροδάκινων αγοράζετε εβδομαδιαίως?

10. Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Η ερώτηση μας αφορά ποιους μήνες το δείγμα συμμετεχόντων της έρευνας αγοράζει νωπά ροδάκινα, μεταξύ των μηνών Μάιος έως και Σεπτέμβριο ή άλλους μήνες. Σύμφωνα με τους πίνακες συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.12 έως και 17) φαίνεται να έχουμε αναλυτικά:

Για τον μήνα Μάιο:

- ✚ Ποτέ: 55.714%
- ✚ Μερικές φορές: 39.286%
- ✚ Πάντα: 5.000%

Για τον μήνα Ιούνιο:

- ✚ Ποτέ: 14.286%

✚ Μερικές φορές: 37.857%

✚ Πάντα: 47.857%

Για τον μήνα Ιούλιο:

✚ Ποτέ: 5.714%

✚ Μερικές φορές: 19.286%

✚ Πάντα: 75.000%

Για τον μήνα Αύγουστο:

✚ Ποτέ: 5.714%

✚ Μερικές φορές: 14.286%

✚ Πάντα: 80.000%

Για τον μήνα Σεπτέμβριο:

✚ Ποτέ: 23.571%

✚ Μερικές φορές: 63.571%

✚ Πάντα: 12.857%

Για τον μήνα Άλλο:

✚ Ποτέ: 86.429%

✚ Μερικές φορές: 9.286%

✚ Πάντα: 3.571%

✚ Απουσιάζουσες (missing) απαντήσεις: 0.714%

Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι ο μήνας με το υψηλότερο ποσοστό αγοράς νωπών ροδάκινων "πάντα" είναι ο Ιούνιος με 47.857%, ακολουθούμενο από τον Αύγουστο με 80.000% και τον Ιούλιο με 75.000%.

Ο μήνας με το υψηλότερο ποσοστό αγοράς νωπών ροδάκινων "ποτέ" είναι ο Μάιος με 55.714%, ακολουθούμενο από τον Σεπτέμβριο με 23.571%.

Ο μήνας με το υψηλότερο ποσοστό αγοράς νωπών ροδάκινων "μερικές φορές" είναι ο Ιούνιος με 37.857%, ακολουθούμενο από τον Σεπτέμβριο με 63.571%.

Συνολικά, αυτά τα αποτελέσματα δίνουν μια εικόνα των προτιμήσεων για την αγορά νωπών ροδάκινων ανά μήνα στο δείγμα των εκατό σαράντα(140) ατόμων. Ο Ιούνιος και ο Ιούλιος φαίνονται να είναι οι μήνες με την υψηλότερη προτίμηση για την αγορά νωπών ροδάκινων.

Πίνακας συχνότητας για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΜΑΪΟΣ]				
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΜΑΪΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	78	55.714	55.714	55.714
Μερικές φορές	55	39.286	39.286	95.000
Πάντα	7	5.000	5.000	100.000
Missing	0	0.000		

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΜΑΪΟΣ]				
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΜΑΪΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Total	140	100.000		

Πίνακας 12: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Μάιος]

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΙΟΥΝΙΟΣ]				
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΙΟΥΝΙΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	20	14.286	14.286	14.286
Μερικές φορές	53	37.857	37.857	52.143
Πάντα	67	47.857	47.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 13: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Ιούνιος]

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΙΟΥΛΙΟΣ]				
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΙΟΥΛΙΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	8	5.714	5.714	5.714
Μερικές φορές	27	19.286	19.286	25.000
Πάντα	105	75.000	75.000	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 14: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Ιούλιος]

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ]				
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	8	5.714	5.714	5.714
Μερικές φορές	20	14.286	14.286	20.000
Πάντα	112	80.000	80.000	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 15: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Αύγουστος]

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ]				
---	--	--	--	--

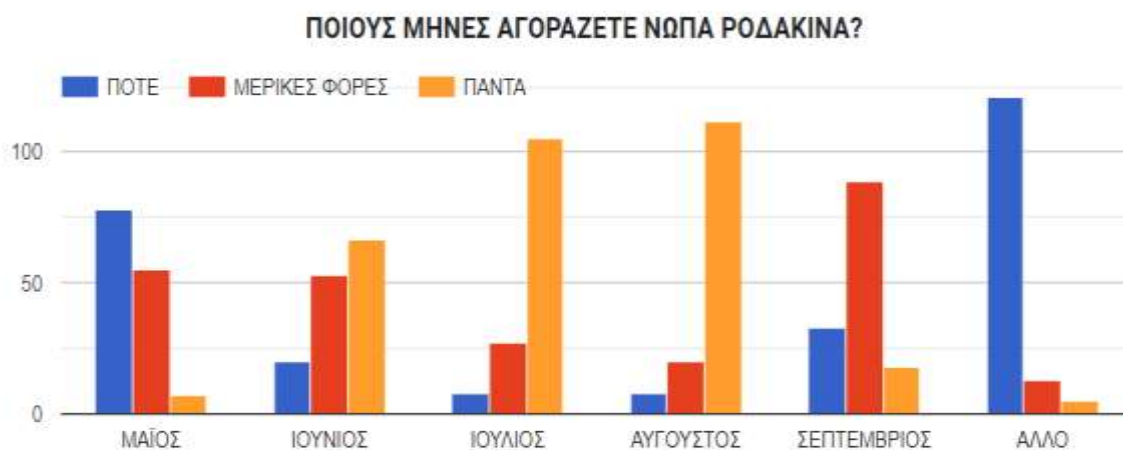
ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	33	23.571	23.571	23.571
Μερικές φορές	89	63.571	63.571	87.143
Πάντα	18	12.857	12.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 16: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Σεπτέμβριος]

ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? [ΑΛΛΟ]	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ποτέ	121	86.429	87.050	87.050
Μερικές φορές	13	9.286	9.353	96.403
Πάντα	5	3.571	3.597	100.000
Missing	1	0.714		
Total	140	100.000		

Πίνακας 17: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα? [Άλλο]

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.20).



Γράφημα 20: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποιους μήνες αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

11. Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Η ερώτηση αφορά σε ποια μορφή αγοράζει το δείγμα των εκατό σαράντα (140) συμμετεχόντων νωπά ροδάκινα. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.18) φαίνεται ότι:

- ✚ εκατό οκτώ (108) άτομα, που αντιστοιχούν στο 77.143% του συνόλου, αγοράζουν νωπά ροδάκινα σε χύμα μορφή. Αυτό υποδηλώνει ότι η πλειονότητα των ατόμων προτιμά να αγοράζει τα ροδάκινα χωρίς να είναι προ-συσκευασμένα.
- ✚ είκοσι πέντε (25) άτομα, που αντιστοιχούν στο 17.857% του συνόλου, αγοράζουν τυποποιημένα νωπά ροδάκινα. Αυτό μπορεί να σημαίνει ότι αυτά τα ροδάκινα πωλούνται σε συγκεκριμένες προ-συσκευασμένες μορφές.
- ✚ τέσσερα (4) άτομα, που αντιστοιχούν στο 2.857% του συνόλου, αγοράζουν συσκευασμένα νωπά ροδάκινα. Αυτό σημαίνει ότι τα ροδάκινα που αγοράζουν είναι προ-συσκευασμένα.
- ✚ τρία άτομα (3) άτομα, που αντιστοιχούν στο 2.143% του συνόλου, δεν παρέixαν απάντηση.

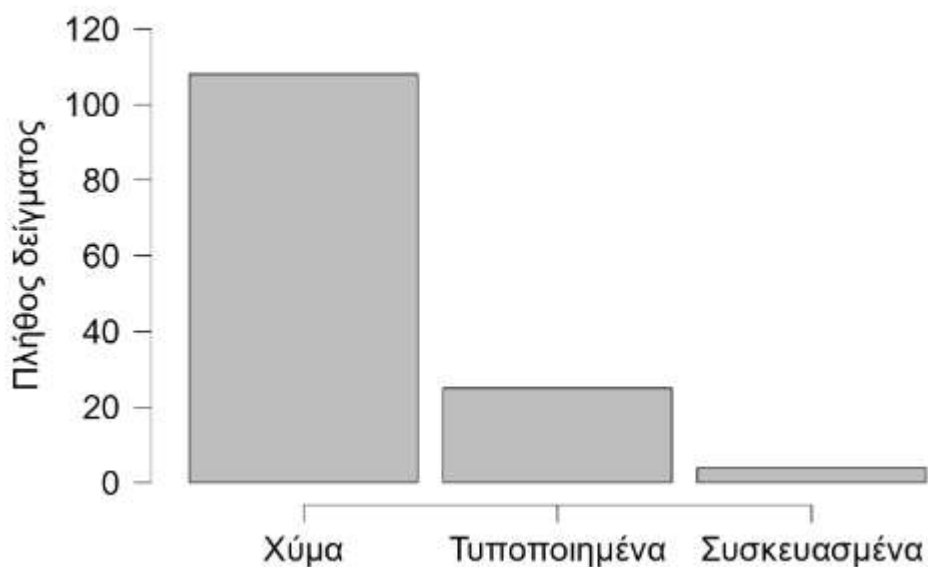
Το μεγαλύτερο ποσοστό στο παραπάνω δείγμα είναι το 77.143% των ατόμων που αγοράζουν νωπά ροδάκινα σε χύμα μορφή. Αυτό το ποσοστό εκφράζει την προτίμηση της πλειονότητας των ατόμων στο δείγμα να αγοράζουν τα ροδάκινα χύμα, χωρίς προηγούμενη συσκευασία.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΣΕ ΠΟΙΑ ΜΟΡΦΗ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?				
ΣΕ ΠΟΙΑ ΜΟΡΦΗ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Χύμα	108	77.143	78.832	78.832
Τυποποιημένα	25	17.857	18.248	97.080
Συσκευασμένα	4	2.857	2.920	100.000
Missing	3	2.143		
Total	140	100.000		

Πίνακας 18: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

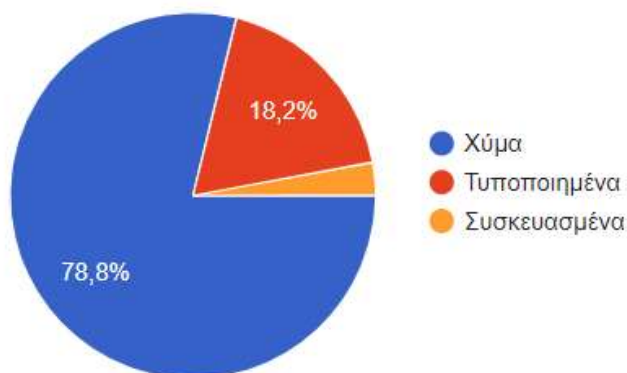
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.21) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.22).

ΣΕ ΠΟΙΑ ΜΟΡΦΗ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?



Γράφημα 21: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

ΣΕ ΠΟΙΑ ΜΟΡΦΗ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?



Γράφημα 22: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Σε ποια μορφή αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

12. Ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάτε?

Η ερώτηση αφορά ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάει το δείγμα των εκατό σαράντα (140) συμμετεχόντων. Στη συγκεκριμένη ερώτηση οι συμμετέχοντες είχαν την δυνατότητα να επιλέξουν από τουλάχιστον μία (1) έως και τις πέντε (5) απαντήσεις. Δηλαδή υπάρχουν άτομα που επιλέξαν το σύνολο των απαντήσεων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.19) φαίνεται ότι:

- ✚ ενενήντα τρία (93) άτομα με ποσοστό 66.43% επέλεξαν Νεκταρίνια κιτρινόσαρκα
- ✚ σαράντα οκτώ (48) άτομα με ποσοστό 34.29% επέλεξαν Νεκταρίνια λευκόσαρκα
- ✚ πενήντα επτά (57) άτομα με ποσοστό 40.71% επέλεξαν Ροδάκινα κιτρινόσαρκα
- ✚ σαράντα (40) άτομα με ποσοστό 28.65% επέλεξαν Ροδάκινα λευκόσαρκα

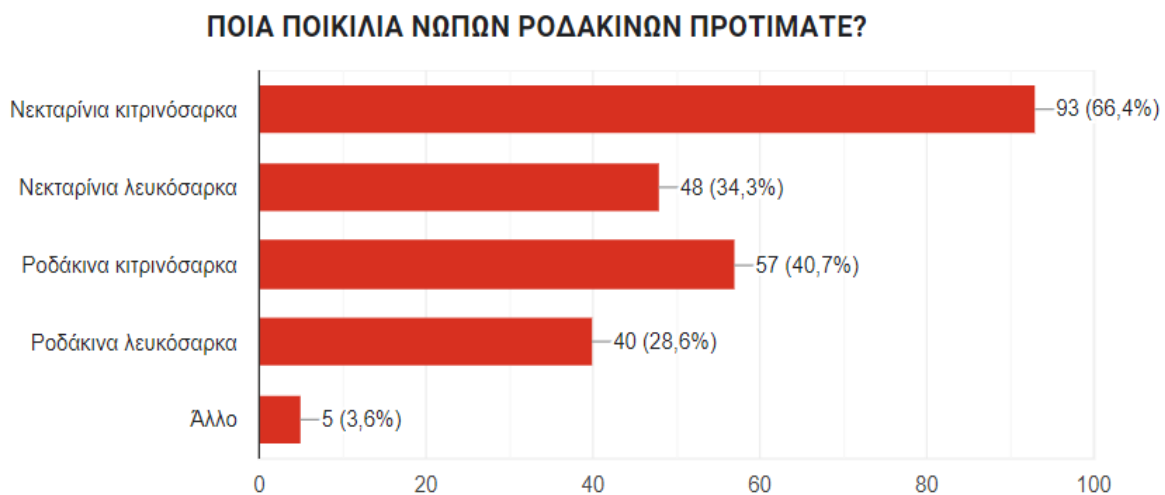
✚ και τέλος πέντε (5) άτομα με ποσοστό 3.62% επέλεξαν την επιλογή Άλλο.

Βάσει αυτών των αποτελεσμάτων, φαίνεται ότι η πλειοψηφία των ατόμων προτιμά τα νεκταρίνια, είτε κιτρινόσαρκα είτε λευκόσαρκα. Τα ροδάκινα ακολουθούν σε προτίμηση, με κάποια προτίμηση για τα κιτρινόσαρκα. Η ποικιλία λευκόσαρκων ροδάκινων είναι επίσης δημοφιλής, αλλά λιγότερο από τα κιτρινόσαρκα.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ?		
ΠΟΙΑ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ?	Frequency	Percent
Νεκταρίνια κιτρινόσαρκα	93	66.43
Νεκταρίνια λευκόσαρκα	48	34.29
Ροδάκινα κιτρινόσαρκα	57	40.71
Ροδάκινα λευκόσαρκα	40	28.65
Άλλο	5	3.62
Total	140	100.000

Πίνακας 19: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάτε?

Παρακάτω παρουσιάζεται το γράφημα της παραπάνω ερώτησης, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων καθώς και τα ποσοστά τους. (Γραφ.23).



Γράφημα 23: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμάτε?

4.4. Τέταρτη ενότητα έρευνας

Η τέταρτη ενότητα των ερωτήσεων που είναι πέντε (5) στο σύνολο αφορούν τα χαρακτηριστικά και τα κριτήρια αγοράς των νωπών ροδάκινων. Η ενότητα αυτή αναδεικνύει τις πληροφορίες των συμμετεχόντων ως προς τις επιλογές τους, σχετικά με τα χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων όπως αν έχουν γλυκιά γεύση, άρωμα, ζουμερά, έντονο χρώμα, ικανοποιητικό μέγεθος, χνούδι, σκληρά, αντοχή στο ψυγείο, πιστοποίηση κα.

Αναλύοντας ξεχωριστά τις πέντε (5) ερωτήσεις της τέταρτης ενότητας (Χαρακτηριστικά - κριτήρια αγοράς νωπών ροδάκινων) προκύπτουν τα εξής:

13. Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά?

Η ερώτηση αφορά τα χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων. Ο παρακάτω πίνακας (Πιν.20) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των χαρακτηριστικών των νωπών ροδάκινων. Τα χαρακτηριστικά είναι: 1. Γλυκιά γεύση, 2. Αρωματικά, 3. Ζουμερά και 4. Έντονο χρώμα. Οι απαντήσεις κατατίθενται σε πέντε επίπεδα σημαντικότητας: "Καθόλου σημαντικό", "Λίγο σημαντικό", "Μέτρια", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό σε διαφορετικά επίπεδα:

Γλυκιά γεύση:

- + Καθόλου σημαντικό: 3άτομα
- + Λίγο σημαντικό: 13άτομα
- + Μέτρια: 48άτομα
- + Σημαντικό: 35άτομα
- + Πολύ σημαντικό: 41άτομα

Αρωματικά:

- + Καθόλου σημαντικό: 5άτομα
- + Λίγο σημαντικό: 13άτομα
- + Μέτρια: 51άτομα
- + Σημαντικό: 46άτομα
- + Πολύ σημαντικό: 25άτομα

Ζουμερά:

- + Καθόλου σημαντικό: 6άτομα
- + Λίγο σημαντικό: 24άτομα
- + Μέτρια: 50άτομα
- + Σημαντικό: 30άτομα
- + Πολύ σημαντικό: 30άτομα

Έντονο χρώμα:

- + Καθόλου σημαντικό: 3άτομα
- + Λίγο σημαντικό: 13άτομα
- + Μέτρια: 48άτομα
- + Σημαντικό: 57άτομα
- + Πολύ σημαντικό: 19άτομα

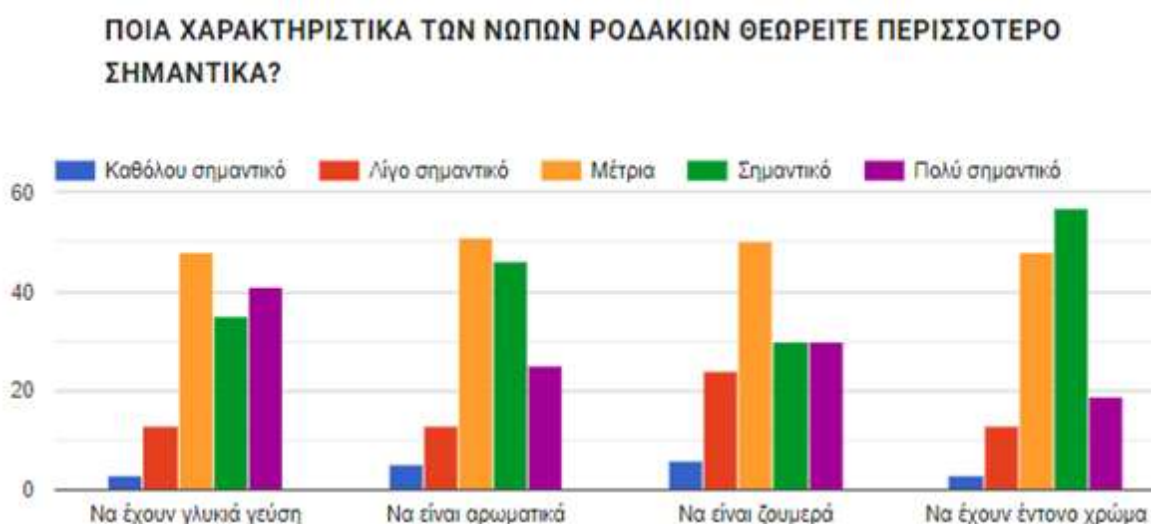
Γενικά, για κάθε χαρακτηριστικό, η πλειονότητα των ατόμων θεωρεί το χαρακτηριστικό ως μέτρια έως σημαντικό. Οι περισσότεροι άνθρωποι δεν θεωρούν κανένα από τα

χαρακτηριστικά ως "καθόλου σημαντικό". Ενδιαφέρον παρουσιάζει το χαρακτηριστικό "Έντονο χρώμα", το οποίο θεωρείται πολύ σημαντικό από τον μεγαλύτερο αριθμό ατόμων. Συνολικά, οι απαντήσεις δείχνουν ότι η πλειονότητα των ατόμων θεωρεί όλα τα χαρακτηριστικά ως σημαντικά σε κάποιο βαθμό, με έμφαση στο "Έντονο χρώμα".

