Upelekaji wa bidhaa za kikaboni nyumbani

Kwa sababu ya ongezeko la umuhimu wa vyakula vya kikaboni, wakulima wamepanua uzalishaji wavyo ulimwenguni kote.
Wakulima hutatizika kupata bei za mazao ya kilimo-hai kwenye masoko, na vile vile hukosa ujuzi na miunganisho na wateja. Kuwafikia wakulima wa kilimo-hai kunaweza kufanywa kwa kutekeleza mfumo wa upelekaji bidhaa nyumbani.

Upelekaji wa chakula

Kwanza, tafuta wakulima ambao wanazalisha mazao ya kilimo-hai ili kuanzisha mfumo wa upelekaji bidhaa nyumbani. Kabla ya kila msimu wa kupanda, panga mkutano na wenzako kwa ajili ya kufanya maamuzi kuhusu kupanda mbogamboga. Ili kupunguza urudufishaji, chagua wakulima 1-2 kuchukua jukumu la kutafuta masoko.
Wateja huweka oda zao za bidhaa na wakulima hutengeneza programu ya simu ambayo huwawezesha wateja kufanya oda zao. Baada ya kupokea oda, mwuzaji hutuma ujumbe kwa kikundi cha wakulima na kiasi cha bidhaa kinachohitajika na wateja.
Siku moja kabla au siku hiyo hiyo ya kupeleka bidhaa, kila mwanachama huvuna mazao yaliyoombwa na kuyaleta mahali fulani panapoweza kufikiwa kwa urahisi na wanachama wote. Mazao husafishwa na kuchambuliwa, na kisha ubora na kiasi kinachotolewa na kila mkulima husajiliwa.
Fungasha bidhaa katika mifuko safi na uzipelekee wateja. Hata hivyo, siku ya kupeleka bidhaa, wateja wanapaswa kutoa pesa taslimu au kutumia malipo ya simu. Baadhi ya vikundi vya wakulima wa kilimo hai hutafuta usaidizi kutoka kwa vikundi vya vijana wa mijini.
Wauzaji hukusanya mifuko kutoka kwa wateja kila baada ya wiki 2 au mara moja kwa mwezi. Kwa masuala ya ubora kutoka kwa wateja, wanachama huketi na kutatua masuala hayo.
Hatimaye, panga ziara za mashambani kwa wateja ili kujenga uaminifu na uhusiano na wakulima.