

Leveraging Tech in the Food System

MARESSA: Hola a todos.

Vamos a tomarnos un par de minutos y cuando solo dé una propina para que la gente se filtre.

Si aún no lo ha hecho, me encantaría pedirle que se cambie el nombre por su nombre, el nombre de su empresa u organización y sus pronombres si lo desea.

Puede hacerlo sobre su propio video y verá los tres puntos en la esquina superior derecha.

Si hace clic en eso, puede seleccionar cambiar el nombre y cambiar su nombre para que todos podamos ver quién es usted y cuál es su empresa u organización.

MARESSA: Gratis para usar el chat para publicar preguntas.

También existe la posibilidad de hacer una pregunta.

Y es posible que podamos planteárselo a los panelistas al final.

Huye libre para hacer eso también.

Quiero que todos sepan que se está grabando esta sesión.

El chat y los participantes no se registran.

Solo a los panelistas para que podamos compartir esto más tarde con la gente.

Gracias a todos por estar aquí.

Y la gente todavía se une.

Genial.

Mariah, ¿crees que estamos listos para comenzar con las presentaciones?

Muy bien, mi nombre es Maressa, coordinadora de marketing agrícola y alimentario de Sustainable Connections.

Es un honor para mí ser parte de la reunión comercial de la granja a la mesa.

Este es mi año FimG en la reunión comercial de la granja a la mesa.

Los extraño a todos inmensamente.

UNA.

Yo mi poder reunirme.

Me honra mucho que se haya tomado el tiempo de unirse a nosotros de esta manera hoy.

Me gustaría darle la bienvenida a la sesión de tecnología de apalancamiento en el sistema alimentario.

Vamos a explorar las cosas que han surgido de este período de pandemia y también en este momento y lugar y cómo está evolucionando nuestro sistema alimentario.

Me gustaría presentarles nuestro panel.

Mariah DeLeo es la directora del programa Good Food Economy en Seattle Good Business Network, que ayudó a establecer en 2020 con el objetivo de conectar a las partes interesadas del sistema alimentario regional para crear programas e iniciativas locales de XHICHLT sostenibles, resilientes y con alimentos justos que podría crear. Good Food Forum, una plataforma en línea que conecta la comunidad de Sound Can y Good Food Kitchens, un fondo que proporciona comidas a los miembros de la comunidad que lo necesitan y, al mismo tiempo, apoya a las granjas y productores locales.

Micha Ide es un agricultor y propietario de Bright Ide Acres en Orting, Washington así también administra PF P, un programa de marketing regional local diseñado para aumentar la conciencia del consumidor sobre el consumo de productos agrícolas del condado de Pierce.

En 2020, Pierce County Fresh se convirtió en miembro de Eat Local First Collaborative.

Sheryl Wiser es la directora de alcance en Tilth Alliance y una comunicadora y narradora establecida, Sheryl es reconocida como una construcción de asociaciones estratégicas con experiencia profesional en el sistema alimentario local.

.

Lo siento, mi pantalla falla aquí.

Elliott Smith, afortunado de tenerlo aquí hoy.

Lanzamos Kitchen Sync Strategies en 2019 para fomentar las conexiones y alinear los valores de muchos esfuerzos de sistemas de alimentos en silos, trabajando en los sectores público, privado y filantrópico.

Centrado en el desarrollo de cadenas de valor que fomentan la salud de la población, la riqueza de la comunidad y la resiliencia ambiental.

Kitchen Sync Strategies apoya a las instituciones que buscan generar impactos con sus adquisiciones, así como a los centros regionales de alimentos y a los productores que buscan ingresar al canal del mercado institucional de alimentos.

Eso fue mucho.

Me siento muy honrado de tenerlos a todos aquí hoy.

Le daré la palabra para comenzar nuestra conversación. MAFRMENT gracias.

Notaré que estoy co-facilitando esto con Maressa hoy.

Como soy panelista, pensamos que sería más apropiado que ella hiciera el trabajo.

Dejaré que se siente y se concentre en el soporte técnico para que puedas comunicarte con ella si necesitas algo.

Ayudará a facilitar la conversación desde aquí.

Comenzaremos con la parte del panel que discutiré, el Foro de buena comida.

Inicie las diapositivas.

Gracias.

Como mencionó Maressa, dirijo el programa Good Food Economy en Seattle Good Business Network que establecimos en abril pasado.

Obviamente, gran momento.

Con una subvención del King Conservation District.

Había estado en proceso durante un par de años.

Fue conectando y fortaleciendo la tubería de alimentos local que habíamos planeado hacer en tres partes: múltiples eventos y conferencias y las comunidades OONL.

comunidades en línea.

Algo de ese brot se retrasó.

Tuvimos la oportunidad de enfocarnos en la conexión en línea para realmente construir esto.

En mayo lanzamos Good Food Forum.

El propósito es conectar a las partes interesadas que están sufriendo dentro y al servicio de la región de Sound.

Como sabemos, los sistemas alimentarios regionales y las formas alimentarias no siguen las fronteras políticas.

Esta es una región bastante relajada que realmente habla de dónde viene la comida, un área marginalmente regional y que viene y apoya a la gente aquí en UB Puget Sound.

Esto llega hasta el estado de Washington, Alaska para las pesquerías y Oregon también.