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?				
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? Να έχουν:	Frequency			
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Γλυκιά γεύση	Αρωματικά	Ζουμερά	Έντονο χρώμα
Καθόλου σημαντικό	3	5	6	3
Λίγο σημαντικό	13	13	24	13
Μέτρια	48	51	50	48
Σημαντικό	35	46	30	57
Πολύ σημαντικό	41	25	30	19
Missing	0	0	0	0
Total	140	140	140	140

Πίνακας 20: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 1-4)?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.24).



Γράφημα 24: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 1-4)?

Ο πίνακας (Πιν.21) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των χαρακτηριστικών των νωπών ροδάκινων. Τα χαρακτηριστικά είναι: 5.

Ικανοποιητικό μέγεθος, 6. Χνούδι, 7. Σκληρά και 8. Αντοχή στο ψυγείο. Οι απαντήσεις κατατίθενται σε πέντε επίπεδα σημαντικότητας: "Καθόλου σημαντικό", "Λίγο σημαντικό", "Μέτρια", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό σε διαφορετικά επίπεδα:

Ικανοποιητικό μέγεθος:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 4άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 14άτομα
- ✚ Μέτρια: 49άτομα
- ✚ Σημαντικό: 62άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 11άτομα

Χνούδι:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 38άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 38άτομα
- ✚ Μέτρια: 51άτομα
- ✚ Σημαντικό: 9άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 4άτομα

Σκληρά:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 8άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 24άτομα
- ✚ Μέτρια: 54άτομα
- ✚ Σημαντικό: 34άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 20άτομα

Αντοχή στο ψυγείο:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 5άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 14άτομα
- ✚ Μέτρια: 44άτομα
- ✚ Σημαντικό: 47άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 30άτομα

Γενικά, για το κάθε χαρακτηριστικό, το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων επιλέγει το χαρακτηριστικό σημαντικό ή πολύ σημαντικό. Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό στο δείγμα αποτελεί η απάντηση "Ικανοποιητικό μέγεθος", αφού το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό το 73.57% των συμμετεχόντων.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?

ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? Να έχουν:		Frequency			
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Ικανοποιητικό μέγεθος	Χνούδι	Σκληρά	Αντοχή στο ψυγείο	
Καθόλου σημαντικό	4	38	8	5	
Λίγο σημαντικό	14	38	24	14	
Μέτρια	49	51	54	44	
Σημαντικό	62	9	34	47	
Πολύ σημαντικό	11	4	20	30	
Missing	0	0	0	0	
Total	140	140	140	140	

Πίνακας 21: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 5-8)?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.25).



Γράφημα 25: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 5-8)?

Ο πίνακας (Πιν.22) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των χαρακτηριστικών των νωπών ροδάκινων, με βάση τις επιλογές: 9. Πιστοποίηση, 10. Βιολογικά, 11. Ολοκληρωμένης διαχείρισης και 12. Επώνυμα.

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό:

Πιστοποίηση:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 10άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 25άτομα

- ✚ Μέτρια: 43άτομα
- ✚ Σημαντικό: 41άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 21άτομα

Βιολογικά:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 19άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 37άτομα
- ✚ Μέτρια: 42άτομα
- ✚ Σημαντικό: 25άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 17άτομα

Ολοκληρωμένης διαχείρισης:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 15άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 29άτομα
- ✚ Μέτρια: 53άτομα
- ✚ Σημαντικό: 26άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 17άτομα

Επώνυμα:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 23άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 28άτομα
- ✚ Μέτρια: 56άτομα
- ✚ Σημαντικό: 27άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 6άτομα

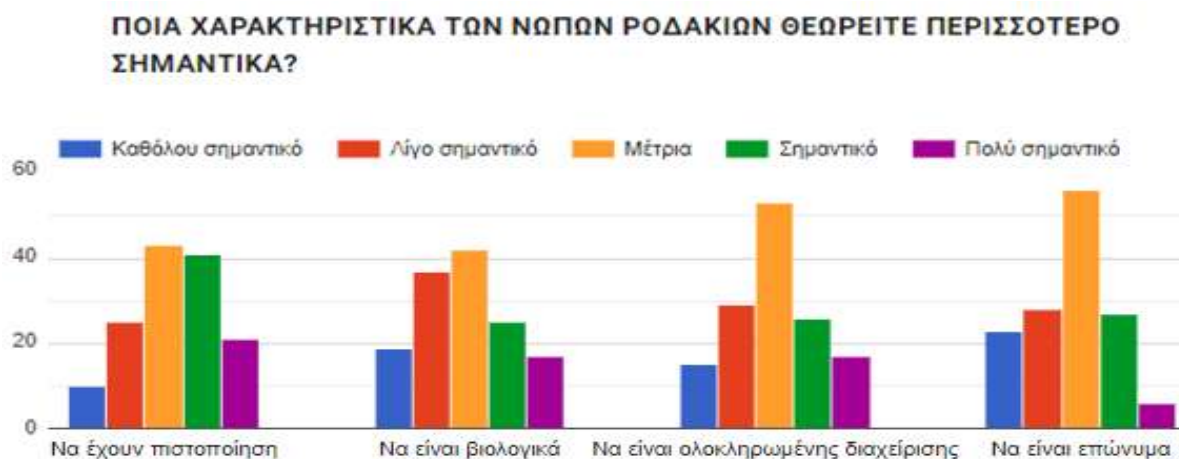
Γενικά, για κάθε χαρακτηριστικό, το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων επιλέγει το χαρακτηριστικό σημαντικό ή πολύ σημαντικό. Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό στο δείγμα αποτελεί η "Ολοκληρωμένης διαχείριση", αφού το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό το 79.29% των συμμετεχόντων.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?				
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? Να έχουν:	Frequency			
	ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Πιστοποίηση	Βιολογικά	Ολοκληρωμένης διαχείρισης
Καθόλου σημαντικό	10	19	15	23
Λίγο σημαντικό	25	37	29	28
Μέτρια	43	42	53	56
Σημαντικό	41	25	26	27
Πολύ σημαντικό	21	17	17	6

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?				
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? Να έχουν:	Frequency			
Missing	0	0	0	0
Total	140	140	140	140

Πίνακας 22: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 9-12)?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.26).



Γράφημα 26: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 9-12)?

Ο πίνακας (Πιν.23) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των χαρακτηριστικών των νωπών ροδάκινων, με βάση τις επιλογές 13. Ένδειξη ΠΟΠ και 14. Συσκευασμένα.

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό:

Ένδειξη ΠΟΠ:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 25 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 33 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 47 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 24 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 11 άτομα

Συσκευασμένα:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 44 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 41 άτομα

- ✚ Μέτρια σημαντικό: 42 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 10 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 3 άτομα

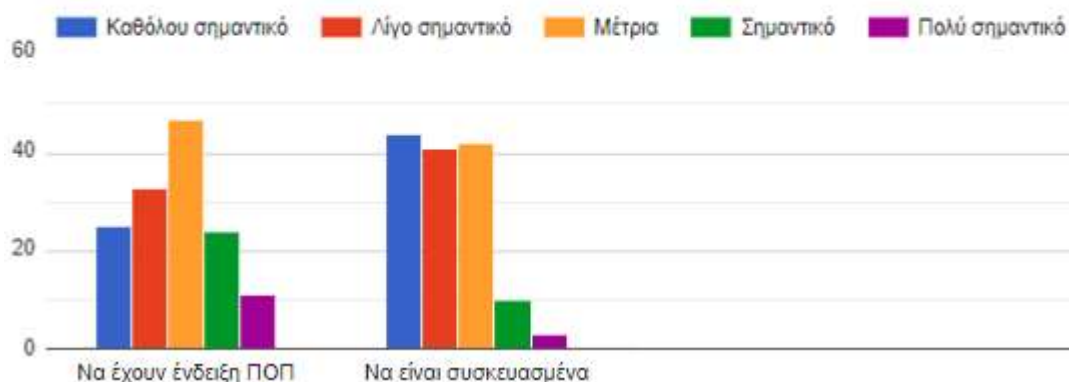
Γενικά, παρατηρούμε ότι για τα δύο χαρακτηριστικά, το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων θεωρεί ότι είναι μέτρια σημαντικά. Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό για τα άτομα είναι η "Ένδειξη ΠΟΠ", καθώς το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό το 35.71% των ατόμων, ενώ τα "Συσκευασμένα" θεωρούνται σημαντικά ή πολύ σημαντικά από το 14.29% των ατόμων.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?		
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? Να έχουν:	Frequency	
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Ένδειξη ΠΟΠ	Συσκευασμένα
Καθόλου σημαντικό	25	44
Λίγο σημαντικό	33	41
Μέτρια	47	42
Σημαντικό	24	10
Πολύ σημαντικό	11	3
Missing	0	0
Total	140	140

Πίνακας 23: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 13-14)?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.27).

ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?



Γράφημα 27: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά (Χαρακτηριστικά 13-14)?

14. Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα?

Ο πίνακας (Πιν.24) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των κριτηρίων αγοράς των νωπών ροδάκινων, με βάση τις επιλογές 1. Τιμή, 2. Επωνυμία και 3. Χώρα προέλευσης.

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό:

Τιμή:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 4 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 17 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 44 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 50 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 25 άτομα

Επωνυμία:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 18 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 29 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 57 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 32 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 4 άτομα

Χώρα προέλευσης:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 5 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 9 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 48 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 43 άτομα

✚ Πολύ σημαντικό: 35 άτομα

Συνολικά, παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων επιλέγει το χαρακτηριστικό της τιμής ως σημαντικό. Αυτό είναι το 35.71% των ατόμων. Στη συνέχεια, έρχεται το χαρακτηριστικό της επωνυμίας με 25.71% και τέλος το χαρακτηριστικό της χώρας προέλευσης με 25.00%.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?			
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency		
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Τιμή	Επωνυμία	Χώρα προέλευσης
Καθόλου σημαντικό	4	18	5
Λίγο σημαντικό	17	29	9
Μέτρια	44	57	48
Σημαντικό	50	32	43
Πολύ σημαντικό	25	4	35
Missing	0	0	0
Total	140	140	140

Πίνακας 24: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 1-3]?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.28).



Γράφημα 28: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 1-3]?

Ο πίνακας (Πιν.25) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τη σημαντικότητα των κριτηρίων αγοράς των νωπών ροδάκινων, με βάση τις επιλογές 4. Ποικιλία, 5. Συσκευασία και 6. Άλλο.

Για κάθε χαρακτηριστικό, αποτυπώνεται ο αριθμός των ανθρώπων που το θεωρούν σημαντικό ή πολύ σημαντικό:

Ποικιλία:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 6 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 12 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 50 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 53 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 19 άτομα

Συσκευασία:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 28 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 35 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 55 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 18 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 4 άτομα

Άλλο:

- ✚ Καθόλου σημαντικό: 62 άτομα
- ✚ Λίγο σημαντικό: 32 άτομα
- ✚ Μέτρια σημαντικό: 37 άτομα
- ✚ Σημαντικό: 7 άτομα
- ✚ Πολύ σημαντικό: 2 άτομα

Συνολικά, παρατηρούμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό ατόμων θεωρεί το χαρακτηριστικό της ποικιλίας ως σημαντικό. Αυτό είναι το 50.71% των ατόμων. Στη συνέχεια, έρχεται το χαρακτηριστικό της συσκευασίας με 39.29% και τέλος το χαρακτηριστικό του "άλλου" με 36.43%.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?			
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency		
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	Ποικιλία	Συσκευασία	Άλλο
Καθόλου σημαντικό	6	28	62
Λίγο σημαντικό	12	35	32
Μέτρια	50	55	37
Σημαντικό	53	18	7
Πολύ σημαντικό	19	4	2
Missing	0	0	0
Total	140	140	140

Πίνακας 25: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 4-6]?

Παρακάτω παρουσιάζονται τα γραφήματα της παραπάνω ερώτησης και τα στατιστικά στοιχεία των πινάκων συχνοτήτων σε ένα συνολικό γράφημα, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.29).



Γράφημα 29: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα [Χαρακτηριστικά 4-6]?

15. Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που θα διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?

Ο πίνακας (Πιν.26) παρουσιάζει τις απαντήσεις των συμμετεχόντων σχετικά με το ποσό του μηνιαίου εισοδήματος επί του συνολικού ποσού για τη δαπάνη αγοράς νωπών ροδάκινων:

- ✚ Πενήντα έξι (56) άτομα με ποσοστό 40.000%, είναι κάτω από το 5.00%,
- ✚ Πενήντα οκτώ (58) άτομα με ποσοστό 41.429%, είναι στο περίπου 10.00%,
- ✚ Δεκαέξι (16) άτομα με ποσοστό 11.429%, είναι πάνω από το 10.00%,
- ✚ Δέκα (10) άτομα με ποσοστό 7.143%, επιλέγουν το άλλο.

Συνολικά, περισσότερο από το 81.00% των ατόμων δαπανά περίπου το 5.00% έως 10.00% του συνολικού ποσού που διαθέτουν μηνιαίως για την αγορά φρούτων για την αγορά νωπών ροδάκινων. Το μεγαλύτερο ποσοστό (41.43%) αγοράζει περίπου το 10.00% του συνολικού ποσού, επιδεικνύοντας μια αυξημένη προτίμηση για τα νωπά ροδάκινα.

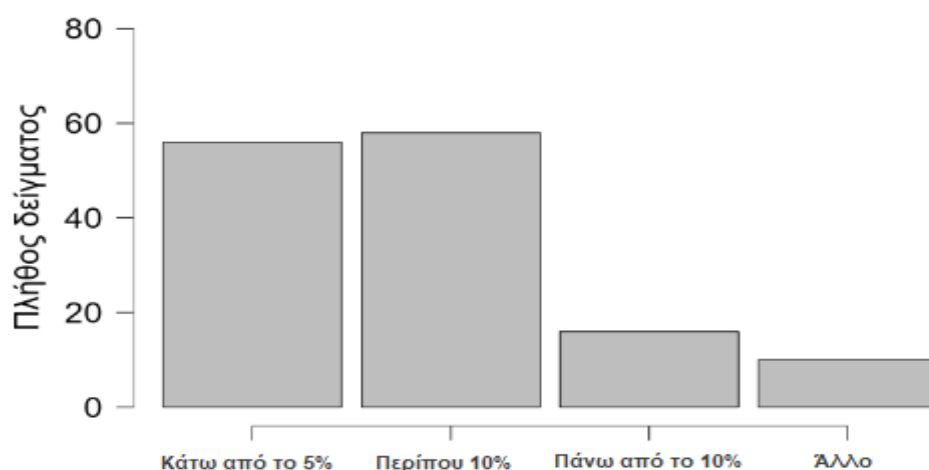
Πίνακας συχνοτήτων στην ερώτηση ΠΟΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΤΕ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΔΑΠΑΝΑΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?				
ΠΟΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΤΕ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΔΑΠΑΝΑΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Κάτω από το 5%	56	40.000	40.000	40.000
Περίπου 10%	58	41.429	41.429	81.429

Πάνω από το 10%	16	11.429	11.429	92.857
Άλλο	10	7.143	7.143	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 26: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?

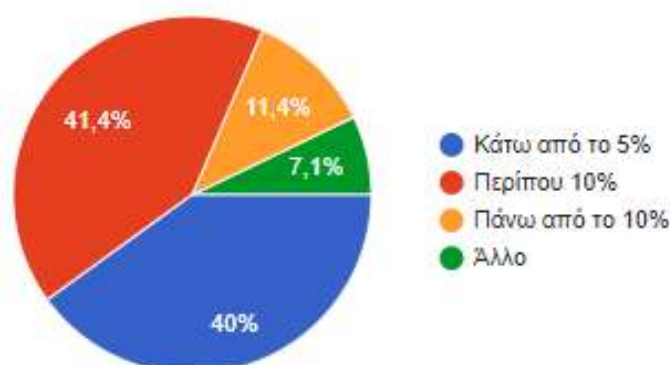
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.30) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.31).

ΠΟΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΤΕ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΔΑΠΑΝΑΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 30: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?

ΠΟΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΤΕ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΔΑΠΑΝΑΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 31: Κυκλικό διάγραμμα (πιεψηαρτ) για την ερώτηση Πόσο ποσοστό (%) του συνολικού ποσού που διαθέτετε μηνιαίως για την αγορά φρούτων δαπανάτε για την αγορά νωπών ροδάκινων?

16. Από που αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Η ερώτηση αφορά από πού αγοράζουν τα νωπά ροδάκινα οι εκατό σαράντα (140) συμμετέχοντες. Στη συγκεκριμένη ερώτηση οι συμμετέχοντες είχαν την δυνατότητα να επιλέξουν από τουλάχιστον μία (1) έως και τις πέντε (5) απαντήσεις. Δηλαδή υπάρχουν άτομα που επιλέξαν το σύνολο των απαντήσεων. Σύμφωνα με τον πίνακα συχνοτήτων της ερώτησης (Πιν.27) φαίνεται ότι:

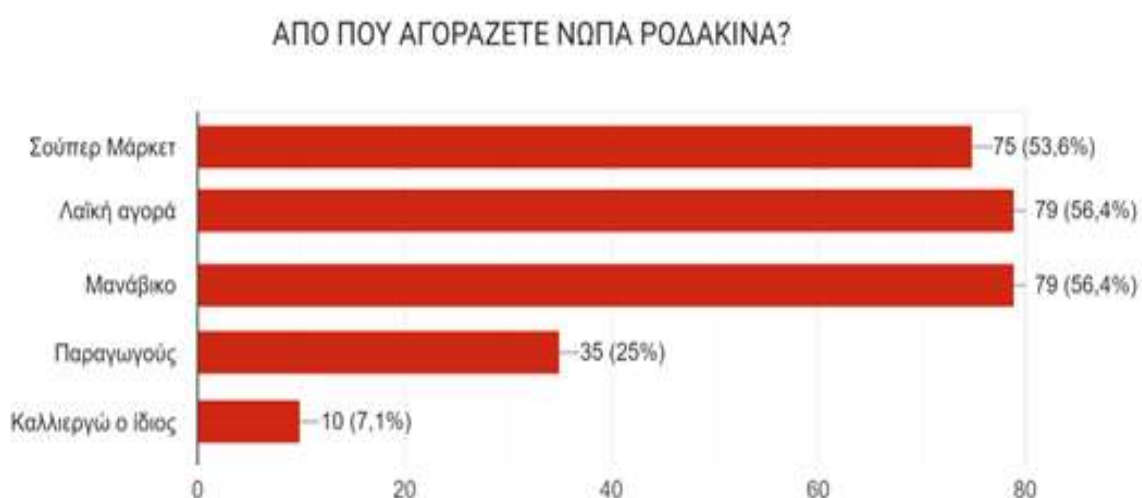
- ✚ εβδομήντα πέντε (75) άτομα με ποσοστό 53.57% επέλεξαν Σούπερ Μάρκετ
- ✚ εβδομήντα εννιά (79) άτομα με ποσοστό 56.43% επέλεξαν Λαϊκή αγορά
- ✚ εβδομήντα εννιά (79) άτομα με ποσοστό 56.43% επέλεξαν Μανάβικο
- ✚ τριάντα πέντε (35) άτομα με ποσοστό 25.00% επέλεξαν Παραγωγούς
- ✚ και τέλος δέκα (10) άτομα με ποσοστό 7.14% επέλεξαν Καλλιεργώ ο ίδιος:

Από τα παραπάνω, παρατηρούμε ότι η λαϊκή αγορά και τα μανάβικα είναι οι πιο δημοφιλείς τρόποι αγοράς νωπών ροδάκινων στο συγκεκριμένο δείγμα. Αυτό ενδεχομένως να σημαίνει ότι οι συγκεκριμένοι τρόποι αγοράς είναι προσβάσιμοι και βολικοί για την πλειοψηφία των ανθρώπων που απαντούν στο δείγμα. Αντίθετα, η αγορά από παραγωγούς ή η καλλιέργεια τους από τους ίδιους φαίνονται να είναι λιγότερο δημοφιλείς επιλογές.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΑΠΟ ΠΟΥ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?		
ΑΠΟ ΠΟΥ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent
Σούπερ Μάρκετ	75	53.57
Λαϊκή αγορά	79	56,43
Μανάβικο	79	56.43
Παραγωγούς	35	25.00
Καλλιεργώ ο ίδιος	10	7.14
Total	140	100.000

Πίνακας 27: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Από που αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

Παρακάτω παρουσιάζεται το γράφημα της παραπάνω ερώτησης, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων καθώς και τα ποσοστά τους. (Γραφ.32).



