

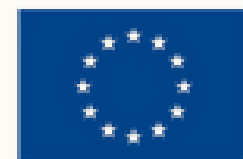


AgriVet **Tourism**

AgriVETourism

**Насърчаване на устойчивия
агротуризм чрез професионално
образование и обучение за развитие на
селските райони**

Референтен номер на проекта: 2024-2-BG01-KA210-
VET-000267044



Co-funded by
the European Union

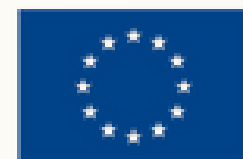


AgriVet **Tourism**

Добре дошли в Модул

„Бизнесът“ в ¹агротуризма

От идеята до дохода: планиране,
финанси и финансиране



Co-funded by
the European Union



AgriVet Tourism

Учебни цели

След завършване на този модул обучаващите се ще могат:

7 резултата



1. Да представят идеята си за агротуризмъ на едностраничен канвас



2. Да идентифицират фиксираните, променливите и скритите разходи на своята дейност.



3. Да изготвят 12-месечен финансов план за своя бизнес.



4. Да определят цена, като използват минимална цена + премия за стойност + допълнителни услуги.



5. Да обяснят защо продажбата на преживяване носи по-големи печалби от продажбата на суров продукт.



6. Да посочат поне два източника на финансиране, достъпни в тяхната страна.



7. Да се ангажират с едно практическо действие, което могат да започнат в рамките на 60 дни.





AgriVet Tourism

ОСНОВНИ ТЕМИ



Този модул е разделен на четири тематични урока. Всеки урок включва практическо упражнение и шаблон, който можете да вземете със себе си.



4 урока



Урок 1: Оформете бизнес идеята си



Урок 3: Определете подходящата цена



Урок 2: Познавайте цифрите си



Урок 4: Намерете финансиране, започнете с малки стъпки





AgriVet **Tourism**

Урок 1:

Оформете

бизнес идеята

си



Какво предлагате, кои са клиентите ви, как печелите – на една страница. Моделът „Бизнес канвас“ за агротуризъм има 9 полета, които очертават целия ви бизнес модел. Ако не се побира на една страница, значи е прекалено сложен. Този урок ви помага да изложите бизнес идеята си на хартия — независимо дали вече управлявате бизнес или тепърва започвате. Резултат: попълнен „Бизнес канвас“ на една страница.





AgriVet **Tourism**



Къде е проблемът?



Липса на структурирана бизнес концепция

- Опитните оператори действат по инстинкт — никога не са записвали своя модел
- Начинаещите имат идеи, но нямат рамка, в която да ги тестват

Един собственик на лозе беше помолен да опише бизнеса си в три изречения. Той говори десет минути и все пак не можа да обясни защо посетителите трябва да идват при него, а не при съседа му.





AgriVet **Tourism**

ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ:

Бизнес канвасът

One Page Model Canvas

Key Partnerships	Key Activities	Value Propositions
	Key Resources	
	Market research Content creation 	• Sustainable craft kits • Personalized gifts • Community workshops

- Предложение за стойност: защо някой би дошъл във ВАШАТА ферма?
- Сегменти на клиентите: кои са вашите посетители? Какво искат?
- 9 полета: ресурси, дейности, партньорства, канали, разходи, приходи

Бизнес канвасът е една страница с 9 полета. Всяко поле отговаря на един въпрос за вашия бизнес. Ако дадено поле е празно или слабо, това ви показва точно къде трябва да положите усилия.





AgriVet Tourism

Как да приложите това на практика?

- 1. Отпечатайте шаблона за канваса (ако е възможно, във формат A3)
- 2. Започнете с „Предложение за стойност“ — какво прави вашето място специално?
- 3. Попълнете всички 9 полета с кратки, конкретни отговори — по 2 до 5 точки във всяко

Ако дадено поле е слабо или празно, отбележете го — това е полезна информация, а не провал. Обучаващи се: използвайте предварително попълнения лист със сценарии като отправна точка.





AgriVet **Tourism**



Примери от практиката



- Ферма за шафран в селски район
- Изграден е цялостен бизнес модел, свързан с шафрана: отглеждане + козметика + образователни посещения във фермата
- Три източника на приходи от един-единствен уникален продукт. Ясно предложение за стойност, което никой в околността не може да копира.

Силни области в модела: Ключови ресурси (единственият шафран в региона) и Предложение за стойност (единствената ферма за шафран, отворена за посетители). Слаба област: Канали — все още зависими от устата на уста.