El propósito de esta comunidad fue abordar algunas brechas que vimos en el mercado.

Conecte compradores, proveedores y proveedores para encontrar nuevas oportunidades de mercado. Eso es

para hacer las conexiones de ventas base justas.

La infraestructura abierta como cocinas comerciales y la infraestructura blanda como marketing y otras oportunidades, la otra era compartir REMS, mejores prácticas, eventos e información.

En este momento Maressa compartiré mi pantalla.

Mostraré una demostración rápida del foro y cómo funciona.

Entonces puedes hacerte una idea de esa manera.

Avísame cuando esté disponible.

Genial gracias.

Salté adelante.

Este es esencialmente un Foro de buena comida.

Funciona de manera similar a la mayoría de las plataformas sociales.

Hay un área donde puede iniciar una discusión y luego, debajo, un feed donde puede encontrar lo que está sucediendo allí.

Hay una excelente opción de búsqueda porque, como puede imaginar, probablemente buscará algo que sea más centrado en la acusación.

Por ejemplo, si buscaba agricultores, podría ver algunas de las oportunidades, desde voluntarios hasta mercados de agricultores con espacio para puestos, la asociación H Markong de Washington estaba buscando un restaurante para asociarse con los agricultores de flores.

Más recursos.

Aquí hay un ejemplo de una oportunidad de mercado en la que teníamos cocinas de luciérnagas de un fabricante de alimentos local que estaba buscando.

Esta es una oportunidad donde las personas podrían ofrecer sus servicios o recomendaciones.

Lo que hace que esta plataforma sea única y la separa de otras es su ANLT para conectarse directamente con los hombres.

A diferencia de un grupo de Facebook o listserv, aquí puede encontrar y conectarse directamente con todos los involucrados.

Por ejemplo, podría venir a los filtros, seleccionar productor.

Vea quién está aquí.

Encuentro a Elliott.

Hola, Elliott.

Puedo leer a través de su perfil, lo que ofrece.

Puedo enviarle un mensaje a través de la aplicación.

Esto irá a su bandeja de entrada.

Si prefiere quedarse allí en términos de la forma en que le gustaría interactuar, también puede hacerlo.

Esa es la mayoría.

Maressa, dejaré de compartir.

Vuelve a las diapositivas.

Quiero dar un ejemplo de algunos de los casos de uso y éxitos que hemos visto, para darte una idea de cómo funciona.

Una de las primeras y siguientes diapositivas, Maressa.

Las publicaciones más populares fueron las de un chef de restaurante que encontró tres imágenes conocidas y una plataforma de marketing a través de una sola publicación.

Conectamos un restaurante a un co-empacador.

Conectamos las granjas locales con un nuevo canal de mercado a través del programa de acciones de agricultores del condado de King financiado por la Ley CARES el año pasado.

Algunos ejemplos adicionales.

Conectamos una organización sin fines de lucro que entregaba alimentos a familias necesitadas con un nuevo proveedor agrícola local.

Hemos visto múltiples subvenciones, especialmente con lo que experimentamos el año pasado y seguimos experimentando.

Sabemos que al menos un miembro recibió dos premios de algunas de esas aplicaciones.

Hemos enviado o solicitado múltiples puestos de trabajo.

Estos son solo algunos de los pocos ejemplos que quería destacar.

Siguiente diapositiva.

Esto le da una idea de cómo funcionan esas publicaciones en la aplicación móvil.

Lo realmente bueno de usarlo en dispositivos móviles es para las personas que no pueden estar atadas a un escritorio.

Si usted es un agricultor que usa aplicaciones móviles, puede usarlas en una granja para conectarse con personas directamente y publicar lo que necesita para no tener que volver a la computadora.

También puede usar una opción en la que puede elegir la entrega instantánea de las publicaciones e interactuar con las personas casi exclusivamente a través del correo electrónico, si lo prefiere.

Aquí hay un gran testimonio de uno de nuestros miembros sobre KESHGZ y las redes disponibles.

Otorga oportunidades, asociaciones y programas que hayan obtenido a través del Foro.

Está creciendo.

Como habrás visto, tenemos alrededor de 218 miembros.

Y realmente hay mucho potencial para el crecimiento futuro aquí.

Estamos buscando muchos comentarios para ayudar a continuar porque esto realmente está destinado a estar al servicio de la comunidad de alimentos de Sound.

Algunas de las ideas que teníamos tenían que ver con la sostenibilidad, por lo que hacer conexiones circulares como buscar oportunidades, O para que las personas con exceso pudieran encontrar compradores o usuarios potenciales.

Marketing: promoción de ofertas de temporada o coordinación de campañas de marketing entre los vendedores de un área.

Si eso es comestibles y restaurantes que promocionan grandes cosechas de frutos rojos, eso sucedió.

Ese tipo de cosas.

Y subgrupos.

La oportunidad aquí es para que, a medida que el grupo crezca, tenga más organizaciones específicas para un sector o un propósito específico.

Podríamos ver algo así como un grupo de coordinación de asistencia alimentaria

. Para

que se reúne en torno al propósito específico,

esas cosas que no quiere ir a todo el grupo y mantener esa conversación.

Y la siguiente diapositiva.