Γράφημα 32: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Από που αγοράζετε νωπά ροδάκινα?

17. Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

Βάσει των αποτελεσμάτων και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.28), η ερώτηση δεκαεπτά (17) για τη γνώμη των ατόμων σχετικά με την τιμή των νωπών ροδάκινων είναι η εξής:

- ✚ δεκατρία (13) άτομα με ποσοστό 9.286% επέλεξαν Πολύ υψηλή
- ✚ πενήντα εννιά (59) άτομα με ποσοστό 42.143% επέλεξαν Υψηλή
- ✚ εξήντα πέντε (65) άτομα με ποσοστό 46.429% επέλεξαν Προσιτή
- ✚ ένα (1) άτομο με ποσοστό (0.714%) επέλεξαν Χαμηλή
- ✚ και τέλος δύο (2) άτομα με ποσοστό (1.429%) επέλεξαν Πολύ χαμηλή

Περισσότερο από τα μισά άτομα (περίπου 88.57%) βρίσκουν την τιμή των νωπών ροδάκινων σε αποδεκτά επίπεδα, με το 46.429% να την θεωρούν προσιτή. Παράλληλα, ένα ποσοστό 51.429% την θεωρούν είτε υψηλή είτε πολύ υψηλή.

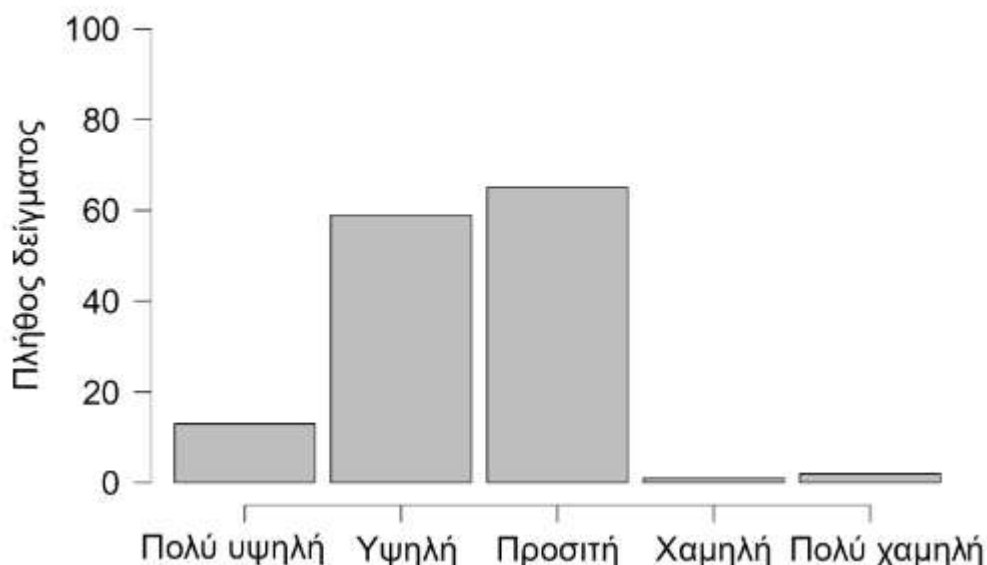
Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι μόνο ένα άτομο (0.714%) θεωρεί την τιμή χαμηλή, ενώ δύο άτομα (1.429%) θεωρούν ότι είναι πολύ χαμηλή.

Πίνακας συχνοτήτων στην ερώτηση ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?				
ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Πολύ υψηλή	13	9.286	9.286	9.286
Υψηλή	59	42.143	42.143	51.429
Προσιτή	65	46.429	46.429	97.857
Χαμηλή	1	0.714	0.714	98.571
Πολύ χαμηλή	2	1.429	1.429	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 28: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

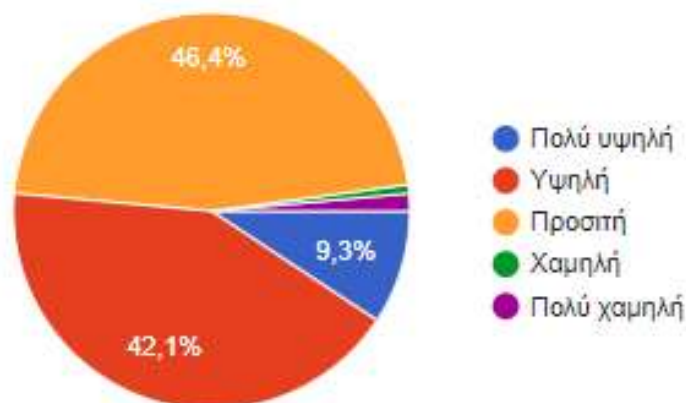
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.33) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.34).

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 33: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 34: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

4.5. Πέμπτη ενότητα έρευνας

Ηπέμπτη ενότητα των ερωτήσεων που είναι επτά (7) στο σύνολο αφορούν τον τρόπο επιλογής και αύξησης των πωλήσεων νωπών ροδάκινων. Η ενότητα αυτή αναδεικνύει τις πληροφορίες των συμμετεχόντων ως προς τις επιλογές τους στην αγορά νωπών ροδάκινων, σχετικά με το αν είναι βιολογικά ή μη και τη διαφορά τιμής τους, το εμπορικό σήμα, το τόπο προέλευσης, τις ποικιλίες και τέλος τα καταλληλότερα μέσα για την προώθηση των νωπών ροδάκινων στην αγορά.

Αναλύοντας ξεχωριστά τις επτά (7) ερωτήσεις της πέμπτης ενότητας(Τρόπος επιλογής και αύξηση πωλήσεων νωπών ροδάκινων) προκύπτουν τα εξής:

18. Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα?

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης δεκαοκτώ (18)και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.29),, οι προτιμήσεις για τα βιολογικά νωπά ροδάκινα είναι οι εξής:

✚ πενήντα εννιά (59) άτομα με ποσοστό 42.143% επέλεξαν Ναι

✚ ογδόντα ένα (81) άτομα με ποσοστό 57.857% επέλεξαν Όχι

Περισσότερο από τα μισά άτομα (περίπου 42.143%) προτιμούν τα βιολογικά νωπά ροδάκινα, ενώ το υπόλοιπο 57.857% προτιμά άλλες επιλογές.

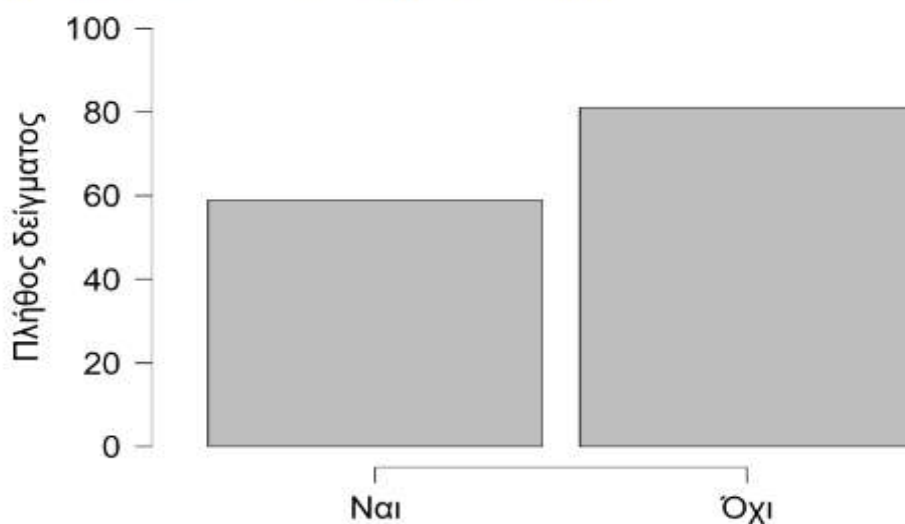
Οι προτιμήσεις αυτές μπορεί να επηρεάζονται από διάφορους παράγοντες, όπως η διαθεσιμότητα, η τιμή και οι προσωπικές πεποιθήσεις σχετικά με τα βιολογικά προϊόντα.

Πίνακας συχνοτήτων στην ερώτηση ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?				
ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	59	42.143	42.143	42.143
Όχι	81	57.857	57.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 29: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα?

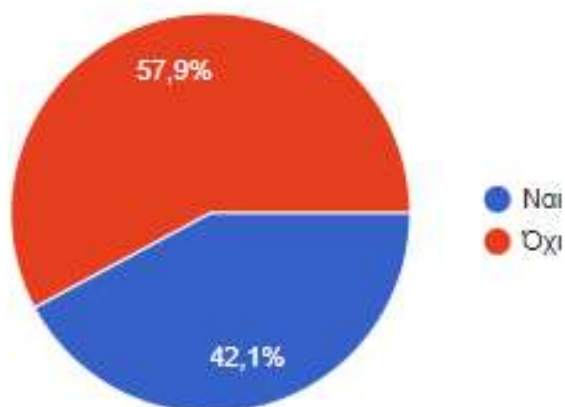
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.35) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.36).

ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? ▼



Γράφημα 35: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα?

ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?



Γράφημα 36: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Προτιμάτε τα βιολογικά νωπά ροδάκινα

19. Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης δεκαεννέα (19) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.30), η πλειοψηφία των ατόμων με ποσοστό 73.571% πιστεύει ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν. Αντίθετα, περίπου το 26.429% των ατόμων δεν πιστεύει ότι το εμπορικό σήμα αποτελεί εγγύηση για την ποιότητα του προϊόντος, αναλυτικότερα έχουμε:

- ✚ εκατό τρία (103) άτομα με ποσοστό 73.571% επέλεξαν Ναι
- ✚ τριάντα επτά (37) άτομα με ποσοστό 26.429% επέλεξαν Όχι

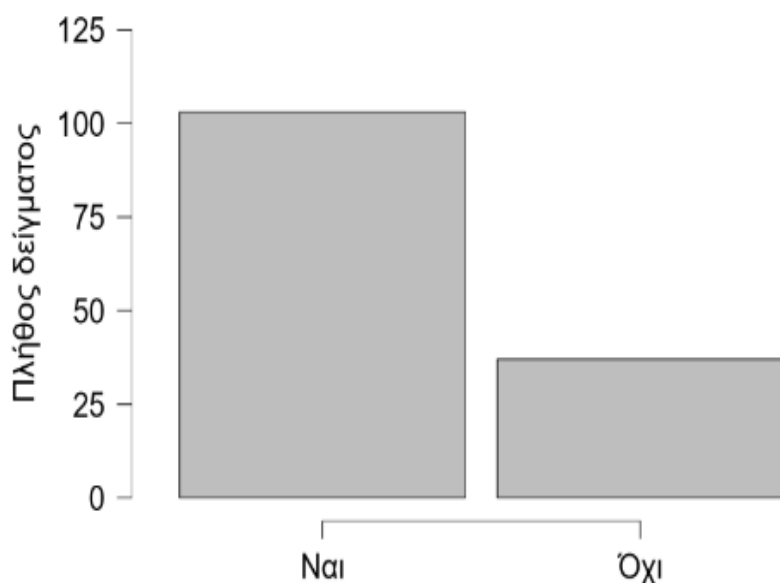
Οι απαντήσεις αυτές μπορεί να αντικατοπτρίζουν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών προς συγκεκριμένα εμπορικά σήματα και την πεποίθησή τους ότι αυτά τα σήματα διασφαλίζουν υψηλή ποιότητα προϊόντων. Ενδέχεται επίσης να επηρεάζονται από προηγούμενες εμπειρίες και αντιλήψεις που έχουν διαμορφωθεί από τις αγορές τους.

Πίνακας συχνοτήτων στην ερώτηση ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ?				
ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	103	73.571	73.571	73.571
Όχι	37	26.429	26.429	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 30: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?

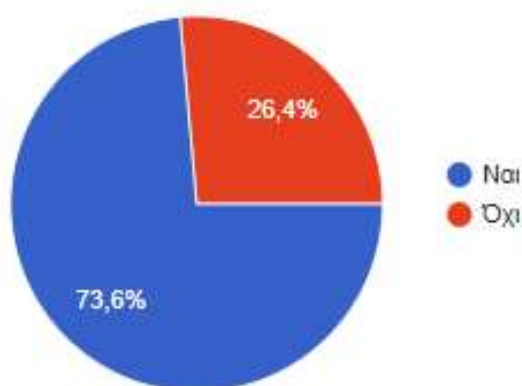
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.37) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.38).

ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ?



Γράφημα 37: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?

ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ?



Γράφημα 38: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν?

20. Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα? Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης είκοσι (20) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.31), περίπου το 82.143% των ατόμων πιστεύει ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα, ενώ περίπου το 17.857% δεν συμφωνεί με αυτήν την άποψη, αναλυτικότερα έχουμε:

- ✚ εκατό δεκαπέντε (115) άτομα με ποσοστό 73.571% επέλεξαν Ναι
- ✚ είκοσι πέντε (25) άτομα με ποσοστό 26.429% επέλεξαν Όχι

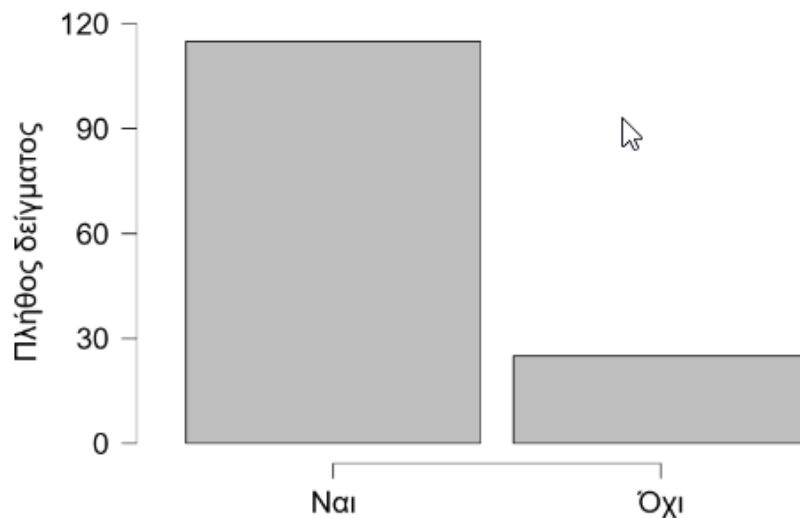
Αυτό το αποτέλεσμα υποδεικνύει ότι οι περισσότεροι συμμετέχοντες θεωρούν ότι η αναφορά του τόπου προέλευσης είναι ένας παράγοντας που ενισχύει την εμπιστοσύνη τους στην ποιότητα των προϊόντων. Μπορεί να υπάρχει γενική πεποίθηση ότι συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές είναι γνωστές για την υψηλή ποιότητα των προϊόντων που παράγουν.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ?				
ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	115	82.143	82.143	82.143
Όχι	25	17.857	17.857	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 31: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?

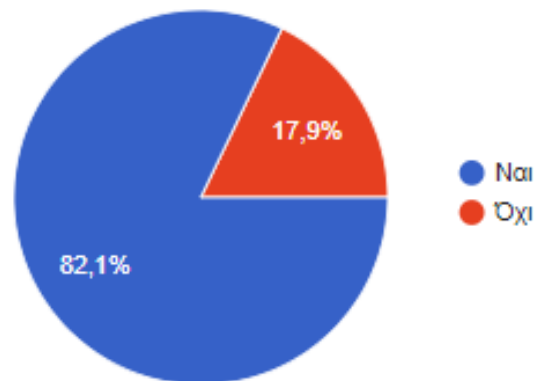
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.39) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.40).

ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ?



Γράφημα 39: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?

**ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ
ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ?**



Γράφημα 40: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα?

21. Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης είκοσι ένα (21) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.32), το 55.714% των συμμετεχόντων θα προτιμούσε να αγοράζει νωπά ροδάκινα που θα έχουν αναγραφές την ονομασία προέλευσης, ενώ το 44.286% θα προτιμούσε να αγοράζει ροδάκινα με το εμπορικό σήμα, αναλυτικότερα έχουμε:

- ✚ εξήντα δύο (62) άτομα με ποσοστό 44.286% επέλεξαν Εμπορικό σήμα
- ✚ εβδομήντα οκτώ (78) άτομα με ποσοστό 55.714% επέλεξαν Ονομασία προέλευσης

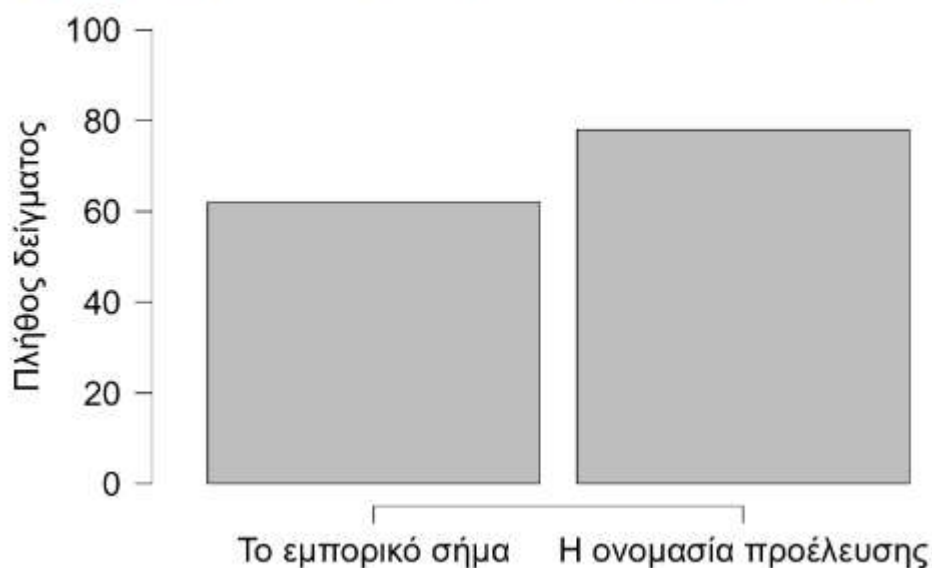
Αυτό το αποτέλεσμα υποδεικνύει ότι ένα μεγάλο ποσοστό των ατόμων θεωρεί σημαντική την αναγραφή της ονομασίας προέλευσης όταν αγοράζουν νωπά ροδάκινα. Αυτό μπορεί να οφείλεται στην προτίμηση για την τοπική παραγωγή ή σε εμπιστοσύνη προς συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές ως προς την ποιότητα των προϊόντων. Αντίστοιχα, ένα πιο μικρό αλλά σημαντικό ποσοστό προτιμά τα προϊόντα με εμπορικό σήμα, που μπορεί να αντιπροσωπεύει γνωστές και αξιόπιστες εταιρείες ή εμπορικά σήματα.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΑΓΡΑΦΕΤΑΙ:				
ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΑΓΡΑΦΕΤΑΙ:	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Το εμπορικό σήμα	62	44.286	44.286	44.286
Η ονομασία προέλευσης	78	55.714	55.714	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 32: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.41) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.42).

ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΑΓΡΑΦΕΤΑΙ:



Γράφημα 41: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΑΓΡΑΦΕΤΑΙ:



Γράφημα 42: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

22. Θα δοκιμάζατε νέες ποικιλίες νωπών ροδάκινων?