AgriVet Tourism

Практическо упражнение

- Попълнете всички 9 полета на вашия бизнес модел за агротуризъм
- Резултат: попълнен „Бизнес канвас“ на една страница (вземате го със себе си)
- 25 минути (20 минути работа + 5 минути обсъждане)

Оператори: начертайте реалния си бизнес такъв, какъвто е в момента — бъдете честни.

Обучаващи се: използвайте листа със сценария.

Обсъждане: посочете най-силната и най-слабата си област.





AgriVet **Tourism**

Урок 2:

Познавайте цифрите си



Повечето оператори в агротуризма не могат да кажат дали са реализирали печалба или загуба през миналата година. Личните и бизнес средства се смесват в един и същ джоб. Скрытите разходи — собствен труд, сметки извън сезона, поддръжка — никога не се проследяват.

В този урок се представя „Месечният финансов план“ – шаблон от една страница, обхващащ разходите, приходите и печалбата или загубата за период от 12 месеца. Резултат: попълнен финансов план.





AgriVet **Tourism**

Къде е проблемът?

Операторите не знаят реалните си разходи

- Смесване на лични и фирмени средства — „всичко е от един и същ джоб“
- Скритите разходи никога не се отчитат: собствено работно време, поддръжка, почистване, спазване на нормативните изисквания

Една управителка на къща за гости изчисли, че само почистващите препарати и прането струват 120 евро на месец — нещо, което тя никога не е отчитала. Вашето време има цена, дори и никой да не ви плаща за него.

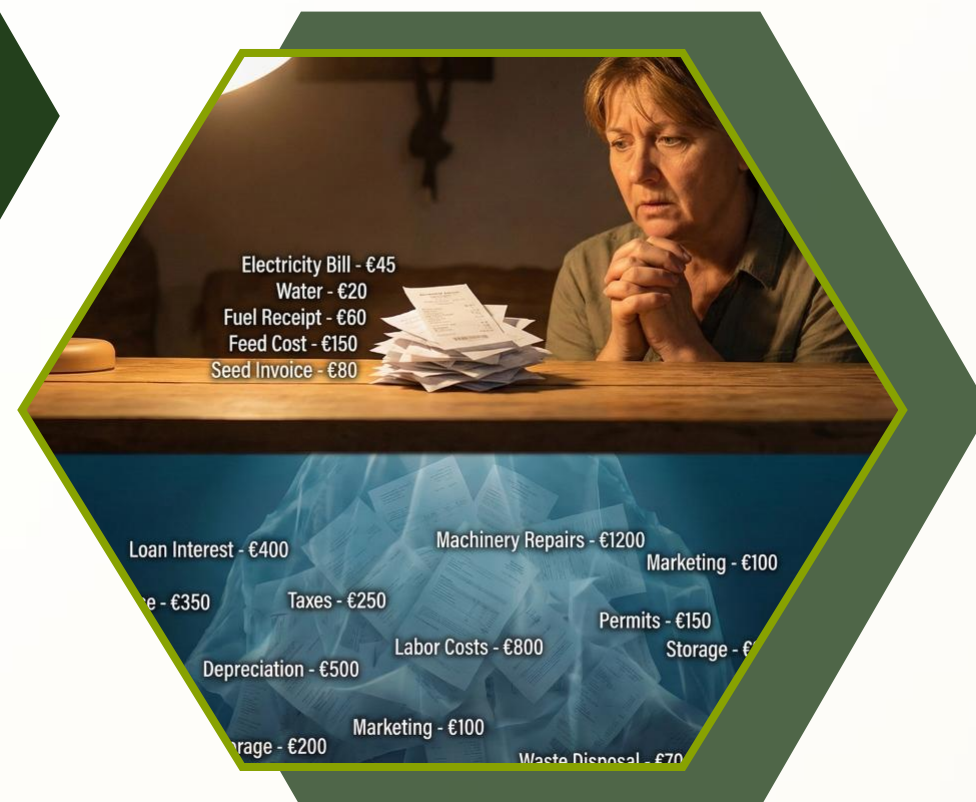




AgriVet **Tourism**

ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ:

Разходи, доходи и печалба



- „Айсбергът“ на разходите: видими над, скрити под водната линия
- Източници на доходи: стремете се към 3 или повече източника, а не само към един
- Формула за печалба: Приходи – Фиксирани разходи – Променливи разходи – Скрити разходи = Печалба или загуба

Видими разходи: семена, храна, материали.

Скрити разходи: застраховка, данъци, маркетинг, почистване, поддръжка, амортизация, такси за спазване на нормативните изисквания — и ВАШИТЕ СОБСТВЕНИ РАБОТНИ ЧАСОВЕ.

Планирайте за 12 месеца, а не само за лятото.





AgriVet Tourism

Как да приложите това на практика?