Lo que queremos más que nada

es que este sea un tipo de crecimiento liderado por la comunidad.

Siguiente diapositiva.

A medida que continuamos desarrollándonos, buscamos comentarios constantemente.

Tenemos una encuesta que pondremos en el chat ahora o al final de la sesión.

Esto será para todos los panelistas de hoy.

Me encantaría escuchar sus comentarios basados en lo que escuchó y su experiencia al usar el foro.

acerca de usos y características adicionales que puede ver para los subgrupos potenciales que le gustaría ver, qué barreras usar en su participación específicamente.

Exploraremos el JD del comité asesor, que consiste en voluntarios que brindan más de su tiempo para desarrollar esto en algo que se pueda utilizar de manera más amplia en toda la comunidad.

Buscaré preguntas en el chat.

También tendremos la oportunidad de hacer preguntas y respuestas después.

Y con eso quiero pasar la palabra a Micha.

Micha?

Sheryl hablarán juntas sobre Eat Local First Collaborative y el buscador de alimentos y granjas de Washington.

A ti, Micha MIFRMENT agradece a Mariah.

¿Todos pueden oírme bien?

Asumiré que sí.

Mi nombre es Micha Ide.

Estoy con Pierce County Fresh y también soy un granjero en Bride I Asian en Orting, al sureste de Tacoma.

Estoy aquí con Sheryl Wiser de la Alianza Tilth.

Ambos somos membranas de Eat Local First Collaborative junto con Maressa en Sustainable Connections.

Juntos hemos creado una herramienta llamada Buscador de alimentos y granjas de Washington.

La idea es llevar más comida local a más gente local.

Uno de nuestros colegas ha sugerido que nuestro gran desaceleración debería ser STWRIEP adecuado para la comida local.

Eat Local First Collaborative se compone de _ un fideicomiso local de alimentos en la Península Olímpica, Tilth Alliance, que tiene un alcance en todo el estado, WS% y la extensión del condado CLAM.

Conexiones frescas y sostenibles del condado de Pierce, que representa una gran parte del noroeste de Washington.

En 2020 lanzamos el buscador de alimentos y granjas de Washington.

Muchas de nuestras organizaciones tenían nuestros propios directorios regionales.

Tilth Alliance tenía la guía agrícola, más un recurso estatal.

Pierce County Fresh tenía nuestra propia versión del condado de Pierce de la división agrícola en línea.

Sustainable Connections tenía el Atlas de alimentos.

Nos reunimos a fines de 2019 y nos dimos cuenta de que muchos de nosotros estábamos haciendo un trabajo similar pero hiperlocal.

Pensamos que si nos uníamos y uníamos nuestros recursos, tendríamos una plataforma más sólida. El buscador de alimentos y granjas de Washington tiene un atractivo en todo el estado. Todas nuestras organizaciones aún existen y trabajan dentro de nuestras regiones.

Los agricultores del condado de Pierce me tienen como enlace, pero al tener un recurso estatal tenemos más influencia.

Tenemos más ojos en nuestro sitio a través de los medios de comunicación y la atención porque tenemos gente de mudanzas que trabaja en el mismo proyecto.

Tenemos 17 listados en 37 condados en todo el estado.

Seguimos creciendo.

Actualmente somos un sitio web más centrado en el consumidor.

El objetivo es llevar a los consumidores a comercios agrícolas y alimentarios en todo el estado.

Hemos tenido casi cien mil visitas desde que lanzamos E.

Tenemos la capacidad para que los agricultores y las empresas enumeren las ofertas de BHOELS.

Sustainable Connections ha tenido información al por mayor para que los compradores obtengan información principalmente de agricultores y pescadores.

Entonces, tenemos esa opción en el sitio web que los agricultores y las empresas enumeraron las ofertas de BHOELS.

Con suerte, será un recurso que los restaurantes y las empresas de compras también estén utilizando.

Tenemos mucha atención de los medios sobre nosotros.

Hemos realizado campañas de consumo bastante grandes, incluida una campaña de compra local para el festival, que generó 445.000 visitas.

Creamos un buscador de alimentos y granjas para las fiestas.

Es un buscador específico para empresas que tenían regalos específicos para las fiestas.

Y Sheryl armó un hermoso pdf de una guía de regalos que llamaba a proveedores y productos específicos.

Eso es parte del beneficio de lo que estamos haciendo.

Tenemos personas en todo el estado que conocen íntimamente nuestros negocios agrícolas y alimentarios.

Cuando nos reunimos para planificar, tenemos personas en mente que tienen productos que funcionarán.

Desarrollamos una herramienta de búsqueda de CSA.

Puede buscar granjas o pesquerías que ofrezcan CSA.

Pueden profundizar para especular cosas. M

aybe quieran carne, huevos o verduras.

¿Qué código SGRIP? Qué

¿temporada? Va a

rellenar una lista de FAFRMS.

granjas.

.

En marzo tendremos una serie de videos para conocer a su agricultor CSA.

Tenemos cerca de una docena de agricultores que han enviado videos.

La campaña promocional incluirá historias en los medios y publicidad pagada y tenemos un concurso de participación para ganar.

Tú

Así que la gente puede participar y ganar \$ 100 de la CSA de su elección o una caja de estados de ánimo en Spokane.

es posible que desee enumerar sus negocios.