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης είκοσι δύο (22) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.33), το 95.000% των συμμετεχόντων δηλώνει ότι θα δοκίμαζε νέες ποικιλίες νωπών ροδάκινων, ενώ μόνο το 5.000% δήλωσε ότι δεν θα το έκανε, αναλυτικότερα έχουμε:

- ✚ εκατό τριάντα τρία (133) άτομα με ποσοστό 95.000% επέλεξαν Ναι
- ✚ επτά (7) άτομα με ποσοστό 5.000% επέλεξαν Όχι

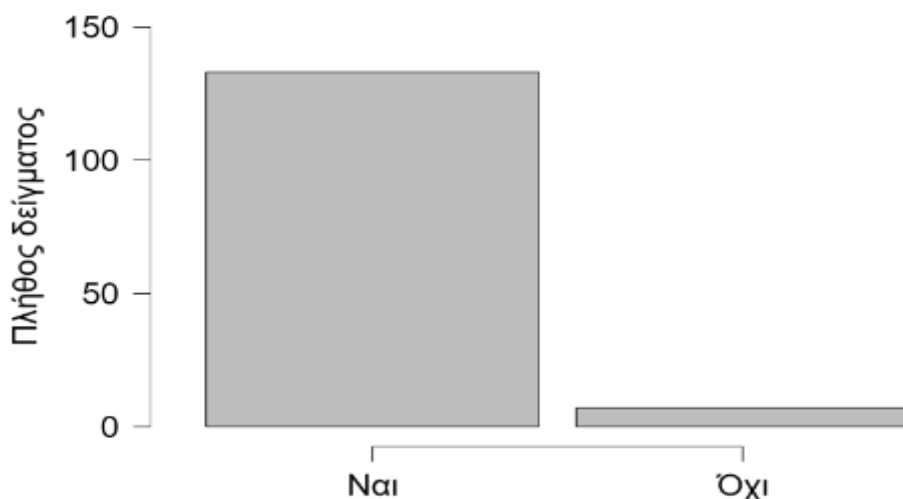
Αυτό υποδηλώνει μια υψηλή προθυμία των ατόμων να δοκιμάζουν και να εξερευνούν νέες ποικιλίες ροδάκινων, πιθανόν λόγω της περιέργειας, της θετικότητας σε νέες εμπειρίες και της αναζήτησης νέων γευστικών εντυπώσεων.

Πίνακας συχνότητων για την ερώτηση ΘΑ ΔΟΚΙΜΑΖΑΤΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?				
ΘΑ ΔΟΚΙΜΑΖΑΤΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	133	95.000	95.000	95.000
Όχι	7	5.000	5.000	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 33. Πίνακας συχνότητων για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

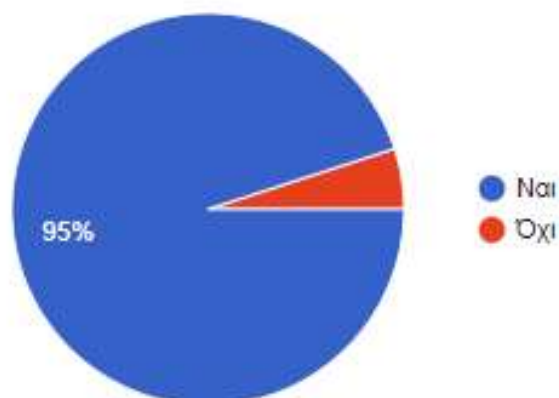
Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνότητων (Γραφ.43) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.44).

ΘΑ ΔΟΚΙΜΑΖΑΤΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 43: Πίνακας συχνότητων για την ερώτηση Θα δοκιμάζατε νέες ποικιλίες νωπών ροδάκινων?

ΘΑ ΔΟΚΙΜΑΖΑΤΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 44: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Θα προτιμούσατε να αγοράσετε νωπά ροδάκινα που θα αναγράφεται:

23. Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης είκοσι τρία (24) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.34), το 85.000% των συμμετεχόντων θεωρεί ότι η διαφορά στην τιμή μεταξύ των βιολογικών και των συμβατικών καλλιεργημένων ροδάκινων είναι σημαντική, ενώ το 15.000% θεωρεί ότι είναι ασήμαντη, αναλυτικότερα έχουμε:

- ✚ εκατό δεκαεννιά (119) άτομα με ποσοστό 85.000% επέλεξαν Σημαντική
- ✚ είκοσι ένα (21) άτομα με ποσοστό 15.000% επέλεξαν Ασήμαντη

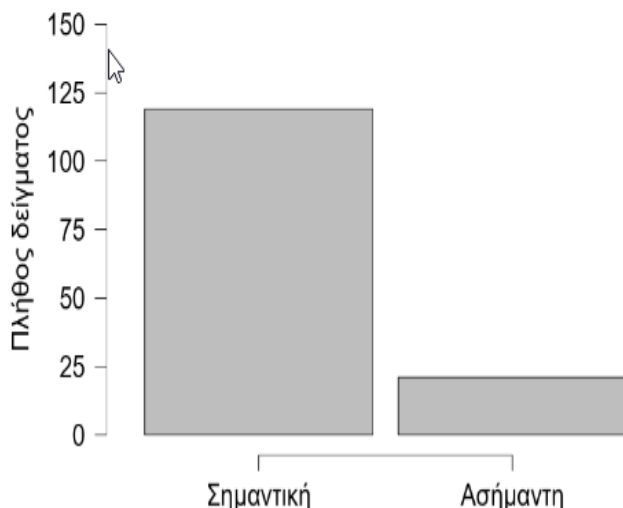
Αυτό υποδηλώνει ότι η πλειονότητα των ανθρώπων στο δείγμα είναι ευαίσθητη στην τιμή και ενδιαφέρεται για τη διαφορά μεταξύ των τιμών των δύο κατηγοριών ροδάκινων.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ:				
ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ:	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Σημαντική	119	85.000	85.000	85.000
Ασήμαντη	21	15.000	15.000	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

Πίνακας 34: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:

Παρακάτω παρουσιάζονται τα δύο γραφήματα της παραπάνω ερώτησης, ένα Ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.45) και ένα κυκλικό διάγραμμα πίτας (piechart-Γραφ.46).

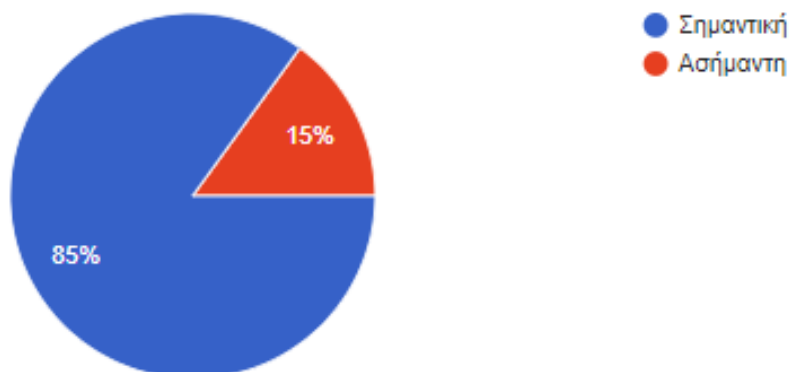
ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ:



Γράφημα 45: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:

ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ:

140 απαντήσεις



Γράφημα 46: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών προϊόντων με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά τη γνώμη σας:

24. Ποια μέσα θεωρείτε ότι είναι τα καταλληλότερα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου?

Βάσει των αποτελεσμάτων της παραπάνω ερώτησης είκοσι τέσσερα (24) και του πίνακα συχνοτήτων (Πιν.35), οι περισσότεροι συμμετέχοντες στο δείγμα θεωρούν ότι τα ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.) είναι τα πιο κατάλληλα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου, καθώς το 47.518% του δείγματος προτιμά αυτό το μέσο. Στη συγκεκριμένη ερώτηση οι συμμετέχοντες είχαν την δυνατότητα να επιλέξουν από

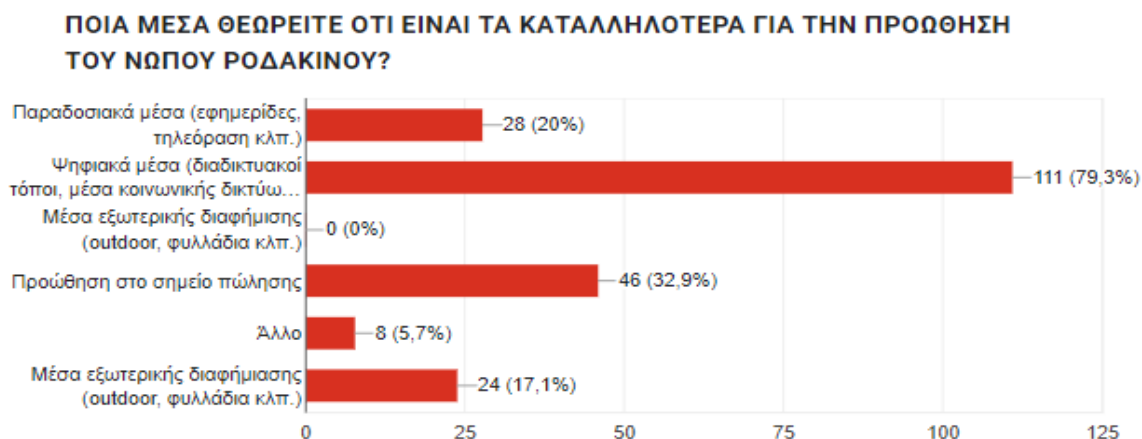
τουλάχιστον μία (1) έως και τις πέντε (5) απαντήσεις. Δηλαδή υπάρχουν άτομα που επιλέξανε το σύνολο των απαντήσεων.

Σε δεύτερη θέση, είναι η προώθηση στο σημείο πώλησης, με το 10.638% του δείγματος να τη θεωρεί κατάλληλη. Οι παραδοσιακές μέθοδοι, όπως οι εφημερίδες και η τηλεόραση, κρίνονται λιγότερο κατάλληλες, αφού συνολικά το 6.383% και το 13.475% των ατόμων αντίστοιχα τις επέλεξαν. Τέλος, το 2.837% του δείγματος προτιμά κάποιο άλλο μέσο για την προώθηση.

Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση ΠΟΙΑ ΜΕΣΑ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΟΥ ΝΩΠΟΥ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ?				
ΠΟΙΑ ΜΕΣΑ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΟΥ ΝΩΠΟΥ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Άλλο	3	2.837	2.837	2.837
Μέσα εξωτερικής διαφήμισης (outdoor, φυλλάδια κλπ.)	1	0.709	0.709	3.546
Παραδοσιακά μέσα (εφημερίδες, τηλεόραση κλπ.)	9	6.383	6.383	9.929
Παραδοσιακά μέσα (εφημερίδες, τηλεόραση κλπ.), Ψηφιακά μέσα (διαδίκτυα	19	13.475	13.475	23.404
Προώθηση στο σημείο πώλησης	15	10.638	10.638	34.043
Προώθηση στο σημείο πώλησης, Άλλο	1	0.709	0.709	34.752
Ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.)	67	47.518	47.518	82.270
Ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.), Μέσα εξωτ.	12	8.511	8.511	90.780
Ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.), Προωθ.	13	9.220	9.220	100.000
Missing	0	0.000		
Total	141	100.000		

Πίνακας 35: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια μέσα θεωρείτε ότι είναι τα καταλληλότερα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου?

Παρακάτω παρουσιάζεται το γράφημα της παραπάνω ερώτησης, το Ραβδόγραμμα συχνοτήτων καθώς και τα ποσοστά τους. (Γραφ.47).



Γράφημα 47: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια μέσα θεωρείτε ότι είναι τα καταλληλότερα για την προώθηση του νωπού ροδάκινου?

4.6. Μέση τιμή και Τυπική απόκλιση

Η μέση τιμή και η τυπική απόκλιση είναι δύο σημαντικές στατιστικές μετρήσιμες συναρτήσεις που χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν τα χαρακτηριστικά ενός συνόλου δεδομένων, στην συγκεκριμένη περίπτωση το δείγμα των απαντήσεων των εκατό σαράντα συμμετεχόντων του ερωτηματολογίου μας.

Μέση τιμή (ή μέσος όρος): Η μέση τιμή αναπαριστά το "κέντρο μάζας" ενός συνόλου δεδομένων. Υπολογίζεται ως το άθροισμα όλων των τιμών δια τον αριθμό των τιμών. Για παράδειγμα, αν έχουμε τις τιμές 1, 2 και 3, η μέση τιμή είναι $(1+2+3)/3 = 2$.

Τυπική απόκλιση: Η τυπική απόκλιση μετρά την απόκλιση ή το "πόσο μακριά" είναι οι τιμές από τη μέση τιμή σε ένα σύνολο δεδομένων. Υψηλή τυπική απόκλιση σημαίνει ότι οι τιμές διασπείρονται περισσότερο γύρω από τη μέση τιμή, ενώ χαμηλή τυπική απόκλιση υποδηλώνει ότι οι τιμές είναι πιο συγκεντρωμένες γύρω από τη μέση τιμή.

Η τυπική απόκλιση υπολογίζεται ως η τετραγωνική ρίζα της διακύμανσης, όπου η διακύμανση είναι το μέσο των τετραγώνων των αποκλίσεων από τη μέση τιμή.

Και οι δύο αυτές συναρτήσεις είναι χρήσιμες για να κατανοήσουμε την κατανομή των δεδομένων, την τάση τους προς μια συγκεκριμένη τιμή και το πόσο μεγάλη είναι η διακύμανση τους.

1. Μέση τιμή και τυπική απόκλιση, ερώτηση: Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

Από τον πίνακα περιγραφικής στατιστικής (Descriptive Statistics - Πιν.36) για την μεταβλητή ordinal στην ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων παρατηρούμε πως η μέση τιμή (mean) ισούται με 3.571.

Περιγραφική στατιστική - Descriptive Statistics στην ερώτηση ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?	
Valid	140
Missing	0
Median	4.000
Mean	3.571
Std. Deviation	0.731
Minimum	1.000
Maximum	5.000

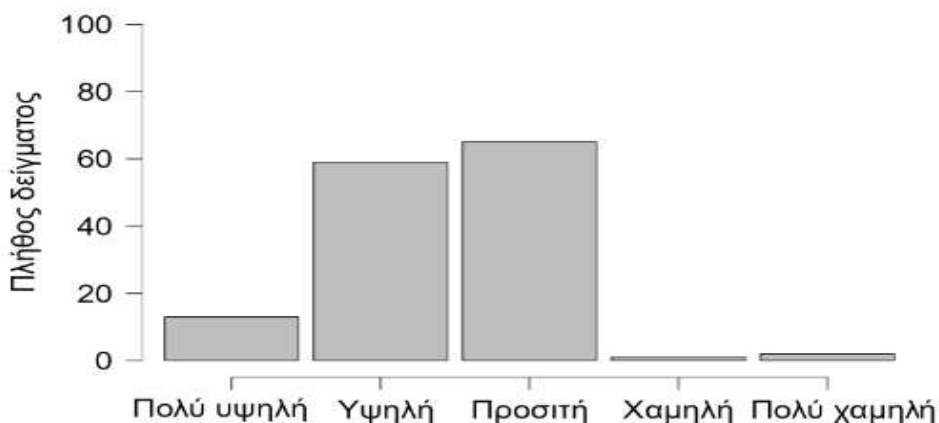
Πίνακας 36: Περιγραφική στατιστική της ερώτησης Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

Από τον πίνακα συχνοτήτων (Πιν.37) και το ραβδόγραμμα συχνοτήτων (Γραφ.48) παρατηρούμε ότι οι περισσότερες απαντήσεις είναι επιλογή της απάντησης "Προσιτή" και ακολουθεί η επιλογή "Υψηλή", διότι οι απαντήσεις διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert "Πολύ χαμηλή - Χαμηλή - Προσιτή - Υψηλή - Πολύ υψηλή".

Πίνακας συχνοτήτων στην ερώτηση ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?				
ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Πολύ υψηλή	13	9.286	9.286	9.286
Υψηλή	59	42.143	42.143	51.429
Προσιτή	65	46.429	46.429	97.857
Χαμηλή	1	0.714	0.714	98.571
Πολύ χαμηλή	2	1.429	1.429	100.000
Missing	0	0.000		
Total	140	100.000		

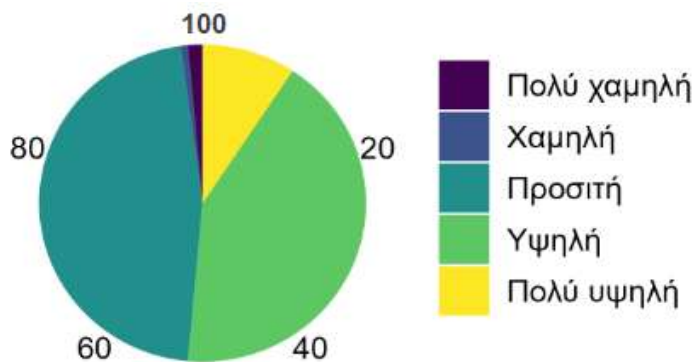
Πίνακας 37: Πίνακας συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ?



Γράφημα 48: Ραβδόγραμμα συχνοτήτων για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

Το ίδιο ισχύει και για το κυκλικό διάγραμμα (piechart - Γραφ.49) της πίτας, όπου το μεγαλύτερο κομμάτι (τιρκουάζ χρώμα) είναι της επιλογής "Προσιτή" και δεύτερο στη σειρά το (πράσινη ανοικτό χρώμα) με την επιλογή "Υψηλή". Έπειτα οι υπόλοιπες επιλογές γεμίζουν το κυκλικό διάγραμμα.



Γράφημα 49: Κυκλικό διάγραμμα (piechart) για την ερώτηση Ποια είναι η γνώμη σας για την τιμή των νωπών ροδάκινων?

Η διάμεσος της μεταβλητής median είναι 4,00, υποδεικνύοντας ότι η πλειοψηφία των απαντήσεων βρίσκεται κοντά σε αυτήν την τιμή. Η μέση τυπική απόκλιση Std. Deviation της μεταβλητής είναι 0,731 αποδεικνύοντας ότι τα στοιχεία της μεταβλητής είναι σχετικά κοντά στον μέσο όρο των απαντήσεων, ιδίως στην επιλογή "Προσιτή" ακολουθώντας η επιλογή "Υψηλή". Συνεπώς, δεν υπάρχει σημαντική διαφοροποίηση στις απαντήσεις των συμμετεχόντων στην έρευνα.

2. Μέση τιμή και Τυπική απόκλιση μεταβλητής A_mean

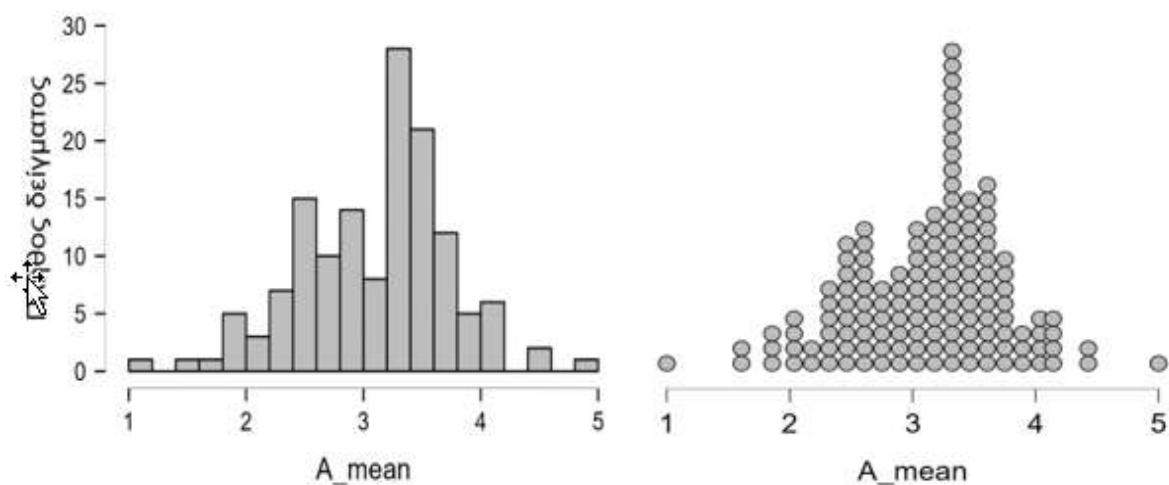
Η μεταβλητή "A_mean" αναφέρεται στον μέσο όρο όλων των χαρακτηριστικών απαντήσεων στην ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? Οι απαντήσεις της διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert "Καθόλου σημαντικό", "Λίγο σημαντικό", "Μέτριο", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Όπως φαίνεται από την περιγραφική στατιστική Descriptive Statistics (Πιν.38) και τα γραφήματα (Γραφ.50) της μεταβλητής A_mean η μέση τιμή της ισούται με 3,113 συμπεραίνουμε ότι στην πλειοψηφία των απαντήσεων είναι ανάμεσα στο «Μέτρια» και στο «Σημαντικό». Από το πίνακα παραπάνω παρατηρούμε επίσης ότι η διάμεσος (Median) έχει τιμή 3,214, γεγονός που σημαίνει ότι το 50% του δείγματος αξιολόγησε τα στοιχεία της συγκεκριμένης μεταβλητής σχεδόν κοντά στο μέσο όρο των απαντήσεων. Επίσης, από τη μέση τυπική απόκλιση Std. Deviation της μεταβλητής που ισούται με 0.640, προκύπτει σχετικά μικρή τιμή απόκλισης από τη μέση τιμή mean (δηλ. το «Μέτρια» και στο «Σημαντικό») και συνεπώς δεν υπάρχει μεγάλη διαφοροποίηση στις απαντήσεις που δόθηκαν.