- 1. Направете списък с фиксираните си разходи — тези, които остават еднакви всеки месец
- 2. Изчислете променливите разходи на гост (храна, почистване, енергия, материали)
- 3. Добавете скритите разходи — оценете собствените си работни часове по

Изчислете началната изплата на месец — обградете с кръг месеците, които са на червено. Отбележете разходите за спазване на нормативните изисквания отделно. Предположение, отбелязано с „?“, е по-добре от празна клетка.





AgriVet Tourism

Примери от практиката

- Лозарско стопанство край Петрич, България
- Разнообразяване на приходите от 4 източника: стаи за гости, дегустации на вино, директни продажби на вино, музей на ретро автомобили

• Когато приходите идват от различни източници, нито един лош месец не може да повлияе на целия приход. В периода на зимата 4 източника на приходи, лозарското стопанство има 4-5 зимни месеца с почти нулеви приходи. Термалните водни ресурси, намиращи се на 15 минути разстояние, не се използват. Това е пропуснатата възможност за преодоляване на зимния спад.





AgriVet Tourism

Практическо упражнение

- Попълнете месечния си финансов план за всички 12 месеца
- Резултат: разходи, приходи и печалба/загуба за всеки месец (вземате го със себе си)
- 20 минути (15 минути работа + 5 минути обсъждане)

Използвайте свои реални цифри — приблизителните стойности, отбелязани с „?“, са допустими.

Обучаващи се: използвайте листа със сценария.

Обсъждане: посочете един скрит разход, който не сте отчели преди, и един месец, през който сте били изложени на риск.





AgriVet Tourism

Урок 3: Определете подходящата цена



Повечето оператори определят цените по инстинкт, като копират най-евтиния съсед или поради страх да не поискат твърде висока цена. Те не включват собствения си труд. Те прилагат една и съща цена както през август, така и през февруари.

В този урок се преподава методът „Ценова карта“: минимална цена (основана на себестойността) + премия за добавена стойност (история, опаковка, преживяване) + 2 допълнителни елемента + разграничение между пиков и непиков сезон. Резултат: попълнена „Ценова карта“.





AgriVet **Tourism**

Къде е проблемът?

Ценообразуване по инстинкт, а не по изчисления

- Определяне на цени под собствените разходи, без да го осъзнавате
- Копиране на най-евтиния конкурент, вместо да се правят изчисления

Един и същ мед от селска местност — 5 евро/кг в найлонова торбичка на пътя или 10 евро в брендиран стъклен буркан с картичка с история при посещение на фермата. Един и същ мед. Различна цена. Разликата е в опаковката, историята и доверието.





AgriVet Tourism

ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ:

Минимална цена и верига на стойността



- Минимална цена: всички ваши разходи + вашето собствено време = минималната цена, която можете да поискате
- Верига на стойността: сурово грозде 1 €/кг → вино 7 €/бутылка → дегустация 25 €/човек
- Допълнителни услуги + ценообразуване за пикови и непикови периоди = повече приходи без допълнителни усилия

Преработката добавя стойност. Опитът добавя много повече. Същото грозде — 25 пъти по-висока цена. Разликата е в опаковката, историята, обстановката и увереността.





AgriVet Tourism

Как да приложите това на практика?



- 1. Изберете един продукт или услуга, които продавате (или планирате да продавате)
- 2. Изчислете минималната цена: всички разходи + вашето време + марж
- 3. Добавете премия за добавена стойност + определете 2 прости допълнения
Определете цена за делничните дни и цена за пиковите часове/уикенда. Сравнете с настоящата си цена — разликата е парите, които губите всеки ден.





AgriVet **Tourism**



Примери от практиката



- Ферма за бадеми в селска местност
- Три ценови нива от една реколта: сурови бадеми → тахини → образователна обиколка на фермата с дегустация
- Посещението с образователна програма носи 10 пъти повече приходи на час, отколкото продажбата на сурови продукти.

Един италиански агротуризъм включва собствени продукти в закуската на гостите — превръщайки храненето в ежедневна витрина на продуктите. Курсът им по готвене струва 45 евро на човек; разходите за съставките са 3 евро. Останалото е преживяване.





AgriVet Tourism

Практическо упражнение

- Създайте ценова карта за един продукт или услуга
- Резултат: минимална цена, премия за стойност, 2 допълнителни услуги, разграничение между пикови дни и делнични дни
- 15 минути (10 минути работа + 5 минути сравнение на масата)

Оператори: определете цена за реален продукт.
Обучаващи се: определете цената за дадения сценарий.

Обсъждане: кой е определил най-високата цена?
Най-ниската? Защо?

Колко от вас определиха цена, по-висока от тази, която прилагате в момента?