Las granjas o pesquerías pueden crear listados si son de propiedad humilde en Washington si venden productos que han cultivado o producido en sus granjas o aguas de Washington, Canadá o Alaskament, queremos asegurarnos de que estamos apoyando empresas locales reales.

Deben ser de propiedad y operación local, comprar de al menos dos productores de Washington mensualmente y comprometerse a cambiar el 10% del presupuesto de alimentos a más productos locales.

Pedimos sistema de código de honor.

Debido a que hay muchos de nosotros en todo el estado trabajando juntos, tenemos nuestras cosas claras sobre el terreno y sabemos quién es quién.

Tenemos que aprobar cada listado.

Verificamos y nos aseguramos de que las personas sean quienes dicen ser.

Queremos asegurarnos de que nuestro sitio web no promociione cadenas o aproveche el lavado verde.

Las organizaciones también pueden unirse a organizaciones sin fines de lucro con sede en Washington que tienen la misión de contribuir a un sistema alimentario sostenible.

Y esos vincularán el buscador de alimentos y granjas de Washington en su propio sitio web.

Amplia lista de recursos disponibles en el sitio web.

Los consumidores pueden buscar granjas, mariscos, mercados y tiendas de comestibles de fabricación local.

En mi granja hago jabón con manteca.

Lo pondría como producto local, no como alimento.

Come y bebe, STRAUPTS.

Hay un lugar para bodegas.

Los agricultores pueden indicar si tienen un CSA, un puesto de granja, una estancia en una granja.

Abierto al público.

Muchas oportunidades para que las personas desglosen y encuentren lo que buscan, incluido el servicio de entrega y el acceso a alimentos.

¿Se necesita EBT?

Hay muchas formas diferentes en las que los consumidores pueden profundizar.

Ofrecemos listados gratuitos durante este año.

Es posible que algunos de ustedes hayan aparecido en sitios asociados como Tilth Alliance o Pierce County Fresh.

Ha sido importado al buscador de alimentos y granjas.

Si necesita ayuda para crear una lista, háganoslo saber.

Estamos encantados de ayudarlo.

Si bien no sabemos si tendremos que cobrar ni cotizar en el futuro, estamos comprometidos a convertirlo en una herramienta valiosa para las empresas.

Esperamos que considere unirse a nosotros para generar expectación y actividad.

Estamos entusiasmados con el proyecto.

MARIAH: Gracias.

Sheryl quería agregar?

SH

MIFRMENT Estaba presentando pero Sheryl puede agregar.

ERYL: Hola a todos, me alegro de que estén aquí.

Cubriste prácticamente todo.

Solo quiero agregar que volver a lo que dijo Mariah sobre la comida realmente no respeta los contornos del condado a veces, por lo que cuando Micha mencionó los alimentos en la lata, la mayoría de los estados de ánimo están en el oeste de Washington, los sistemas alimentarios de WSU también lo son.

en todo el estado somos conscientes y participativos, y estamos en conversaciones y trabajamos en colaboración con personas de todo el estado.

Uno de los más notables sería Spokane.

Tenemos un poco de tráfico en el sitio desde allí.

Cada vez que construyes algo como esto, cualquier cosa que hagas en torno a la tecnología, siempre vuelve a centrarse no solo en la buena tecnología que funciona para las personas y les da lo que están buscando, sino que algo como esto se basa en las relaciones y para realmente hacer el herramienta robusta.

Y así continuamos fortaleciendo las relaciones.

En Spokane estamos empezando a trabajar, en Walla Walla.

Tenemos conversaciones amontonadas con Mattel crecido, GOEFRJ crecido. los

El grupo se centra en fortalecer las relaciones en lugar de identificarse como el guardián de todas las cosas.

Y creo que para todos nosotros, COVID realmente aceleró eso el año pasado.

Estamos muy lenta y cuidadosamente y con cautela

pero claramente trabajando para continuar evolucionando el sitio web y las herramientas. I

Creo que también parte de esas relaciones que tenemos también están atrayendo medios

porque queremos poder ayudar a conectar con los consumidores y educarlos porque el tipo de preguntas que ahora los medios de comunicación hacen sobre la comida local es muy diferente

de lo que podrían haber estado pidiendo hace un año y medio.

Tiene muchos más matices.

También sienta que los consumidores están haciendo algunas de las mismas preguntas.

Entonces tenemos una verdadera oportunidad aquí.

MARIAH: Es emocionante ver a la gente ponerse al día un poco y realmente profundizando la conversación.

Genial. I

Definitivamente queremos que dejemos la oportunidad de volver a hacer preguntas sobre todos estos programas.

Haremos ZICH a través de Elliott para hablar sobre la red de centros de alimentos del noroeste.

Y ábrelo después de eso.

ELLIOTT: Piensa que todo el mundo está aquí.

Es emocionante.

Sheryl, me avisaste bien.

Utilizaré muchas de las cosas que acaba de señalar al hablar sobre este emocionante programa.

Mi nombre es Elliott Smith.

I WROSHD para Kitchen Sync Strategies es el grupo.

Hoy hablaré sobre la red de centros de alimentos del norte que tiene como objetivo las ventas institucionales en la región en general.