Περιγραφική στατιστική - Descriptive Statistics για την μεταβλητή A_mean που αντιστοιχεί στο μέσο όρο των απαντήσεων της ερώτησης ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?	
Valid	140
Missing	0
Median	3.214

Περιγραφική στατιστική - Descriptive Statistics για την μεταβλητή A_mean που αντιστοιχεί στο μέσο όρο των απαντήσεων της ερώτησης ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?	
Mean	3.113
Std. Deviation	0.640
Minimum	1.000
Maximum	5.000

Πίνακας 38: Περιγραφική στατιστική της ερώτησης Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά?



Γράφημα 50: Ραβδογράμματα συχνοτήτων της μεταβλητής A_mean. Οι απαντήσεις της διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert από το 1 έως το 5 και κωδικοποιούνται ως εξής: Καθόλου σημαντικό, Λίγο σημαντικό, Μέτρια, Σημαντικό - και τέλος Πολύ σημαντικό αντίστοιχα.

4.7. Έλεγχος υποθέσεων (t test ανεξάρτητων δειγμάτων) ενός τουλάχιστον δείγματος

1. Έλεγχος ενός δείγματος Independent Samples T-Test της μεταβλητής “A_mean” και της ερώτησης “Φύλο: Γυναίκα - Άντρας” της έρευνας

Όπως διατυπώνεται από τα στοιχεία του πίνακα Independent Samples T-Test (Πίν.39) η τιμή πιθανότητας (p-value) ισούται με 0,513, πολύ υψηλότερη από το συνηθισμένο επίπεδο σημαντικότητας (significance level) α , που ισούται $\alpha=0,05$. Το επίπεδο σημαντικότητας είναι αυτό που καθορίζει γενικά το όριο της περιοχής μεταξύ απόρριψης και αποδοχής.

Ανεξάρτητα δείγματα T-Test (Independent Samples T-Test)				
	Test	Statistic	df	p-value
A_mean	Student	0.655	138.000	0.513
	Welch	0.656	137.768	0.513

Ανεξάρτητα δείγματα T-Test (Independent Samples T-Test)			
Test	Statistic	df	p-value
Mann-Whitney	2570.000		0.605

Πίνακας 39: Πίνακας ελέγχου ενός ανεξάρτητου δείγματος μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο

Έστω η μηδενική υπόθεση H_0 το φύλο δεν έχει επίδραση στην άποψη των συμμετεχόντων σχετικά με το ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούν περισσότερο σημαντικά. Συγκεκριμένα, η μηδενική υπόθεση δηλώνει ότι δεν υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_0: \mu_{\Gamma} = \mu_{\Lambda}$). Εναλλακτική υπόθεση H_a το φύλο δεν έχει επίδραση στην άποψη των συμμετεχόντων σχετικά με το ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούν περισσότερο σημαντικά. Συγκεκριμένα, η εναλλακτική υπόθεση δηλώνει ότι υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_a: \mu_{\Gamma} \neq \mu_{\Lambda}$).

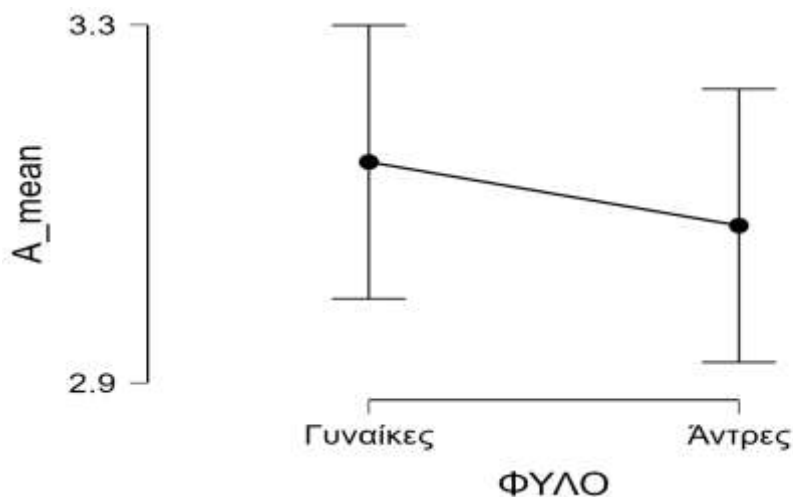
Περιγραφικά στοιχεία ομάδων - Group Descriptives						
Group	N	Mean	SD	SE	Coefficient of variation	
A_mean Γυναίκες	73	3.147	0.655	0.077	0.208	
Άντρες	67	3.076	0.626	0.076	0.204	

Πίνακας 40: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο

Για να εξεταστεί αυτή η υπόθεση, χρησιμοποιήθηκε ο μη συσχετισμένος έλεγχος (Independent Sample t-test) με τη χρήση του λογισμικού JASP. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η τιμή πιθανότητας (p-value) είναι 0,513, που είναι μεγαλύτερη από το καθορισμένο επίπεδο σημαντικότητας ($\alpha=0,05$). Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των δύο απαντήσεων.

Η μεταβλητή "A_mean" αφορά τη μέση τιμή των απαντήσεων σε μια ερώτηση που αφορά ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούνται περισσότερο σημαντικά. Οι απαντήσεις κωδικοποιούνται σε κλίμακα από 1 έως 5, αντιστοιχώντας σε "Καθόλου σημαντικό" έως "Πολύ σημαντικό".

Στην ερώτηση, που αφορά το Φύλο, παρατηρούμε ότι οι απαντήσεις δεν διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους, στις απαντήσεις "Γυναίκες" και "Άντρες" (Πιν.40) αφού έχουμε 73 γυναίκες με μέση τιμή $mean=3.147$ και 67 άντρες με μέση τιμή $mean=3.076$. Οι μέσες τιμές των δύο απαντήσεων είναι πολλή κοντά μεταξύ τους και αυτό οδηγεί στο αποτέλεσμα της αποδοχής της μηδενικής υπόθεσης (H_0) και όχι την εναλλακτικής υπόθεσης (H_a). Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ομάδων και δεν μπορούμε να απορρίψουμε την μηδενική υπόθεση και φαίνεται στο περιγραφικό διάγραμμα παρακάτω (Γραφ.51)



Γράφημα 51: Περιγραφικό διάγραμμα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Φύλο

- Έλεγχος ενός δείγματος Independent Samples T-Test της μεταβλητής “A_mean” και της ερώτησης “Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι: Σημαντική - Ασήμαντη” της έρευνας

Όπως διατυπώνεται από τα στοιχεία του πίνακα Independent Samples T-Test (Πίν.41) η τιμή πιθανότητας (p-value) ισούται με 0,620, πολύ υψηλότερη από το συνηθισμένο επίπεδο σημαντικότητας (significance level) α , που ισούται $\alpha=0,05$. Όπως αναφέραμε και στο πρώτο έλεγχο το επίπεδο σημαντικότητας είναι αυτό που καθορίζει γενικά το όριο της περιοχής μεταξύ απόρριψης και αποδοχής.

Ανεξάρτητα δείγματα T-Test (Independent Samples T-Test)				
	Test	Statistic	df	p-value
A_mean	Student	-0.497	138.000	0.620
	Welch	-0.559	30.778	0.580
	Mann-Whitney	1210.500		0.822

Πίνακας 41: Πίνακας ελέγχου ενός ανεξάρτητου δείγματος μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:

Έστω η μηδενική υπόθεση H_0 η ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας: δεν έχει επίδραση στην άποψη των συμμετεχόντων σχετικά με το ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούν περισσότερο σημαντικά. Συγκεκριμένα, η μηδενική υπόθεση δηλώνει ότι δεν υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_0: \mu_{\Gamma} = \mu_{\Lambda}$). Εναλλακτική υπόθεση H_a η ερώτηση Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας: έχει επίδραση στην άποψη των συμμετεχόντων σχετικά με το ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούν

περισσότερο σημαντικά. Συγκεκριμένα, η εναλλακτική υπόθεση δηλώνει ότι υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_a: \mu\Gamma \neq \mu A$).

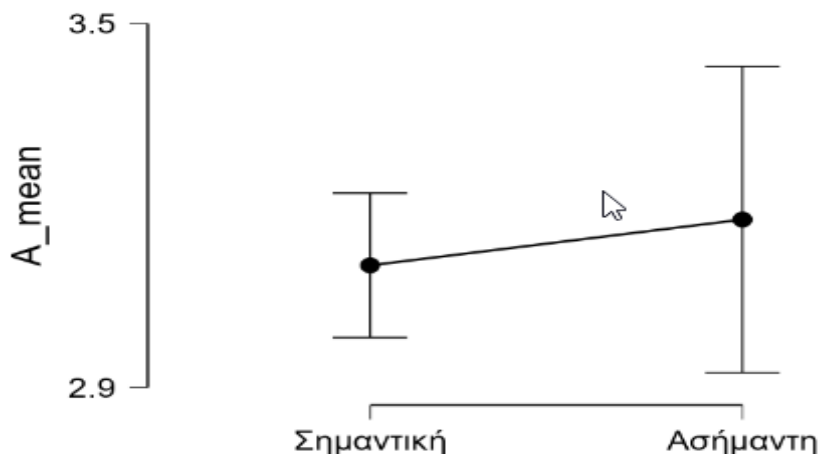
Περιγραφικά στοιχεία ομάδων - Group Descriptives						
	Group	N	Mean	SD	SE	Coefficient of variation
A_mean	Σημαντική	119	3.101	0.655	0.060	0.211
	Ασήμαντη	21	3.177	0.554	0.121	0.174

Πίνακας 42: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:

Για να εξεταστεί αυτή η υπόθεση, χρησιμοποιήθηκε ο μη συσχετισμένος έλεγχος (Independent Sample t-test) με τη χρήση του λογισμικού JASP. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η τιμή πιθανότητας (p-value) είναι 0,620, που είναι μεγαλύτερη από το καθορισμένο επίπεδο σημαντικότητας ($\alpha=0,05$). Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των δύο απαντήσεων.

Η μεταβλητή "A_mean" αφορά τη μέση τιμή των απαντήσεων σε μια ερώτηση που αφορά ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούνται περισσότερο σημαντικά. Οι απαντήσεις κωδικοποιούνται σε κλίμακα από 1 έως 5, αντιστοιχώντας σε "Καθόλου σημαντικό" έως "Πολύ σημαντικό".

Στην ερώτηση, που αφορά Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας;, παρατηρούμε ότι οι απαντήσεις δεν διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους, στις απαντήσεις "Σημαντική" και "Ασήμαντη" (Πιν.42) αφού έχουμε 119 απαντήσεις Σημαντική με μέση τιμή mean=3.101 και 21 απαντήσεις Ασήμαντη με μέση τιμή mean=3.177. Οι μέσες τιμές των δύο απαντήσεων είναι πολλή κοντά μεταξύ τους και αυτό οδηγεί στο αποτέλεσμα της αποδοχής της μηδενικής υπόθεσης (H_0) και όχι την εναλλακτικής υπόθεσης (H_a). Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ των ομάδων και δεν μπορούμε να απορρίψουμε την μηδενική υπόθεση και φαίνεται στο περιγραφικό διάγραμμα παρακάτω (Γραφ.52)



ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ:

Γράφημα 52: Περιγραφικό διάγραμμα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και της ερώτησης Πιστεύετε ότι η διαφορά τιμής των βιολογικών με τα συμβατικά καλλιέργειας ροδάκινα είναι κατά την γνώμη σας:

3. Έλεγχος ενός δείγματος Paired Samples T-Test της μεταβλητής "A_mean" και της B_mean.

Η μεταβλητή "A_mean" όπως αναφέραμε στην ενότητα 2.7 ότι αφορά τον μέσο όρο όλων των χαρακτηριστικών απαντήσεων στην ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? Οι απαντήσεις της διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert "Καθόλου σημαντικό", "λίγο σημαντικό", "Μέτριο", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Επίσης, η μεταβλητή "B_mean" αφορά τον μέσο όρο απαντήσεων όλων των κριτηρίων στην ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα? Οι απαντήσεις της διαμορφώνονται σε κλίμακα Likert «Καθόλου σημαντικό - λίγο σημαντικό - Μέτρια - Σημαντικό - και τέλος Πολύ σημαντικό».

Περιγραφικά στοιχεία δύο δειγμάτων - Paired Samples T-Test				
Measure 1	Measure 2	t	df	p
A_mean	- B_mean	2.206	139	0.029

Πίνακας 43: Πίνακας ελέγχου δύοδειγμάτων μεταξύ των μεταβλητών A_mean και B_mean

Θεωρούμε σαν μηδενική υπόθεση H_0 : Η μεταβλητή scale A_mean ως προς Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? δεν επηρεάζει την άποψη των συμμετεχόντων σχετικά την μεταβλητή scale B_mean ως προς Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα?. Συγκεκριμένα, η μηδενική υπόθεση δηλώνει ότι δεν υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_0: \mu_A = \mu_B$).

Εναλλακτική υπόθεση H_a : Η μεταβλητή scale A_mean ως προς Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? επηρεάζει την άποψη των συμμετεχόντων σχετικά την μεταβλητή scale B_mean ως προς Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα?. Συγκεκριμένα, η εναλλακτική υπόθεση δηλώνει ότι υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, δηλαδή τα χαρακτηριστικά των ροδάκινων που θεωρούνται σημαντικά επηρεάζουν την άποψη των συμμετεχόντων σχετικά με τα κριτήρια που αγοράζουν ροδάκινα. Συγκεκριμένα, η εναλλακτική υπόθεση δηλώνει ότι υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις μέσες τιμές των δύο απαντήσεων, ($H_a: \mu_A \neq \mu_B$).

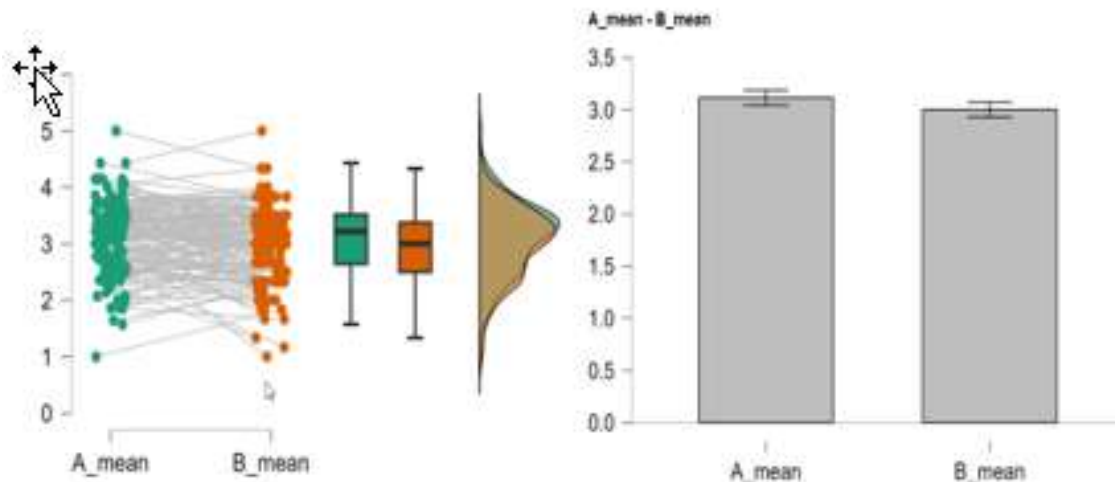
Όπως διατυπώνεται από τα παραπάνω αποτελέσματα του πίνακα περιγραφικών στοιχείων δύο δειγμάτων - Paired Samples T-Test (Πιν.43) η τιμή πιθανότητας (p-value) είναι ίση με 0,029 επομένως είναι αρκετά μικρότερη από το επίπεδο σημαντικότητας (significance level) α , όπου $\alpha=0.05$ που καθορίζει το εύρος της περιοχής αποδοχής και απόρριψης.

Περιγραφικά στοιχεία - Descriptives					
	N	Mean	SD	SE	Coefficient of variation
A_mean	140	3.113	0.640	0.054	0.206
B_mean	140	3.001	0.654	0.055	0.218

Πίνακας 44: Πίνακας περιγραφικών στοιχείων μεταξύ των μεταβλητών A_mean και B_mean

Από τον πίνακα περιγραφικών στοιχείων - Descriptives (Πιν.44) φαίνεται ότι οι μέσες τιμές των A_mean και B_mean είναι σχεδόν ίσες με A mean=3.113 και B mean=3.001. Επομένως, οι συμμετέχοντες και στις δύο περιπτώσεις, δηλαδή στην περίπτωση της A_mean ως προς Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? και στην περίπτωση της B_mean ως προς Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα? ο μέσος όρος των απαντήσεων τους βρίσκεται μεταξύ των επιλογών "Μέτρια" και "Σημαντικό".

Επειδή, οι μέσες τιμές των δύο απαντήσεων είναι πολλή κοντά μεταξύ τους αλλά η τιμή πιθανότητας (p-value) είναι ίση με 0,029 μικρότερη από το επίπεδο σημαντικότητας (significance level) $\alpha=0.05$ οδηγούμαστε στην επιλογή αποδοχής της εναλλακτικής υπόθεσης (H_a) και όχι την μηδενικής υπόθεσης (H_0), δηλαδή $H_a: \mu_A \neq \mu_B$.



Γράφημα 53: Περιγραφικά διαγράμματα μεταξύ της μεταβλητής A_mean και B_means

Παραπάνω παρουσιάζονται τα δύο διαγράμματα των μεταβλητών A_mean και B_mean όπου φαίνεται ότι οι μέσες τιμές τους είναι σχεδόν ίσες μεταξύ τους (Γραφ.53).

4. Διασταύρωση μεταξύ μεταβλητών με τη μέθοδο ελέγχου χ^2 . Έλεγχος συσχέτισης μεταξύ των δύο μεταβλητών Ηλικίας και Φύλο σε σχέση με την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε νωπά ροδάκινα ως προς το χαρακτηριστικό της Τιμής

Ο πίνακας συσχέτισης, γνωστός και ως πίνακας ανάλυσης συσχέτισης (contingency table), είναι ένας τρόπος για να οργανώσουμε δεδομένα σε δισδιάστατη μορφή. Συνήθως χρησιμοποιείται για να εξετάσει τη σχέση μεταξύ δύο ή περισσότερων κατηγορικών μεταβλητών.

Ένας πίνακας συσχέτισης, αποτελείται από γραμμές και στήλες, όπου οι γραμμές αντιπροσωπεύουν τις κατηγορίες μιας μεταβλητής και οι στήλες αντιπροσωπεύουν τις κατηγορίες μιας δεύτερης μεταβλητής. Σε κάθε κελί του πίνακα, συγκρίνουμε τον αριθμό των παρατηρήσεων που ανήκουν στην αντίστοιχη συνδυασμένη κατηγορία.

Ο πίνακας συσχέτισης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να αναλύσει τη σχέση μεταξύ δύο ή περισσότερων κατηγορικών μεταβλητών. Ορισμένα από τα αποτελέσματα που μπορούν να αναλυθούν από έναν πίνακα επικοινωνίας περιλαμβάνουν:

Αναλογίες και ποσοστά: Μπορούμε να υπολογίσουμε τις αναλογίες ή τα ποσοστά κάθε κατηγορίας σε σχέση με το σύνολο των παρατηρήσεων.

Δοκιμή ανεξαρτησίας (χ^2 -test): Ο πίνακας συσχέτισης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να ελεγχθεί αν υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ των μεταβλητών.

Ο πίνακας συσχέτισης είναι ένα ισχυρό εργαλείο για την ανάλυση και την ερμηνεία σχέσεων μεταξύ κατηγορικών μεταβλητών σε στατιστικές μελέτες.