Урок 4: Намерете финансиране,



AgriVet **Tourism**

започнете с малки стъпки



Финансиране от ЕС съществува, но повечето оператори смятат, че то е предназначено за големи компании или че бюрократичните процедури са непосилни. Мнозина чакат „голямата субсидия“ и междувременно не правят нищо.

В този урок се използва „Планът с две направления“: Направление А — намерете един реалистичен път за финансиране. Направление Б — започнете една нискобюджетна инициатива в рамките на 60 дни, без да чакате никаква субсидия. Резултат: изготвен план за финансиране и план за следващите 60 дни.





AgriVet **Tourism**

Къде е проблемът?

Чакане на „голямата субсидия“, докато не се прави нищо

- Финансирането по програмите LEADER/CLLD съществува и е предназначено за малки проекти — но никой не ви е казал

- Страхът от бюрокрацията спира хората, още преди да попитат какво се предлага

Първата ви стъпка е да посетите местния офис на LAG. Те са там, за да ви помогнат — това буквално е тяхната работа. „Нямам финансиране“ се бърка с „Не мога да започна нищо“.





AgriVet **Tourism**

ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ:

Източници на финансиране

- ОСП / LEADER / ПРСР — какво финансират и кой може да кандидатства
- Референтни карти за финансиране по страни: източници за БГ, ГР, ИТ
- Кооперативен модел: споделяне на оборудване, маркетинг, транспорт — намаляване на разходите наполовина

Идеи с ниски разходи, които не изискват безвъзмездна помощ: сезонни дегустации, кът за фермерски продукти, събития по повод жътвата, оферта „посещение + дегустация + покупка“. Финансирането от ЕС насърчава късите вериги на доставки и екологичните практики.





AgriVet Tourism

Как да приложите това на практика?



- Направление А — намиране на финансиране:
- 1. Изберете една програма за финансиране, която да проучите
- 2. Разберете какви документи са ви необходими и с кого да се свържете първо

Направление Б: Изберете едно действие с ниски разходи, което можете да предприемете през следващите 60 дни. Определете какво е необходимо за него. Задайте начална дата — и споделете на глас пред групата какво ще правите през тези 60 дни.





AgriVet **Tourism**

Примери

от практиката

- Еднодневна екскурзия до ферма в селска местност
- Организирана 2-часова екскурзия във фермата: разходка из лозята + дегустация на 3 вина със сирене + възможност за закупуване на бутилки, 12 евро на човек
- Пакетът за еднодневна екскурзия носи повече приходи на час работа, отколкото нощувките.



Booking.com удържа 15% и не споделя данни за гостите.

WhatsApp Business задържа 100% и изгражда списък с гости.

Направете го утре: съставете пакет за структурирано посещение, настройте WhatsApp Business, опитайте през един зимен уикенд.





AgriVet Tourism



Практическо упражнение

- Попълнете плана си за финансиране и плана за следващите 60 дни (две колони в един шаблон)
- Резултат: Колона А (един начин за финансиране + контакт + дата) + Колона Б (едно действие + начална дата)
- 15 минути (10 минути работа + 5 минути Водещият изказва на глас своето действие за следващите 60 дни. Публичният ангажимент прави по-трудно да се забрави. Настоявайте за конкретни детайли: не „подобряване на маркетинга“, а „създаване на страница във Facebook с 5 публикации до 15 април“.





AgriVet Tourism



ОСНОВНИ ИЗВОДИ

4 шаблона, които можете да вземете още днес:

1. Бизнес канвас — вашата бизнес идея на една страница
2. Месечен финансов план — разходи, приходи и печалба за 12 месеца.
3. Ценова карта — реална цена, базирана на реални цифри, а не на усещания.
4. Финансиране и 60-дневен план — един начин за финансиране + едно действие, което започва веднага.





AgriVet Tourism

Самооценка

1. Кое поле от модела е най-силно? Кое се нуждае от най-много работа?
2. Колко от разходите ви бяха „под повърхността“?
3. Кой месеци във вашия финансов план са най-слаби?
4. Цената ви базирана ли е на изчисления или на интуиция?
5. Какво е вашето действие за следващите 60 дни — и кога точно ще започнете?



AgriVet Tourism



**Благодаря за
вниманието!**



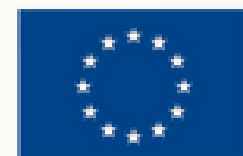


AgriVet **Tourism**

AgriVET Tourism

Насърчаване на устойчивия
агротуризъм чрез професионално
образование и обучение за развитие на
селските райони

Референтен номер на проекта: 2024-2-BG01-KA210-
VET-000267044



Co-funded by
the European Union