Antes de profundizar en los componentes del trabajo, es MOFRNT para establecer el tono.

monitor para establecer el tono.

importante los componentes del trabajo es monitor para establecer el tono.

.

Tengo puntos de contacto antes de que miremos la red.

Somos como la oveja negra en este panel, ya que nuestro enfoque son las instituciones, no los clientes de manera individual.

Parte de lo que informa es que durante años, especialmente en la región en general, las instituciones han sido consideradas como una fuente potencialmente maravillosa de compra de alimentos locales.

Ha habido muchas dificultades para hacer eso.

Cualquiera que esté aquí que haya intentado vender a instituciones

o haber estado en una institución tratando de perfeccionar la comida local probablemente tenga su propia saga.

Hay instituciones ancla en todo el estado y la región que compran mucha comida.

Punto, punto.

Esa es una oportunidad para siempre para cualquiera que vaya a comer.

Estamos apuntando a ese canal de mercado porque está listo para el cambio.

Siguiente diapositiva.

También hay muchas KRIENDZ de instituciones. Tipos

tipos de instituciones.

.

Cuando digo que estos son los ajustes del mercado.

Mart de la razón tiene un precedente allí.

La asistencia sanitaria no, ha defendido la alimentación sostenible.

Con las universidades y las instituciones de educación superior, la comida local y sostenible no es un concepto nuevo.

Hay espacio para empujar el sobre un poco.

El estado de Washington se beneficia de un fantástico programa de la granja a la escuela.

En Montana tienen más capacidad para tomar decisiones.

Nuestro objetivo es prepararlos para el éxito.

Los preparamos para el éxito son estas cuatro patas de taburete, digamos.

Los centros de alimentos que son literalmente el pan y la mantequilla son alimentos de enlace, centro de alimentos de sonido.

Y la cooperativa de productores del oeste de Montana.

Este es un panel sobre tecnología.

Nos inclinamos mucho.

En una plataforma de software.

La coordinación de la cadena de valor y las ventas es lo que Kitchen Sync Strategies está proporcionando a la red.

Hay una estructura de hueso negro proporcionada por Mission West en el oeste de Montana que nos brinda una infraestructura crítica.

Crean un depósito para que podamos repartir este trabajo duro y nebuloso.

Siguiente diapositiva.

Siento que me estoy complaciendo un poco.

La tecnología hace algo divertido, piensan.

Lo que pensamos cuando surge esa palabra, pero la palabra raíz tecnología, es algo tan importante que es el tejido como la tela y la artesanía.

No tiene sentido la tecnología si no aprovecha las relaciones.

Muy, muy fundamental para nuestro trabajo es mantener un enfoque en el tejido, aprovechando lo que pensamos como tecnología para ayudarnos a lograr la meta de desarrollar el canal institucional del mercado de alimentos para más de pequeños productores regionales.

Las redes son redes que funcionan.

Eso es lo que estamos tejiendo aquí.

Un grupo de personas GRAEFRTed en la red nacional Good Food en Nueva Orleans y se unieron y compartieron principios cooperativos, el valor de la colaboración, el interés en desarrollar este canal de mercado y también

un compromiso de compartir la infraestructura física de la biblioteca.

Los centros de alimentos tienen una gran logística.

La feria agrícola de la plataforma de software trae una mesa de pensamiento de infraestructura dura.

Esta red ha crecido para agregar a esas piezas de infraestructura, la infraestructura blanda.

En un extremo del balancín tenemos conexiones con los puntos de venta de los clientes reales en cada una de las regiones que están interesados en comprar alimentos.

Por otro lado, tenemos relaciones con granjas y cultivamos a todos los propietarios de los negocios.

En medio de esa sierra está la confianza.

La red no funciona a menos que podamos distribuir la confianza de manera uniforme entre los compradores y proveedores.

Sostenemos ambos extremos de ese cabestrillo y nos mantenemos arraigados en nuestro trabajo y normalizamos mi steelia como usar los hongos en toboganes, los puntos centrales subterráneos.

Lo que nos permite hacer eso operativamente es la plataforma de software.

Farm Fair está representada en la diapositiva.

No sé tanto sobre esta plataforma de software como Ton y Kulin.

Es una ZAER de planificación de recursos empresariales para ayudar a los centros alimentarios a colaborar.

El software se basa en una economía de colaboración.

Por supuesto, la idea de ser colaboración es importante para desarrollar la economía basada en valores.

Eso está enhebrado a través del software.

Es un software que nos ayuda a resolver muchos problemas.

En seguida.

La logística y la excelencia se logran en la herramienta de software.

Crea un punto de venta para múltiples hubs.

Al mirar realmente de manera innovadora, no al futuro, ayuda a pensar en la planificación de la producción y ayuda a los agricultores a maximizar su FIBZ y el precio, la variedad y el alcance de esta red en términos de sus ventas.

Podemos pasar una hora hablando del software.

Animo a cualquiera que pase una hora hablando con Culin allí.

Para dar una imagen de ello, nos permite crear, mantener la relación, enhebrar el hecho de que compartir y colaborar es central.

Nos permite recibir una orden de compra de una institución y obtenerla de múltiples centros de alimentos sin problemas.

Los huevos marrones pueden estar disponibles en las 3 redes.