Ο παρακάτω πίνακας συσχέτισης (Πιν.45) αναπαριστά έναν πίνακα συχνοτήτων σε ποσοστά που δείχνει πώς οι συμμετέχοντες σε μια έρευνα ανταποκρίνονται στην ερώτηση "Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα με βάση το κριτήριο της τιμής" ανάλογα με την ηλικία και το φύλο του δείγματος.

Πίνακας συσχέτισης - Contingency Tables								
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[Τιμή]								
ΗΛΙΚΙΑ	ΦΥΛΟ		Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό Total	
16-25	Γυναίκα	Count	1.000	1.000	3.000	2.000	4.000	11.000
		% within row	9.091 %	9.091 %	27.273 %	18.182 %	36.364 %	100.000 %
	Άντρας	Count	0.000	0.000	1.000	2.000	1.000	4.000
		% within row	0.000 %	0.000 %	25.000 %	50.000 %	25.000 %	100.000 %
	Total	Count	1.000	1.000	4.000	4.000	5.000	15.000
		% within row	6.667 %	6.667 %	26.667 %	26.667 %	33.333 %	100.000 %
26-35	Γυναίκα	Count	0.000	1.000	5.000	3.000	3.000	12.000
		% within row	0.000 %	8.333 %	41.667 %	25.000 %	25.000 %	100.000 %
	Άντρας	Count	0.000	0.000	2.000	1.000	1.000	4.000
		% within row	0.000 %	0.000 %	50.000 %	25.000 %	25.000 %	100.000 %
	Total	Count	0.000	1.000	7.000	4.000	4.000	16.000
		% within row	0.000 %	6.250 %	43.750 %	25.000 %	25.000 %	100.000 %
36-45	Γυναίκα	Count	0.000	2.000	7.000	9.000	5.000	23.000
		% within row	0.000 %	8.696 %	30.435 %	39.130 %	21.739 %	100.000 %

Πίνακας συσχέτισης - Contingency Tables								
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[Τιμή]								
ΗΛΙΚΙΑ	ΦΥΛΟ		Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό Total	
		row						
	Αντρες	Count	0.000	3.000	4.000	4.000	2.000	13.000
		% within row	0.000%	23.077%	30.769%	30.769%	15.385%	100.000%
	Total	Count	0.000	5.000	11.000	13.000	7.000	36.000
		% within row	0.000%	13.889%	30.556%	36.111%	19.444%	100.000%
46-55	Γυναίκα	Count	1.000	2.000	8.000	8.000	3.000	22.000
		% within row	4.545%	9.091%	36.364%	36.364%	13.636%	100.000%
	Αντρες	Count	1.000	4.000	11.000	16.000	5.000	37.000
		% within row	2.703%	10.811%	29.730%	43.243%	13.514%	100.000%
	Total	Count	2.000	6.000	19.000	24.000	8.000	59.000
		% within row	3.390%	10.169%	32.203%	40.678%	13.559%	100.000%
56-65	Γυναίκα	Count	0.000	2.000	0.000	2.000	1.000	5.000
		% within row	0.000%	40.000%	0.000%	40.000%	20.000%	100.000%
	Αντρες	Count	1.000	2.000	3.000	3.000	0.000	9.000
		% within row	11.111%	22.222%	33.333%	33.333%	0.000%	100.000%
	Total	Count	1.000	4.000	3.000	5.000	1.000	14.000
		% within row	7.143%	28.571%	21.429%	35.714%	7.143%	100.000%

Πίνακας συσχέτισης - Contingency Tables								
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[Τιμή]								
ΗΛΙΚΙΑ	ΦΥΛΟ		Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό Total	
		wit hin row	%	%	29 %	14 %	3 % 00 %	
Total	Γυναίκα	Cou nt	2.000	8.000	23.0 00	24.0 00	16.0 00	73.00 0
		% wit hin row	2.740 %	10.959 %	31.5 07 %	32.8 77 %	21.9 18 %	100.0 00 %
	Άντρας	Cou nt	2.000	9.000	21.0 00	26.0 00	9.00 0	67.00 0
		% wit hin row	2.985 %	13.433 %	31.3 43 %	38.8 06 %	13.4 33 %	100.0 00 %
	Total	Cou nt	4.000	17.000	44.0 00	50.0 00	25.0 00	140.0 00
		% wit hin row	2.857 %	12.143 %	31.4 29 %	35.7 14 %	17.8 57 %	100.0 00 %

Πίνακας 45: Πίνακας συσχέτισης μεταξύ των δύο μεταβλητών Ηλικίας και Φύλο σε σχέση με την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε νωπά ροδάκινα ως προς το χαρακτηριστικό της Τιμής

Η ανάλυση αποτελεσμάτων για τον παραπάνω πίνακα (Πιν.45) είναι ως εξής:

Ηλικιακή Ομάδα 16-25:

- ✚ Γυναίκες: Η πλειοψηφία τους 36.36% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Σημαντικά" ή "Πολύ σημαντικά".
- ✚ Άντρες: Η πλειοψηφία τους 50% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

Ηλικιακή Ομάδα 26-35:

- ✚ Γυναίκες: Οι περισσότερες 41.67% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".
- ✚ Άντρες: Οι περισσότεροι 50.00% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

Ηλικιακή Ομάδα 36-45:

- ✚ Γυναίκες: Η πλειοψηφία τους 39.13% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Σημαντικά".
- ✚ Άντρες: Οι περισσότεροι 30.77% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

Ηλικιακή Ομάδα 46-55:

✚ Γυναίκες: Η πλειοψηφία τους 36.36% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

✚ Άντρες: Οι περισσότεροι 43.24% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

Ηλικιακή Ομάδα 56-65:

✚ Γυναίκες: Το 40% θεωρεί τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Λίγο σημαντικά" και το 40.00% "Σημαντικά".

✚ Άντρες: Οι περισσότεροι 33.33% θεωρούν τα κριτήρια για την αγορά ροδάκινων "Μέτρια" ή "Σημαντικά".

Σε γενικές γραμμές, δεν φαίνεται να υπάρχουν σημαντικές διαφορές ανάλογα με το φύλο στον τρόπο που οι άνθρωποι αντιλαμβάνονται τη σημασία των χαρακτηριστικών των ροδάκινων κατά την αγορά τους.

Ο παρακάτω πίνακας συσχέτισης (Πιν.46) αναπαριστά επίσης τη σχέση μεταξύ των μεταβλητών "Ηλικία και Φύλο" με την ερώτηση "Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα με βάση το κριτήριο της τιμής" αλλά με βάση των βαθμών κλίμακας Likert "Καθόλου σημαντικό", "Λίγο σημαντικό", "Μέτριο", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Πίνακας συσχέτισης - Contingency Tables							
		ΗΛΙΚΙΑ					
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[Τιμή]	ΦΥΛΟ	16-15	16-35	36-45	46-55	56-65	Total
Καθόλου σημαντικό	Γυναίκες	1	0	0	1	0	2
	Άντρες	0	0	0	1	1	2
	Total	1	0	0	2	1	4
Λίγο σημαντικό	Γυναίκες	1	1	2	2	2	8
	Άντρες	0	0	3	4	2	9
	Total	1	1	5	6	4	17
Μέτρια	Γυναίκες	3	5	7	8	0	23
	Άντρες	1	2	4	11	3	21
	Total	4	7	11	19	3	44
Σημαντικό	Γυναίκες	2	3	9	8	2	24
	Άντρες	2	1	4	16	3	26
	Total	4	4	13	24	5	50
Πολύ σημαντικό	Γυναίκες	4	3	5	3	1	16
	Άντρες	1	1	2	5	0	9
	Total	5	4	7	8	1	25
Total	Γυναίκες	11	12	23	22	5	73
	Άντρες	4	4	13	37	9	67
	Total	15	16	36	59	14	140

Πίνακας 46: Πίνακας συσχέτισης μεταξύ των δύο μεταβλητών Ηλικίας και Φύλο σε σχέση με την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε νωπά ροδάκινα ως προς το χαρακτηριστικό της Τιμής

Η ανάλυση αποτελεσμάτων για τον παραπάνω πίνακα (Πιν.46) είναι ως εξής:

- ✚ Φύλο: Αποτελείται από δύο κατηγορίες: Γυναίκα και Άντρα.
- ✚ Ηλικία: Αποτελείται από πέντε κατηγορίες: 16-25, 26-35, 36-45, 46-55, 56-65.
- ✚ Κριτήρια αγοράς ροδάκινων: Υπάρχουν πέντε επίπεδα σημαντικότητας, από "Καθόλου σημαντικό" μέχρι "Πολύ σημαντικό".

Ανάλυσηαποτελεσμάτων:

- ✚ Συχνότητες: Βλέπουμε τον αριθμό των ατόμων που ανήκουν σε κάθε συνδυασμό των δύο μεταβλητών.
- ✚ Ποσοστά: Αναφέρονται οι ποσοστιαίες συχνότητες για κάθε κατηγορία.
- ✚ Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι γυναίκες φαίνεται να δίνουν μεγαλύτερη σημασία στην αγορά ροδάκινων σε σχέση με τους άνδρες.
 - ❖ Οι περισσότεροι άνθρωποι που αγοράζουν ροδάκινα ανήκουν στις κατηγορίες ηλικίας 36-45 και 46-55.
 - ❖ Στις περισσότερες ηλικιακές ομάδες, οι περισσότεροι άνθρωποι φαίνεται να θεωρούν την αγορά ροδάκινων μέτρια σημαντική.
 - ❖ Στις ηλικιακές ομάδες 46-55 και 56-65, υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός ατόμων που θεωρούν την αγορά ροδάκινων πολύ σημαντική.

Συνολικά, αυτός ο πίνακας παρέχει σημαντικές πληροφορίες σχετικά με τις προτιμήσεις αγοράς ροδάκινων σε σχέση με την ηλικία και το φύλο.

Ο πίνακας ελέγχου Chi-Squared Tests χ^2 είναι ένα στατιστικό τεστ που χρησιμοποιείται για να εξετάσει αν υπάρχει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ διαφόρων κατηγορικών μεταβλητών. Συνήθως χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με τους πίνακες συσχέτισης (contingency tables) για να αξιολογήσει την ανεξαρτησία των κατηγορικών μεταβλητών.

Το χ^2 -τεστ συγκρίνει τις συχνότητες ή ποσοστά σε έναν πίνακα συσχέτισης με τις αναμενόμενες συχνότητες αν δεν υπήρχε καμία συσχέτιση. Η διαφορά μεταξύ των παρατηρούμενων και αναμενόμενων συχνοτήτων υψώνεται στο τετράγωνο, διαιρείται από την αναμενόμενη συχνότητα και συνολικά υπολογίζεται ένας χ^2 -στατιστικός.

Τα βήματα είναι τα εξής:

- ✚ Διατυπώνεται η μηδενική υπόθεση (H_0) ότι δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ των μεταβλητών.
- ✚ Υπολογίζονται οι παρατηρημένες και οι αναμενόμενες συχνότητες.
- ✚ Υπολογίζεται το χ^2 -στατιστικό.
- ✚ Βρίσκεται ο βαθμός ελευθερίας (df) του χ^2 -τεστ.
- ✚ Αποφασίζεται το επίπεδο σημαντικότητας (α).

- ✚ Συγκρίνεται το χ^2 -στατιστικό με το κριτικό χ^2 -τιμή ανάλογα με τους βαθμούς ελευθερίας και το επίπεδο σημαντικότητας.
- ✚ Αποφασίζεται αν απορρίπτεται ή δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση.

Συμπεράσματα:

- ✚ Αν το χ^2 -στατιστικό είναι μεγαλύτερο από το κριτικό χ^2 -τιμή, τότε απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση και υπάρχει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ των μεταβλητών.
- ✚ Αν το χ^2 -στατιστικό είναι μικρότερο από το κριτικό χ^2 -τιμή, τότε δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.

Πίνακας ελέγχου Chi-Squared Tests - χ^2			
ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?[Τιμή]	Value	df	p
Καθόλου σημαντικό	NaN ^a		
	N	4	
Λίγο σημαντικό	χ^2	2.818 ^a	4 0.589
	N	17	
Μέτρια	χ^2	6.500 ^a	4 0.165
	N	44	
Σημαντικό	χ^2	5.719 ^a	4 0.221
	N	50	
Πολύ σημαντικό	χ^2	3.934 ^a	4 0.415
	N	25	
Total	χ^2	14.771 ^a	4 0.005
	N	140	

Πίνακας 47: Πίνακας ελέγχου Chi-Squared Tests - χ^2 για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα με βάση το κριτήριο της τιμής και σύμφωνα με τις κλίμακες Likert

Ο πίνακας που παρέχεται αναπαριστά τα αποτελέσματα του χ^2 -τεστ για τη σχέση μεταξύ των μεταβλητών "Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα;" και "Τιμή".

Ακολουθεί η ανάλυση αποτελεσμάτων:

- ✚ Καθόλου σημαντικό:
 - ❖ Η τιμή του χ^2 δεν μπορεί να υπολογιστεί (NaN) λόγω του γεγονότος ότι η στήλη αυτή περιέχει μόνο μηδενικές τιμές.
 - ❖ Το πλήθος των παρατηρήσεων (N) είναι 4.

✚ Λίγο σημαντικό:

- ❖ Ο χ^2 -στατιστικός είναι 2.818, με 4 βαθμούς ελευθερίας και p-value 0.589. Δεν υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.
- ❖ Το πλήθος των παρατηρήσεων (N) είναι 17.

✚ Μέτρια:

- ❖ Ο χ^2 -στατιστικός είναι 6.500, με 4 βαθμούς ελευθερίας και p-value 0.165. Δεν υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.
- ❖ Το πλήθος των παρατηρήσεων (N) είναι 44.

✚ Σημαντικό:

- ❖ Ο χ^2 -στατιστικός είναι 5.719, με 4 βαθμούς ελευθερίας και p-value 0.221. Δεν υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.
- ❖ Το πλήθος των παρατηρήσεων (N) είναι 50.

✚ Πολύ σημαντικό:

- ❖ Ο χ^2 -στατιστικός είναι 3.934, με 4 βαθμούς ελευθερίας και p-value 0.415. Δεν υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.
- ❖ Το πλήθος των παρατηρήσεων (N) είναι 25.

✚ Συνολικά:

- ❖ Ο χ^2 -στατιστικός για τον συνολικό πίνακα είναι 14.771, με 4 βαθμούς ελευθερίας και p-value 0.005. Υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση.

Συνολικά, από τα αποτελέσματα του χ^2 -τεστ, δεν υπάρχουν αρκετά στατιστικά στοιχεία για να απορρίψουμε την μηδενική υπόθεση (H_0) σε καμία από τις κατηγορίες επιλογής του κριτηρίου αγοράς ροδάκινων. Αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ του κριτηρίου αγοράς ροδάκινων και της αντίληψης για τη σημαντικότητά του.

4.8. Έλεγχος αξιοπιστίας ερωτηματολογίου με τον συντελεστή Alpha Cronbach's (Unidimensional Reliability)

Παρακάτω, γίνεται έλεγχος αξιοπιστίας του ερωτηματολογίου με τον συντελεστή Alpha Cronbach's συγκεκριμένα για την ερώτηση "Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά" που περιέχει τα εξής υπό-ερωτήματα:

- ✚ Να είναι αρωματικά
- ✚ Να έχουν γλυκιά γεύση
- ✚ Να έχουν πιστοποίηση

- + Na είναι ζουμερά
- + Na έχουν έντονο χρώμα
- + Na έχουν ικανοποιητικό μέγεθος
- + Na έχουν χνούδι
- + Na είναι σκληρά
- + Na αντέχουν στο ψυγείο
- + Na είναι βιολογικά
- + Na είναι ολοκληρωμένης διαχείρισης
- + Na είναι επώνυμα
- + Na έχουν ένδειξη ΠΟΠ
- + Na είναι συσκευασμένα

Η ερώτηση είναι βαθμού της κλίμακας Likert "Καθόλου σημαντικό", "Λίγο σημαντικό", "Μέτριο", "Σημαντικό" και "Πολύ σημαντικό".

Η σύγκριση της ερώτησης γίνεται με βάση τα δύο υπό-ερωτήματα της τα οποία είναι τα εξής:

- + Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Na έχουν χνούδι]
- + Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Na είναι συσκευασμένα]

Στατιστικά αξιοπιστίας κλίμακας συχνότητων - Frequentist Scale Reliability Statistics των ερωτήσεων:			
+ Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Na έχουν χνούδι]			
+ Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Na είναι συσκευασμένα]			
Estimate	Cronbach's α	mean	sd
Point estimate	0.772	46.579	7.523
95% CI lower bound	0.716	45.332	6.733
95% CI upper bound	0.819	47.825	8.524
<i>Note. The following items correlated negatively with the scale:</i>			
+ ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? [Na έχουν χνούδι]			
+ ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? [Na είναι συσκευασμένα]			

Πίνακας 48: Πίνακας αξιοπιστίας συχνότητων για την ερώτηση Με ποια κριτήρια αγοράζετε ροδάκινα?

Στατιστικά αξιοπιστίας συχνοτήτων ατομικών στοιχείων - Frequentist Individual Item Reliability Statistics

- ✚ Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Να έχουν χνούδι]
- ✚ Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά? [Να είναι συσκευασμένα]

Item	If item dropped Cronbach's α	Item rest correction	mean	sd
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι αρωματικά]	0.752	0.463	3.521	1.007
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν γλυκιά γεύση]	0.747	0.503	3.700	1.057
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν πιστοποίηση]	0.728	0.681	3.271	1.137
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι ζουμερά]	0.745	0.516	3.386	1.129
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν έντονα χρώμα]	0.738	0.634	3.543	0.916
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν ικανοποιητικό μέγεθος]	0.744	0.578	3.443	0.884
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν χνούδι]	0.809	-0.232	3.693	1.031
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι σκληρά]	0.766	0.300	3.243	1.079
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να αντέχουν στο ψυγείο]	0.737	0.619	3.593	1.045
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι βιολογικά]	0.743	0.533	2.886	1.212
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι ολοκληρωμένης διαχείρισης]	0.737	0.595	3.007	1.147
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι επώνυμα]	0.762	0.349	2.750	1.080
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν ένδειξη ΠΟΠ]	0.751	0.460	2.736	1.173
ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι	0.824	-0.426	3.807	1.031

Item	If item dropped Cronbach's α	Item rest correction	mean	sd
συσκευασμένα]				
<p>Note. The following items were reverse scaled:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να είναι συσκευασμένα], ✚ ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ?[Να έχουν χνούδι]. 				

Πίνακας 49: Πίνακας αξιοπιστίας συχνοτήτων στατιστικών ατομικών στοιχείων για την ερώτηση Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων?

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα (Πίν.48) των τιμών αξιοπιστίας Cronbach's και τον πίνακα αξιοπιστίας κλίμακας συχνοτήτων (Πίν.49) της ερώτησης Ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρείτε περισσότερο σημαντικά παρατηρούμε ότι η τιμή της Cronbach's είναι $0,772 > 0,7$ οπότε θεωρούμε ότι είναι αποδεκτή σύμφωνα με τον πίνακα (Πίν.50) των τιμών αξιοπιστίας Cronbach's α . Επομένως τα αποτελέσματα της Έρευνας μας θεωρούμε ότι μπορούν να εξάγουν ορθά συμπεράσματα και αποτελέσματα μιας και η απόκλιση είναι αποδεκτή.

Επίσης, παρατηρούμε ότι οι τιμές της αξιοπιστίας Cronbach's των υπο-ερωτημάτων της ερώτησης ανάλογα τα χαρακτηριστικά τους, είναι μεταξύ $\min=0,728$ και $\max=0,824$ δηλαδή μεταξύ των ορίων «αποδεκτή και αξιοπιστή», επομένως θεωρούμε ότι υπάρχει μία άμεση σχέση και συνάφεια στις απαντήσεις των συμμετεχόντων της έρευνας.