Si un pedido es demasiado grande para un centro de alimentos, el segundo año nos permite cumplir con el pedido.

Maneja todos los componentes transaccionales del trabajo relacional de construir la red.

Sabemos que esto es importante porque vemos el cambio.

2020 fue el mayor incendio del año en un contenedor de basura.

Terrible para planes de opiniones.

Buena comida ni local.

Tenemos gente que dice cosas.

Existe una conciencia del valor que este trabajo y la comida brindan a través de nuestras comunidades, nuestros niños, nuestros pacientes si estamos en el cuidado de la salud.

Y vemos un crecimiento continuo.

Estos son solo dos años para nuestra red, pero creemos que 2021 continuará con este desarrollo a medida que más y más personas se pregunten de dónde provienen mis alimentos.

¿Qué significa para mí comprar esta comida?

¿Seguiremos escalando las velas que estos mercados?

Los centros ofrecen porque estamos compartiendo.

Cada uno de estos centros trae a sus familias y redes, ¿fueron ellos y nosotros aprovechamos la infraestructura como la I-90?

y Feria Agrícola.

Nos ayuda a diversificar los productos que podemos ofrecer.

Desafíos principales: Este es un - ni nadie GRAEJD en esto.

El 47% de los hospitales y las redes de atención médica en todo el país son atendidos por 3 empresas.

Si queremos competir con ellos sería muy, muy difícil porque nos hemos acostumbrado a un precio artificialmente bajo.

En su lugar, tenemos que mantenernos honestos y mantener la integridad de los valores que aportamos y avanzar tan rápido como podamos mantener la confianza que se está construyendo.

Ese es otro desafío.

Toma tiempo.

Este es un cuerpo de trabajo que requiere una inversión.

Porque también necesita capacidad.

Solo quería señalar que ni aquellos de ustedes que tienen inclinaciones políticas o de defensa, el putt del Gobernador Inslee incluye un jinete de 10 millones de dólares, dinero específicamente para ayudar a señalar a las granjas que Hoff tuvo que girar y vender a nuevos mercados adaptándose continuamente al cambio a los mercados que ganaron ' No pare cuando llegue el verano.

Cuando se trata de construir ese software suave y tejer esas redes, ¿cómo estamos pagando?

Me detendré ahí.

\>> Lo he abierto a preguntas y respuestas.

Aún no tenemos preguntas.

Como todo el mundo ha señalado más rápido, obviamente hay muchos temas muy similares que han aparecido en todo tu trabajo.

Aunque el suyo no se centra en el consumidor, hay elementos de educación e infraestructura que deben realizarse.

Hay una especie de pregunta interesante entre lo que es necesario; yo diría que son ambos, pero ¿qué son

sus argumentos al hecho de que lo que la gente

la necesidad de comprar alimentos locales es educación versus acceso.

El acceso es cómo pueden comprarlo en la tienda.

¿Pueden permitirse comprarlo en la tienda, CSA o en el mercado de agricultores?

Me encantaría escuchar sus pensamientos, todos, sobre el enfoque que avanza para mover todo el sistema hacia un sistema alimentario local más fuerte.

Creo que todos ustedes están haciendo un poco de ambos trabajos.

\>>

Pero quiero conocer su intuición y sus pensamientos, donde las prioridades deben estar ni todos nosotros avanzando para ayudar a servir esencialmente a los productores y a los consumidores que están comiendo.

SHERYL: El progreso avanza a la velocidad de la confianza, dijo Elliott.

Creo que eso es una gran parte en este momento.

¿Es en cualquier momento que esté, ya sabe, como para nosotros donde hemos lanzado una plataforma relativamente nueva

y estamos en el proceso de desarrollar eso en múltiples comunidades

estamos equilibrando las necesidades del back-end y de que los datos se representen con precisión y claridad.

Y también en la parte frontal de cómo podemos continuar atrayendo no solo nuevos ojos sino también ojos que regresan.

y como construir esta conversación en las comunidades de museos.

Por eso, se está haciendo un trabajo arduo con los datos.

Algunos de los datos que tenemos provienen de personas como ustedes que están aquí hoy.

los agricultores, los mercados de agricultores, las pequeñas empresas u organizaciones que participan en los sistemas alimentarios funcionan de otras formas.

Existe una relación simbiótica basada en cómo se actualizan y mantienen esos datos.

También hay un tipo de trabajo de contenido, el trabajo de contenido curado que estamos haciendo por nuestra parte.

y también cómo avanzamos en la construcción de la herramienta en diferentes comunidades.

Pero esa es solo mi opinión.

MICHA: Creo que otra de las cosas interesantes de nuestra plataforma es que los agricultores y las empresas pueden identificarse a sí mismos.

Así que tenemos indicadores para que puedan identificar si son propiedad de mujeres o propiedad de LGBT Y o BIPOC.

Eso puede ayudar a los consumidores a invertir su dinero en organizaciones que desean apoyar en función de esas identidades.

También varios como orgánicos certificados, aprobados para el bienestar animal.

Esa parte de nuestra plataforma está en constante evolución y trata de mantenerse actualizada para que podamos asegurarnos de amplificar las voces de las personas que buscan eso o necesitan ese apoyo.

Como agricultor, creo que esta pandemia ha sido realmente interesante en muchos sentidos.

hemos recibido mucha ayuda del gobierno por primera vez.

Ha sido realmente asombroso porque eso te ha llevado a saber, creo que creo carnes que son bastante caras.

Debido a los subsidios del gobierno y los programas gubernamentales que fueron las consecuencias de la pandemia, pudimos llevar nuestra carne a las manos de personas que normalmente no podrían pagarlo. Muchos de nosotros estamos pensando en cómo sostener esto en el largo plazo.

Queremos contribuir a nuestra comunidad.

Intentar incorporar esas cosas en nuestros modelos comerciales es algo que creo que se mantendrá.

Los CSA ofrecen a las personas que pueden comprar una caja adicional para ser donada por una familia que la necesite.

Como la inclinación a apoyar la comida local, creo que habrá una tendencia que continuará.

No creo que sea un destello en la sartén EFRNLT Estoy contigo Micha.

Creeré que tienes razón.

Hay preguntas en el chat que quiero, pero cuánto.

Creo que siempre es ambas cosas, y para mí.

Una de las partes más difíciles del canal institucional del mercado de alimentos es que la comprensión de lo que hay en ese canal es menor que lo que hay en la conciencia del consumidor.

Si lo supiera, probablemente se quedaría impresionado.

No solo por la indicación crónicamente sólida y las cosas sesgadas.

Es la carrera hacia abajo, la oferta más barata más baja.

La extensión de la economía alimentaria que se PRIERDZed en los años cuarenta, cincuenta, sesenta.

Nosotros construimos esto.

Mi trabajo es transmitir zanahoria con el palo.

Tenemos que ser honestos antes de lo que le estamos haciendo a nuestra gente y al planeta.

No para avergonzar a la gente, sino para mostrar que hay una alternativa.

Hay agricultores en su comunidad que le proporcionarán zanahorias.

Te costará más.

Un colega mío, me interrumpió cuando dije eso la última vez.

Dije que estoy harto de que la gente diga que no puedo pagar F.

Es muy caro.

Dijo que deja de decir que es demasiado caro.

Es más valioso.

Si no todos somos dueños de esa historia, nunca iremos.

Insisto en decir que es una cuestión de valores.

Ese récord se trata de fuerza.

Ser capaz de demostrar cómo sus productos fortalecen su comunidad, su tierra, su suelo, son cosas que los grandes líderes simplemente hacen KRANT.

no puedo hacer.

.

No tienen la capacidad de identificar la fuente.

Esa es una oportunidad para mí.

MARIAH:

Nuestra red está aprovechando la creciente conciencia de que esto es parte de un sistema.

Tenemos muchas preguntas en el chat.

Asegúrate de hacer un seguimiento con la gente de Slack después.

Mencionaste el uso de esta herramienta como una forma de transmitir transparencia y conectar.

Entonces, además de las instituciones en las que necesita este proyecto específico en el que está trabajando, ¿cómo funciona con el tipo de empresas más pequeñas o el crecimiento en restaurantes y cosas así, para ayudarlos a encontrar los mismos recursos?

\.

ELLIOTT:

Actualmente estamos enfocados directamente en las instituciones.

Ese es el capital inicial que hemos recibido para lanzar este trabajo.

Es miope sobre esa parte.

Hay muchas oportunidades.

La plantilla que queremos construir en su mayoría establece que existe una alternativa viable.

Busquemos formas de colaborar con el buscador de alimentos y granjas.

Hagámoslo para que nadie se pregunte realmente: ¿Qué estoy haciendo cuando compro este producto?

Estamos comenzando con las grandes cuentas.

Quiero que la gente deje de decir que no se puede hacer.

Culin puede pintar un panorama más amplio para que los interesados en el restaurante decidan.

La red de centros de alimentos participa en las métricas de la granja.

Está especificado para ser una forma fácil de medir cosas complicadas como cuál es el impacto en la granja.

Realmente cuál es el impacto en la economía local.

MARIAH:

Capturaremos las métricas para que, al final, sea un poco más fácil contar la historia.

Cullen, ¿quieres venir en video y responder a eso también?

ELLIOTT: Estás en silencio.

Tiene un bebé en su regazo.

\>> ¿Todos pueden oírme?

ELLIOTT: Tenemos gotia.

\>> Pida disculpas por el colega de comida local que se despertó un poco antes.

Él está emocionado de estar aquí.

Cuando hablamos de la red de centros de alimentos y Elliott hizo un buen trabajo, la confianza es tan esencial fuera de la tecnología tradicional.

Desde la perspectiva de un restaurante, la forma en que pensamos acerca de los centros de alimentos son las instituciones y esas cuentas están realmente respaldadas por alguien como Elliott, alguien que tiene la capacidad de concentrarse, aterrizar y convertir las cuentas institucionales.

Sin embargo, la importancia de las escalas de restaurante no se pierde.

Los centros tienen tremendas relaciones con los restaurantes y sus regiones y los centros están realmente enfocados en gran medida en mantener esos restaurantes e incluso cuentas de comestibles independientes, mientras que Elliott sirve como entidad superior, institución.

El software le permite administrar el caldo de ese tipo de ventas.

MARIAH:

El software gestiona esos matices.

Gracias.

Gracias por el cameo del bebé.