Πίνακας τιμών αξιοπιστίας Cronbach's α	
Τιμή Cronbach's alpha	Αξιοπιστία μέτρου
$\alpha < 0,5$	μη αποδεκτή
$0,6 > \alpha > 0,5$	ανεπαρκής
$0,7 > \alpha > 0,6$	αμφισβητήσιμη
$0,8 > \alpha > 0,7$	αποδεκτή
$0,9 > \alpha > 0,8$	αξιόπιστη
$\alpha > 0,9$	εξαιρετική

Πίνακας 50: Πίνακας τιμών αξιοπιστίας Cronbach's α

Ο παρακάτω πίνακας αξιοπιστίας (Πίν.51) παρουσιάζει τα αποτελέσματα για τα στατιστικά αξιοπιστίας κλίμακας συχνοτήτων (Frequentist Scale Reliability Statistics) για τη συνολική έρευνα. Σύμφωνα με τα δεδομένα:

- ✚ Point estimate (Εκτιμώμενη τιμή): Η εκτιμώμενη τιμή του στατιστικού δείκτη αξιοπιστίας Cronbach's α για την κλίμακα συχνοτήτων. Στην προκειμένη περίπτωση, η εκτιμώμενη τιμή είναι 0.881.
- ✚ Cronbach's α (Αξιοπιστία Cronbach): Το Cronbach's α είναι ένας στατιστικός δείκτης που μετρά την εσωτερική συνοχή μιας κλίμακας μέτρησης. Κυμαίνεται από 0 έως 1, με υψηλότερες τιμές να υποδεικνύουν μεγαλύτερη εσωτερική συνοχή. Στην προκειμένη περίπτωση, το Cronbach's α είναι 0.881, που υποδηλώνει υψηλή εσωτερική συνοχή.
- ✚ Mean (Μέση τιμή): Η μέση τιμή των αξιοπιστιών Cronbach's α που υπολογίστηκαν από τα δείγματα της έρευνας. Στην προκειμένη περίπτωση, η μέση τιμή είναι 65.157.
- ✚ Standard Deviation (Τυπική απόκλιση): Η τυπική απόκλιση των αξιοπιστιών Cronbach's α που υπολογίστηκαν από τα δείγματα της έρευνας. Η τυπική απόκλιση είναι 11.907.

Επιπλέον, παρέχονται και τα όρια εμπιστοσύνης (Confidence Intervals) για το Cronbach's α: Το κάτω όριο του 95% διαστήματος εμπιστοσύνης είναι 0.850 ενώ το πάνω όριο του 95% διαστήματος εμπιστοσύνης είναι 0.907.

Αυτά τα στατιστικά παρέχουν πληροφορίες σχετικά με την αξιοπιστία της κλίμακας συχνοτήτων που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα. Η εκτιμώμενη τιμή Cronbach's α πλησιάζει το 1, υποδηλώνοντας ότι η κλίμακα είναι πολύ αξιόπιστη σύμφωνα με τον πίνακα τιμών αξιοπιστίας του Cronbach's α (Πιν.50).

Στατιστικά αξιοπιστίας κλίμακας συχνοτήτων - Frequentist Scale			
Reliability Statistics όλης της έρευνας			
Estimate	Cronbach's α	mean	sd
Point estimate	0.881	65.157	11.907
95% CI lower bound	0.850	63.185	10.657
95% CI upper bound	0.907	67.130	13.493

Πίνακας51: Πίνακας αξιοπιστίας συχνοτήτων Cronbach's α όλης της έρευνας

5. Σχολιασμός αποτελεσμάτων

5.1. Γενικά συμπεράσματα της έρευνας

Τα παραπάνω δείγματα προσφέρουν ενδιαφέρουσες πληροφορίες σχετικά με τα χαρακτηριστικά και τις προτιμήσεις των ατόμων που συμμετείχαν στην έρευνα.

Σχετικά με το φύλο, παρατηρούμε ότι οι γυναίκες αποτελούν το 52.14% του δείγματος, ενώ οι άντρες το 47.86%. Αυτή η σχετική ισορροπία μπορεί να είναι σημαντική διότι αντιπροσωπευτεί τη γενική πληθυσμιακή σύνθεση της έρευνας.

Σε ό,τι αφορά την ηλικία, παρατηρούμε ότι οι περισσότεροι συμμετέχοντες 42.14% ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 46-55 ετών, ενώ οι νέοι 16-25 ετών αντιπροσωπεύουν το 10.71% του δείγματος. Αυτό υποδεικνύει ότι η μελέτη έχει αντιπροσωπευτικότητα σε διάφορες ηλικιακές ομάδες.

Όσον αφορά την περιοχική διαμονής, η πλειονότητα των συμμετεχόντων 61.43% κατοικεί στην περιοχή της Μακεδονίας - Θράκης. Αυτό μπορεί να είναι σημαντικό για εκείνους που ενδιαφέρονται για την αγορά νωπών ροδάκινων σε αυτή την περιοχή.

Σχετικά με το επίπεδο εκπαίδευσης, οι απόφοιτοι του ΑΕΙ αποτελούν τη μεγαλύτερη ομάδα 60.71%, ενώ ακολουθούν οι κάτοχοι μεταπτυχιακού με ποσοστό 19.29%. Αυτό υποδεικνύει ότι η πλειονότητα των συμμετεχόντων έχουν υψηλότερη εκπαίδευση.

Όσον αφορά το επάγγελμα, οι δημόσιοι υπάλληλοι αποτελούν την μεγαλύτερη ομάδα 49.29%, ενώ οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποτελούν το 16.43%. Αυτό μπορεί να επηρεάσει τις προτιμήσεις και τις δυνατότητες αγοράς των συμμετεχόντων.

Τα ευρήματα αυτά είναι σημαντικά για επιχειρήσεις και παραγωγούς που επιθυμούν να προσαρμόσουν την προσέγγισή τους στις προτιμήσεις της αγοράς. Παράδειγμα, μια επιχείρηση που προσφέρει βιολογικά ροδάκινα μπορεί να εστιάσει τις προσπάθειές της στις ηλικιακές ομάδες που είναι πιο πιθανό να εκτιμήσουν αυτήν την προσφορά.

Συνολικά, οι πληροφορίες αυτές αποτελούν ένα πολύτιμο εργαλείο για την καλύτερη κατανόηση της αγοράς των νωπών ροδάκινων και την ανάπτυξη προσαρμοσμένων στρατηγικών πώλησης και μάρκετινγκ. Επίσης, επιτρέπουν την αναγνώριση των τάσεων και των προτιμήσεων που μπορεί να διαμορφώνουν την αγορά στο μέλλον.

Τα αποτελέσματα αυτά παρέχουν ενδιαφέρουσες ενδείξεις σχετικά με τις προτιμήσεις και τις συνήθειες αγοράς νωπών ροδάκινων από το δείγμα των 140 ατόμων. Καταρχάς, το 97.10% των συμμετεχόντων αγοράζουν νωπά ροδάκινα, ενώ μόνο το 2.90% δήλωσε ότι δεν τα καταναλώνει. Από αυτούς που αγοράζουν, το 91.40% προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα ενώ το 8.60% προτιμά μεταποιημένα προϊόντα.

Σχετικά με τη συχνότητα αγοράς, το 57.10% αγοράζει 1-2 φορές την εβδομάδα, το 25.70% κάθε 15 μέρες και το 9.30% κάθε μήνα. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι μόλις το 5.70% δήλωσε ότι ποτέ δεν αγοράζει νωπά ροδάκινα.

Όσον αφορά τις ποσότητες που αγοράζονται εβδομαδιαίως, η περισσότερη συνηθισμένη αγορά είναι το 1 κιλό με ποσοστό 28.6% και ακολουθεί η αγορά των 3 κιλών με ποσοστό (22.1%). Όσο αφορά τους μήνες που αγοράζονται τα νωπά ροδάκινα, υπάρχει μια διακύμανση. Παρατηρείται ότι ο Ιούλιος είναι ο μήνας με τη μεγαλύτερη συχνότητα αγοράς 80.00%, ενώ ο Σεπτέμβριος είναι ο μήνας με τη χαμηλότερη συχνότητα με ποσοστό 12.9%.

Τέλος, όσον αφορά τη μορφή αγοράς, το 77.10% προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα χύμα ενώ το 17.9% προτιμά τα τυποποιημένα προϊόντα.

Συνολικά, από τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα φαίνεται ότι τα νωπά ροδάκινα απολαμβάνουν μεγάλη δημοτικότητα στο δείγμα αυτό, με τις περισσότερες αγορές να πραγματοποιούνται σε ποσότητες 1-2 κιλών και με συχνότητα 1-2 φορές την εβδομάδα. Επιπλέον, η πλειοψηφία προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα χύμα. Τέλος, οι μήνες που επιλέγονται περισσότερο για την αγορά νωπών ροδάκινα είναι ο Ιούλιος και ο Αύγουστος, με τον Σεπτέμβριο να είναι λιγότερο δημοφιλής.

Στον τρόπο αγοράς νωπών ροδάκινων η πλειοψηφία των συμμετεχόντων προτιμά να αγοράζει τα ροδάκινα τους χύμα, αφού το 77.14% επέλεξε αυτήν την επιλογή. Αυτό υποδεικνύει ότι οι καταναλωτές προτιμούν την ευκολία και τη φρεσκάδα που προσφέρει η χύμα αγορά νωπών ροδάκινων. Μια μερίδα των συμμετεχόντων, το 17.85%, προτιμά να αγοράζει τυποποιημένα ροδάκινα. Αυτό μπορεί να υποδεικνύει ότι μια ομάδα καταναλωτών ενδιαφέρεται για προϊόντα με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά ή ποιοτικά πρότυπα. Μόνο το 2.85% των συμμετεχόντων προτιμά να αγοράζει συσκευασμένα ροδάκινα. Αυτό ενδεχομένως να αντιστοιχεί σε μια ομάδα καταναλωτών που εκτιμούν την μακροπρόθεσμη αποθήκευση και την πρακτικότητα της συσκευασίας. Συνολικά, από τα αποτελέσματα φαίνεται ότι η πλειοψηφία των καταναλωτών προτιμά να αγοράζει ροδάκινα χύμα, υποδηλώνοντας έναν προτιμησιακό προβληματισμό για τη φρεσκάδα των προϊόντων. Ωστόσο, υπάρχει επίσης μια μικρή αλλά υπάρχουσα ομάδα που προτιμά τυποποιημένα ή συσκευασμένα ροδάκινα.

Στην ερώτηση ποια ποικιλία νωπών ροδάκινων προτιμούν οι περισσότεροι συμμετέχοντες, το 66.43%, προτιμάει τα κιτρινόσαρκα νεκταρίνια. Το 34.29% των συμμετεχόντων προτιμούν τα λευκόσαρκα νεκταρίνια και το 40.71% προτιμούν τα κιτρινόσαρκα ροδάκινα ενώ το 28.65% προτιμά τα λευκόσαρκα ροδάκινα. Τέλος ένα ποσοστό 3.62% προτιμά άλλες ποικιλίες ροδάκινων.

Από την ερώτηση ποια χαρακτηριστικά των νωπών ροδάκινων θεωρούν περισσότερο σημαντικά συμπεραίνουμε ότι οι περισσότεροι συμμετέχοντες θεωρούν σημαντικά τα χαρακτηριστικά της γεύσης, της εμφάνισης και της προέλευσης των νωπών ροδάκινων, με έμφαση σε συγκεκριμένες πτυχές. Η συσκευασία θεωρείται σημαντική, αλλά λιγότερο σε σχέση με τα άλλα χαρακτηριστικά τους.

Το ποσοστό του συνολικού ποσού που οι συμμετέχοντες δαπανούν μηνιαίως για την αγορά νωπών ροδάκινων δείχνει ότι περίπου το 40.00% των συμμετεχόντων δαπανά λιγότερο από το 5.00% του συνολικού ποσού που διαθέτουν μηνιαίως για την αγορά φρούτων, το 41.00% δαπανά περίπου το 10.00% του συνολικού ποσού ενώ το 11.00% δαπανά πάνω από το 10% του συνολικού ποσού. Περίπου το 7.00% έχει άλλες προτιμήσεις που δεν καλύπτονται από τις προηγούμενες κατηγορίες. Από τα παραπάνω δεδομένα, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι οι περισσότεροι συμμετέχοντες δαπανούν σημαντικό ποσοστό του διαθέσιμου μηνιαίου ποσού τους για την αγορά νωπών ροδάκινων. Αυτό υποδηλώνει ότι το ενδιαφέρον για τα

νωπά ροδάκινα είναι σημαντικό και ότι η προτίμηση για αυτό το φρούτο είναι υψηλή. Το γεγονός ότι ένα ποσοστό πάνω από το 10.00% επιλέγουν να δαπανούν σε αυτό το φρούτο, αντικατοπτρίζει μια σημαντική προτίμηση για την ποιότητα και την αξία των νωπών ροδάκινων.

Οι περισσότεροι συμμετέχοντες αγοράζουν νωπά ροδάκινα από λαϊκές αγορές, με ποσοστό 56.43%. Αυτό υποδηλώνει ότι υπάρχει μεγάλη προτίμηση για την αγορά φρούτων από τοπικές αγορές και παραγωγούς. Τα σούπερ μάρκετ και τα μανάβικα ακολουθούν με ποσοστό 53.57% και 56.43% αντίστοιχα. Αυτό υποδηλώνει ότι υπάρχει ακόμα μεγάλος αριθμός ανθρώπων που προτιμούν να αγοράζουν φρούτα από μεγαλύτερα καταστήματα. Οι παραγωγοί αποτελούν μια λιγότερο δημοφιλή επιλογή με ποσοστό 25.00%. Αυτό μπορεί να οφείλεται στο γεγονός ότι οι παραγωγοί δεν είναι πάντα εύκολα προσβάσιμοι ή ότι η επιλογή αυτή απαιτεί περισσότερο χρόνο και προσπάθεια. Το 7.14% των συμμετεχόντων δηλώνει ότι καλλιεργούν τα ροδάκινα οι ίδιοι. Αυτό μπορεί να αντικατοπτρίζει την αγάπη για τη γεωργία ή την προτίμηση για την αγορά από προσωπικούς παραγωγούς. Συνολικά, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι η πλειονότητα των ανθρώπων προτιμά να αγοράζει φρούτα από τοπικές αγορές, λαϊκές αγορές και μανάβικα, προτιμώντας έτσι την προσέγγιση της τοπικής και φρέσκιας προσφοράς.

Από την γνώμη των συμμετεχόντων για την τιμή των νωπών ροδάκινων παρατηρούμε ότι το 46.43% των συμμετεχόντων θεωρεί ότι η τιμή των νωπών ροδάκινων είναι προσιτή. Αυτό υποδηλώνει ότι οι περισσότεροι θεωρούν την τιμή τους ως λογική και αποδεκτή. Το 42.14% θεωρεί ότι η τιμή είναι υψηλή, αυτό μπορεί να υποδεικνύει ότι για αυτήν την ομάδα του δείγματος η τιμή μπορεί να αποτελεί κάποιον παράγοντα που επηρεάζει την αγορά. Το 9.29% πιστεύει ότι η τιμή είναι πολύ υψηλή, αυτό υποδηλώνει ότι για αυτούς τους συμμετέχοντες η τιμή αποτελεί σημαντικό προβληματικό στοιχείο. Μόνο το 0.71% του δείγματος θεωρεί ότι η τιμή τους είναι χαμηλή. Αυτό μπορεί να αντικατοπτρίζει την αντίληψη ότι τα νωπά ροδάκινα είναι σχετικά ακριβά σε σχέση με άλλα φρούτα ενώ τέλος το 1.43% θεωρεί ότι η τιμή τους είναι πολύ χαμηλή. Αυτό μπορεί να αντικατοπτρίζει την άποψη ότι τα νωπά ροδάκινα παρέχουν έναν καλό βαθμό αξίας για το κόστος τους. Με λίγα λόγια τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι η πλειονότητα των συμμετεχόντων θεωρεί την τιμή των νωπών ροδάκινων ως προσιτή, με μια μικρή μειονότητα που τη θεωρεί ως υψηλή ή πολύ υψηλή.

Από τα δεδομένα της έρευνας προκύπτουν τα εξής συμπεράσματα σχετικά με τις προτιμήσεις για τα βιολογικά νωπά ροδάκινα. Το 42.14% των συμμετεχόντων προτιμά τα βιολογικά νωπά ροδάκινα, αυτό υποδηλώνει ότι υπάρχει μια αξιοσημείωτη μερίδα του δείγματος που δίνει προτίμηση σε προϊόντα που παράγονται με φυσικές μεθόδους χωρίς χρήση χημικών λιπασμάτων ή φυτοφαρμάκων. Το 57.86% των συμμετεχόντων δηλώνει ότι

δεν προτιμά τα βιολογικά νωπά ροδάκινα, αυτό μπορεί να οφείλεται σε ποικίλους λόγους, όπως η τιμή, η διαθεσιμότητα, ή η αδυναμία να αναγνωρίσουν τις διαφορές στην ποιότητα μεταξύ των βιολογικών και των συμβατικών προϊόντων. Γενικά, υπάρχει μια διαφορά απόψεων όσον αφορά τα βιολογικά νωπά ροδάκινα, με μια μερίδα του δείγματος που τα προτιμά και μια άλλη που δεν τα προτιμά.

Σχετικά με την πεποίθηση των συμμετεχόντων όσον αφορά το εμπορικό σήμα στην εξασφάλιση των χαρακτηριστικών ποιότητας του προϊόντος, το 73.57% των συμμετεχόντων πιστεύει ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν. Αυτό δείχνει ότι η πλειονότητα των ανθρώπων έχει εμπιστοσύνη στα εμπορικά σήματα ως ένδειξη υψηλής ποιότητας. Όμως το 26.43% δεν πιστεύει ότι το εμπορικό σήμα εξασφαλίζει τα χαρακτηριστικά ποιότητας στο προϊόν και αυτή η μειονότητα μπορεί να έχει ενδεχομένως αμφιβολίες ή αμφισβητεί την αξιοπιστία των εμπορικών σημάτων στην εξασφάλιση υψηλής ποιότητας.

Η πεποίθηση των συμμετεχόντων όσον αφορά την αναγραφή του τόπου προέλευσης στην εξασφάλιση εγγυημένης ποιότητας του προϊόντος, ένα ποσοστό της τάξεως του 82.14% των συμμετεχόντων πιστεύει ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα θεωρώντας το σημαντικό παράγοντα για την ποιότητα των προϊόντων.

Το υπόλοιπο ποσοστό του δείγματος μας, δηλαδή το 17.86% δεν πιστεύει ότι η αναγραφή του τόπου προέλευσης εξασφαλίζει εγγυημένη ποιότητα. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε ποικίλους λόγους, όπως η αδυναμία να συνδέσουν την ποιότητα με τον τόπο προέλευσης ή η εμπειρία από προηγούμενες αγορές.

Η σχέση των προτιμήσεων των συμμετεχόντων όσον αφορά την αναγραφή στη συσκευασία των νωπών ροδάκινα αναδεικνύει ότι το 55.71% των συμμετεχόντων προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα που φέρουν την ονομασία προέλευσης. Αυτό δηλώνει ότι η πλειονότητα των ανθρώπων θεωρεί την καταγωγή του προϊόντος ως σημαντικό παράγοντα για την αγορά του.

Σε αντίθεση με το 44.29% των συμμετεχόντων που προτιμά να αγοράζει νωπά ροδάκινα με εμπορικό σήμα. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε ποικίλους λόγους, όπως η εμπιστοσύνη σε συγκεκριμένες εταιρείες ή εμπορικά σήματα.

Από τα παραπάνω δεδομένα επίσης προκύπτει ότι το 95.00% των συμμετεχόντων δηλώνει ότι θα δοκίμαζε νέες ποικιλίες νωπών ροδάκινων ενώ μόνο ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 5.00% δηλώνει ότι δεν θα δοκίμαζε νέες ποικιλίες. Αυτό υποδεικνύει μια ανοιχτόμυαλη και πειραματική προσέγγιση στην αγορά νωπών ροδάκινων από τους συμμετέχοντες.

Ένα μεγάλο ποσοστό των συμμετεχόντων της τάξεως του 85.00% θεωρεί ότι η διαφορά στην τιμή μεταξύ των βιολογικών και των συμβατικών καλλιεργημένων ροδάκινα είναι σημαντική, αντίθετα το 15.00% θεωρεί ότι αυτή η διαφορά είναι ασήμαντη. Με λίγα λόγια η

πλειονότητα των ανθρώπων δίνει σημασία στην ποιοτική διαφορά μεταξύ των δύο ειδών καλλιέργειας και είναι πρόθυμη να πληρώσει παραπάνω για τα βιολογικά προϊόντα.