Eso hizo el panel para mí.

Pero eso es realmente útil.

Es genial tener algo que se integre para ayudar a los agricultores de señales a escalar ellos mismos a cada institución más pequeña aunque grande durante un solo segundo año.

Esa es la eficiencia que siento que buscan muchos productores.

(Software único).

\>>

ELLIOTT: Estás en silencio, Cullen.

¿Alguno BRER ahora?

¿estamos ahora?

\>> Cuando pensamos en los sistemas alimentarios regionales, realmente pensamos en cómo empoderamos a los agricultores familiares de señales para lograr FIBZ similares a los obtenidos a escala, pero ahora a través de la colaboración estratégica.

Una cosa en la que sabemos que necesitamos TFTH mejor es en la planificación estratégica de la producción regional.

Sé que hoy también hay un panel sobre eso.

Eso es lo que nos hemos centrado en construir para permitir que esa pieza del rompecabezas se junte más fácilmente.

MARIAH: Muchas gracias.

Esa es una buena transición.

Quiero destacar algunos eventos que regresan.

Todos retroalimentan en esta conversación.

Hay una tendencia del mercado en respuesta a COVID que habla de la carrera a la que todos, desde los productores hasta los consumidores y los consumidores, han respondido durante el último año y cómo ven crecer hacia adelante.

Creo que una de las lagunas que identificamos y que ha surgido en múltiples conversaciones son cosas como el procesamiento, cosas como la infraestructura dura de la que hemos hablado de agregación y distribución y realmente el trabajo colaborativo que permite a los pequeños productores unir fuerzas y cumplir con necesita eso de manera.

Definitivamente los invito a todos a esa sesión más tarde, creo que es a las 12:30.

MARIAH:

MARESSA: Te silenciaste.

Perdón.

Quiero mirar a través.

Tuvimos muchas preguntas.

¿Alguien quiere aparecer muy rápido y hacer alguna pregunta que no haya sido resuelta todavía?

Creo que le preguntó a Elliott: Si había una estructura de propiedad que pudiera hacer frente a los ejes.

Estructura de propiedad operativa abierta entre los hubs y cómo se gobiernan.

Esa es una pregunta interesante en términos de colaboración.

¿Cómo funciona la colaboración entre distintos tipos de entidades?

ELLIOTT: Se mete en la maleza, especialmente en cómo operarlo, no existe una estructura formal de red amplia.

Cada uno de los ejes Kitchen Sync Strategies y Farm Fair no es, pero nosotros, él es el cónyuge de los principios de colaboración y trabajo de afrontamiento.

Firmamos un MOU.

Así es como empezamos.

Una vez que comience a leer sobre nosotros en la primera página del New York Times.

Quizás tengamos un 501 (c) (6) o algo así (risas).

Los desafíos de cooperación y competencia en el mercado en el que existimos surgen de manera rápida y aguda.

Este grupo se compromete a compartir los recursos entre nosotros para aprovechar las conexiones de los demás para el mejoramiento de esta red.

Sabemos que será un requisito para satisfacer la escala de la demanda.

Y todavía podremos aferrarnos firmemente a los principios de compartir y cooperación de una manera que otros grupos que están distribuyendo alimentos no lo hacen. Si

Estoy en el sector público, estoy escuchando y creo que esto vale mi tiempo y atención.

Este es un beneficio para todo el sistema.

ELLA

Seguiremos avanzando por ese camino, compartiendo, siendo transparentes y tratando de probar el caso.

RYL: Me gusta mucho lo que acabas de decir Elliott.

Creo que eso es cierto para los tres grupos que se han presentado hoy.

Este tema que ha surgido y la realidad que ha surgido en este trabajo es el poder de la colaboración y el poder de expandirse más allá de lo que nuestro propio BROURNS de pensamiento.

límites del pensamiento.

.

Somos la empresa colaborativa Eat Local First por una razón.

MARIAH: Gracias Sheryl.

Esa fue la palabra clave que surgió de todo hoy.

Definitivamente parece que ha estado un poco ausente en la comunidad gastronómica regional ni por un tiempo.

Es emocionante ver todo explotar de esta manera.

Al menos puedo verlo sucediendo con tantos miembros.

Nos queda un minuto.

Cerraré esto.

Quiero preguntar muy rápido si Micha o Sheryl tenían algo adicional que quisieran agregar.

Nos encantaría continuar la conversación sobre Slack.

Tenemos una encuesta que nos encantaría que completara.

Nos encantaría recibir tus comentarios.

Todos seguimos desarrollando este trabajo.

Agradecemos que la comunidad ayude a moldear eso.

Maressa, ¿puede abrir el enlace de la encuesta en el chat?

Es este.

Es específicamente para la encuesta tecnológica.

Y luego vamos a tomar un descanso más largo para el almuerzo.

Las sesiones se reanudan a la 12:30.

Los enlaces se encuentran en el chat, el sitio web del programa y Slack.

Sin embargo, esperamos continuar la conversación con todos ustedes allí.

Muchas gracias por venir hoy.

MARIAH: Es el mismo cojear.

Simplemente no es la versión corta.

nk. Simplemente no es la versión corta.

.

MARESSA: Gracias a todos.

ELLIOTT: Gracias a todos.