Στην τελευταία ερώτηση της έρευνας, η πλειονότητα των συμμετεχόντων, δηλαδή περίπου το 47.50% θεωρεί ότι τα ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.) είναι τα πιο κατάλληλα για την προώθηση των νωπών ροδάκινων. Στη συνέχεια, ένα μεγάλο ποσοστό περίπου 13.50% προτιμά και τον συνδυασμό παραδοσιακών μέσων (εφημερίδες, τηλεόραση κλπ.) με ψηφιακά μέσα. Ακολουθούν, οι επιλογές Προώθηση στο σημείο πώλησης με ποσοστό 10.60% και τα Παραδοσιακά μέσα (εφημερίδες, τηλεόραση κλπ.) με ποσοστό 6.4%. Το ποσοστό αυτών που θεωρούν ότι τα Μέσα εξωτερικής διαφήμισης (outdoor, φυλλάδια κλπ.) είναι κατάλληλα είναι πολύ χαμηλό περίπου 0.7%. Τέλος, υπάρχει ένα ποσοστό απαντήσεων που αφορά σε άλλες εναλλακτικές προτάσεις με ποσοστό 2.80%.

Συνολικά, τα ψηφιακά μέσα αποτελούν την προτιμώμενη επιλογή για την προώθηση του νωπού ροδάκινου, καθώς έχουν την υψηλότερη ποσοστιαία συμμετοχή.

Συνολικά, οι στατιστικές αυτές παρέχουν μια πλούσια εικόνα των χαρακτηριστικών των συμμετεχόντων στη μελέτη. Οι πληροφορίες αυτές μπορούν να βοηθήσουν στην καλύτερη κατανόηση των προτιμήσεων και των συνηθειών αγοράς των ατόμων σε σχέση με τα νωπά ροδάκινα.

5.2. Προτάσεις προώθησης στην αγορά νωπών ροδάκινων

Για τη βελτίωση της προτίμησης και αγοράς νωπών ροδάκινων από το κοινωνικό σύνολο, μπορούν να ληφθούν υπόψη οι ακόλουθες προτάσεις:

- ✚ Προώθηση της γεωργίας και της βιοκαλλιέργειας: Ενθάρρυνση των παραγωγών να χρησιμοποιούν βιολογικές μεθόδους καλλιέργειας, προσφέροντας χρηματικά κίνητρα ή εκπαίδευση σε βιολογικές τεχνικές.
- ✚ Ενίσχυση των αγροτικών αγορών και των παραγωγών: Δημιουργία αγορών που θα προωθούν τα τοπικά προϊόντα, με έμφαση στα νωπά ροδάκινα. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω εκδηλώσεων, φεστιβάλ, ή προωθητικών εκδηλώσεων.
- ✚ Ενημέρωση και εκπαίδευση του κοινού: Διοργάνωση εκδηλώσεων, σεμιναρίων ή εκπαιδευτικών προγραμμάτων για τα οφέλη της κατανάλωσης νωπών ροδάκινων και των διαφορετικών ποικιλιών τους.
- ✚ Προώθηση των οφελών για την υγεία: Ενημέρωση του κοινού για τα θρεπτικά οφέλη των νωπών ροδάκινων, όπως τα αντιοξειδωτικά και τα φυτοχημικά συστατικά που συμβάλλουν στην υγεία μας.

- ✚ Διαφήμιση και προώθηση σε κοινωνικά μέσα: Χρήση κοινωνικών μέσων, διαφημίσεων και ενημερωτικών εκστρατειών για την προώθηση των νωπών ροδάκινων.
- ✚ Υποστήριξη της τοπικής οικονομίας: Στηρίζει των τοπικών παραγωγών και αγοραστών, προωθώντας την τοπική οικονομία και την αειφορία.
- ✚ Ενθάρρυνση της ποικιλομορφίας: Προώθηση διαφόρων ποικιλιών ροδάκινων για να καλύψει τις διαφορετικές γευστικές προτιμήσεις του κοινού.
- ✚ Ενίσχυση της ποιότητας και του ελέγχου ποιότητας: Παροχή κατευθυντήριων γραμμών στους παραγωγούς για τη διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων.
- ✚ Προσφορά προωθητικών ενισχύσεων: Προσφορά ειδικών προσφορών, εκπτώσεων ή ενθαρρυντικών για την αγορά νωπών ροδάκινων.

Αυτές είναι μερικές προτάσεις που μπορούν να βελτιώσουν την προτίμηση και αγορά νωπών ροδάκινων από το κοινωνικό σύνολο.

5.3. Πρόταση για μελλοντική έρευνα στην αγορά νωπών ροδάκινων

Μια ενδιαφέρουσα πρόταση για μελλοντική έρευνα στην αγορά νωπών ροδάκινων θα μπορούσε να είναι η ανάλυση της επίδρασης της προέλευσης, της πιστοποίησης (βιολογικά ή συμβατικά) και της ενημέρωσης σχετικά με τα οφέλη της κατανάλωσης νωπών ροδάκινων, στις προτιμήσεις και αγοραστικές συνήθειες των καταναλωτών. Επίσης, να διερευνηθεί η επίδραση των τιμών, της διαφήμισης και των προωθητικών ενεργειών στην αγορά νωπών ροδάκινων.

Αυτή η έρευνα θα μπορούσε να προσφέρει πολύτιμες πληροφορίες για τον τρόπο που οι καταναλωτές λαμβάνουν υπόψη τους διάφορους παράγοντες όπως προέλευση, πιστοποίηση, ενημέρωση και τιμή όταν αγοράζουν νωπά ροδάκινα. Επιπλέον, μπορεί να παρέχει στους παραγωγούς και τους εμπόρους πολύτιμες γνώσεις για τον τρόπο βελτίωσης των στρατηγικών στόχων τους για την προώθηση των προϊόντων τους στην αγορά.

Βιβλιογραφία

- Bradley, T., & House, L. (2017). Strategic marketing plan for the Florida peach industry (16/17 - 02a). Retrieved from University of Florida/IFAS Center for Public Issues Education website: <http://www.piecenter.com/wp-content/uploads/2015/09/PeachMarketingPlanFinal.pdf>
- Calcutt S (2008). Effective Marketing strategies for fruits, University of Florida.
- California Department of Public Health (CDPH) in cooperation with the California Department of Social Services, (2011) Network for a Healthy California—Retail Program. United States Department of Agriculture (USDA).
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) and Agricultural Research Centre for International Development (CIRAD) (2021), Fruit and Vegetables, Opportunities and challenges for small-scale sustainable farming.
- Goss-Sampson, M. (2019). Statistical analysis in JASP: A guide for students.
- Grooti E., Albisu L. (2015) A bottom-up model to describe consumers' preferences towards late season peaches, Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (INIA)
- Hall C, (2016) Direct Marketing Guide for Producers of Fruits, Vegetables and Other Specialty Products, University of Tennessee, Agricultural Extension Service Agricultural Extension Service.
- Harders, K., Rumble, J., Bradley, T., House, L., Anderson, S., Stofer, K. (2016). Consumer purchasing survey (17-02). Retrieved from http://www.piecenter.com/wp-content/uploads/2015/09/Peach-Report_FINAL.pdf
- Produce for Better Health Foundation. (2015). *State of the plate: 2015 study of America's consumption of fruit and vegetables*. Retrieved from Produce for Better Health Foundation website: http://www.pbhfoundation.org/pdfs/about/res/pbh_res/State_of_the_Plate_2015_WEB_Bookmarked.pdf
- United States Department of Agriculture. (2010). *Local food systems concepts, impacts, and issues* (97). Retrieved from USDA Economic Research Service website: http://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/err97/7054_err97_1_.pdf

- United States Department of Agriculture. (2016). (1936-3737). Retrieved from USDA National Agricultural Statistics Service website: <https://www.usda.gov/nass/PUBS/TODAYRPT/crop0816.pdf>
- Yeh, M., Ickes, S. B., Lowenstein, L. M., Shuval, K., Ammerman, A. S., Farris, R., & Katz, D. L. (2008). Understanding barriers and facilitators of fruit and vegetable consumption among a diverse multi-ethnic population in the USA. *Health Promotion International*, 23(1), 42-51. doi:10.1093/heapro/dam044
- Yadav H. & Sagar S., (2011) Emerging trends in Marketing of Fruits and Vegetables C C S National Institute of Agricultural Marketing
- Kamenidou I., Zimitra - Kalogianni I., Zotos Y. Mattas K., (2002) Household purchasing and consumption behaviour towards processed peach products, *New Medii* N. 1/2002
- Βράνα Β., Έρευνα στη Δημόσια Διοίκηση, Έρευνα - Κλίμακες - Ερωτηματολόγια. Διεθνές Πανεπιστήμιο της Ελλάδος, Σέρρες 2020.
- Ίσαρη, Φ., & Πουρκός, Μ. (2016). Ποιοτική μεθοδολογία έρευνας.
- Καραβασίλης Γ., (2022) Έρευνα στη Δημόσια Διοίκηση, Μεταπτυχιακό Δίπλωμα Ειδίκευσης στη Δημόσια Διοίκηση, Διεθνές Πανεπιστήμιο της Ελλάδος.
- Μελισσοουργού Μ.Ν. (2021). Εξαγωγικό μάρκετινγκ αγροδιατροφικών προϊόντων: Το κείμενο ως συντελεστής εξωστρέφειας. *Επετηρίδα Μεσογειακών Σπουδών 2*
- Παπαγεωργίου, Ι. (2016). Θεωρία δειγματοληψίας.
- Χαλικιάς, Μ., Μανωλέσσου, Α. & Λάλου, Π., 2015. *Μεθοδολογία Έρευνας και Εισαγωγή στη Στατιστική Ανάλυση Δεδομένων με το IBM SPSS Statistics*.

[Ηλεκτρονικό] Available at:

https://elearning.cm.ihu.gr/pluginfile.php/26732/mod_resource/content/2/Χαλικιάς%20et%20al%20%282015%29%20Μεθοδολογία%20Έρευνας%20%20Στατιστική%20Ανάλυση%20Δεδομένων%2C%20Κάλλιπος.pdf [Πρόσβαση 14 Σεπτεμβρίου 2023]

Ηλεκτρονικοί σύνδεσμοι διαδικτύου

- <https://elearning.cm.ihu.gr/course/view.php?id=149#section-7>
 - https://elearning.cm.ihu.gr/pluginfile.php/27139/mod_resource/content/3/2020_Week%2020_Descriptive%20Statistics.pdf
 - <https://www.smartpeach.gr/wikidocs/oikonomika-stoixeia-gia-to-rodakino/>
 - <https://www.statistics.gr/documents/20181/ec959ef6-cf3c-8d49-efdc-8a5bb8b4ccaa>
 - <https://www.technavio.com/report/peaches-and-nectarines-market-industry-analysis>
 - <https://smallbusiness.chron.com/marketing-strategies-fresh-fruits-vegetables-66635.html>
 - <https://medium.com/@arhamexports2021/creative-marketing-strategies-promoting-fruits-and-vegetables-to-diverse-international-customers-d73e1458c2aa>
 - <https://fruitqu wholesale.com.au/marketing-strategies-for-retailing-fresh-fruits-vegetables/>
 - <https://fruitprofits.com/new/seven-effective-marketing-tools-to-improve-fresh-fruit-and-vegetable-sales/10>
 - <https://theproducenews.com/new-jersey/new-jersey-peach-promotion-council-gets-creative-marketing-efforts>
 - http://www.gaiapedia.gr/gaiapedia/index.php/%CE%A3%CF%84%CE%B1%CF%84%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC_%CE%BA%CE%B1%CE%BB%CE%BB%CE%B9%CE%AD%CF%81%CE%B3%CE%B5%CE%B9%CE%B1%CF%82_-_CE%A1%CE%BF%CE%B4%CE%B1%CE%BA%CE%B9%CE%BD%CE%B9%CE%AD%CF%82_%CE%BC%CE%B5%CF%84%CE%B1%CF%80%CE%BF%CE%AF%CE%B7%CF%83%CE%B7%CF%82
 - <https://revenuesandprofits.com/marketing-strategies-for-fresh-produce/>
 - <https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A1%CE%BF%CE%B4%CE%B1%CE%BA%CE%B9%CE%BD%CE%B9%CE%AC>
 - <https://njaes.rutgers.edu/sshw/message/message.php?p=Health&m=301>
 - <https://edis.ifas.ufl.edu/publication/WC288>

- <https://www.nbg.gr/el/omilos/meletes-oikonomikes-analuseis/reports/mikromesaies-epicheiriseis--trofima--iounios-2018->
- <https://www.agrotypos.gr/metapoiisi/trofima/sympyrino-rodakino-ta-diethni-statistika-tis-proigoumenis-5etias>

Παράρτημα

Ερωτηματολόγιο έρευνας



Προτιμήσεις καταναλωτών για την διαμόρφωση εθνικής στρατηγικής προώθησης για το ροδάκινο και οι συνέργειες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα

Η έρευνα αυτή πραγματοποιείται στα πλαίσια της μεταπτυχιακής εργασίας, που τιτλοφορείται «Προτιμήσεις καταναλωτών για την διαμόρφωση εθνικής στρατηγικής προώθησης για το ροδάκινο και οι συνέργειες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα» και εκπονείται στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών «Δημόσιας Διοίκησης», του Διεθνούς Πανεπιστημίου Ελλάδος.

Σκοπός της έρευνας είναι η αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης όσο αφορά το προϊόν του νωπού ροδάκινου και ο εντοπισμός στρατηγικών και προώθησης καθώς και η διατύπωση προτάσεων / μέτρων που πρέπει να ληφθούν για να αναπτυχθεί περαιτέρω το οικονομικό αποτέλεσμα.

Η συμμετοχή σας είναι ιδιαίτερα σημαντική για την ολοκλήρωση της έρευνας και σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων για την συνεργασία σας. Επιπλέον, θα θέλαμε να τονίσουμε ότι όλες οι απαντήσεις που θα δώσετε θα θεωρηθούν εμπιστευτικές και δεν θα χρησιμοποιηθούν για κανέναν άλλο σκοπό εκτός από αυτόν της έρευνας.

Τέλος, σας γνωστοποιούμε ότι, εάν ενδιαφέρεστε, μετά το πέρας της έρευνας, θα μπορείτε να έχετε πρόσβαση στα συνολικά αποτελέσματα από την ανάλυση που θα γίνει, προκειμένου να αποκτήσετε μια πληρέστερη εικόνα.

* Υποδεικνύει απαιτούμενη ερώτηση

Δημογραφικά στοιχεία της έρευνας

1. ΦΥΛΟ *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Γυναίκα

Άντρας

2. **ΗΛΙΚΙΑ ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- 16-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- 56-65
- άνω των 66

3. **ΠΕΡΙΟΧΗ ΔΙΑΜΟΝΗΣ ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Μακεδονία - Θράκη
- Ήπειρος
- Κεντρική Ελλάδα
- Πελοπόννησος
- Κρήτη
- Αιγαίο
- Ιόνια νησιά
- Εκτός Ελλάδος

4. **ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Δημοτικό
- Απόφοιτος Γυμνασίου
- Απόφοιτος Λυκείου
- Απόφοιτος ΑΕΙ
- Κάτοχος Μεταπτυχιακού

5. **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Μαθητής - Σπουδαστής
- Ιδιωτικός υπάλληλος
- Δημόσιος υπάλληλος
- Ελεύθερος επαγγελματίας
- Αγρότης
- Άνεργος
- Συνταξιούχος

Έρευνα αγοράς νωπών ροδάκινων

6. **ΚΑΤΑΝΑΛΩΝΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Ναι
- Όχι

7. **ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΝΩΠΑ Ή ΤΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΜΕΝΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?**

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Νωπά
- Μεταποιημένα

8. **ΠΟΣΟ ΣΥΧΝΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Καθημερινά
- 1-2 φορές την εβδομάδα
- Κάθε 15 μέρες
- Κάθε μήνα
- Ποτέ

9. ΤΙ ΠΟΣΟΤΗΤΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΩΣ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Λιγότερο από 1 κιλό
- 1 κιλό
- 2 κιλά
- 3 κιλά
- 4 κιλά
- Πάνω από 5 κιλά
- Καθόλου

10. ΠΟΙΟΥΣ ΜΗΝΕΣ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	ΠΟΤΕ	ΜΕΡΙΚΕΣ ΦΟΡΕΣ	ΠΑΝΤΑ
ΜΑΪΟΣ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ΙΟΥΝΙΟΣ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ΙΟΥΛΙΟΣ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ΑΛΛΟ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. ΣΕ ΠΟΙΑ ΜΟΡΦΗ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ?

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Χύμα
- Τυποποιημένα
- Συσκευασμένα

12. ΠΟΙΑ ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ? *

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Νεκταρίνια κιτρινόσαρκα
- Νεκταρίνια λευκόσαρκα
- Ροδάκινα κιτρινόσαρκα
- Ροδάκινα λευκόσαρκα
- Άλλο

Χαρακτηριστικά - κριτήρια αγοράς νωπών ροδάκινων

13. ΠΟΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΩΝ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό
Να έχουν γλυκιά γεύση	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι αρωματικά	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι ζουμερά	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να έχουν έντονο χρώμα	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να έχουν ικανοποιητικό μέγεθος	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να έχουν χνούδι	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι σκληρά	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να αντέχουν στο ψυγείο	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να έχουν πιστοποίηση	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι βιολογικά	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι ολοκληρωμένης διαχείρισης	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι επώνυμα	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να έχουν ένδειξη ΠΟΠ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Να είναι συσκευασμένα	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

14. **ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Καθόλου σημαντικό	Λίγο σημαντικό	Μέτρια	Σημαντικό	Πολύ σημαντικό
Τιμή	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Επωνυμία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Χώρα προέλευσης	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ποικιλία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Συσκευασία	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Άλλο	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

15. **ΠΟΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΤΕ ΜΗΝΙΑΙΩΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΦΡΟΥΤΩΝ ΔΑΠΑΝΑΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Κάτω από το 5%
- Περίπου 10%
- Πάνω από το 10%
- Άλλο

16. **ΑΠΟ ΠΟΥ ΑΓΟΡΑΖΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? ***

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Σούπερ Μάρκετ
- Λαϊκή αγορά
- Μανάβικο
- Παραγωγούς
- Καλλιεργώ ο ίδιος

17. **ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ? ***

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

- Πολύ υψηλή
- Υψηλή
- Προσιτή
- Χαμηλή
- Πολύ χαμηλή

18. ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ ΤΑ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Ναι

Όχι

19. ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟ ΠΡΟΪΟΝ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Ναι

Όχι

20. ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΑΝΑΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Ναι

Όχι

21. ΘΑ ΠΡΟΤΙΜΟΥΣΑΤΕ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΤΕ ΝΩΠΑ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΠΟΥ ΘΑ ΑΝΑΓΡΑΦΕΤΑΙ: *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Το εμπορικό σήμα

Η ονομασία προέλευσης

22. ΘΑ ΔΟΚΙΜΑΖΑΤΕ ΝΕΕΣ ΠΟΙΚΙΛΙΕΣ ΝΩΠΩΝ ΡΟΔΑΚΙΝΩΝ? *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Ναι

Όχι

23. ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΙΜΗΣ ΤΩΝ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕ ΤΑ ΣΥΜΒΑΤΙΚΑ ΚΑΛΛΙΕΡΓΙΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΑ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΓΝΩΜΗ ΣΑΣ: *

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.

Σημαντική

Ασήμαντη

24. ΠΟΙΑ ΜΕΣΑ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΩΘΗΣΗ ΤΟΥ ΝΩΠΟΥ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ? *

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

- Παραδοσιακά μέσα (εφημερίδες, τηλεόραση κλπ.)
- Ψηφιακά μέσα (διαδικτυακοί τόποι, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κλπ.)
- Μέσα εξωτερικής διαφήμισης (outdoor, φυλλάδια κλπ.)
- Προώθηση στο σημείο πώλησης
- Άλλο