



Ключови партньорства

- С кого работите? (съседни, доставчици, ресторанти, туристически офис, ЛАГ)
- Можете ли да спделите разходите с друг оператор? (оборудване, маркетинг, транспорт)
- Кой ви изпраща посетители? Кой би могъл?
- Има ли местни мрежи или кооперативи, към които бихте могли да се присъедините?

7

Ключови дейности

- С какво всъщност се занимавате? (отглеждате, произвеждате, посрещате гости, готвите, водите екскурзии, продавате)
- Кои селскостопански дейности биха могли да се превърнат в преживявания за посетителите?
- Какво ви отнема най-много време? Оттам ли идват парите?

6

Ключови ресурси

- С какво вече разполагате? (земя, сгради, оборудване, изба, кухня)
- Какви семейни знания или традиции можете да използвате?
- Какви умения притежавате вие или вашето семейство?
- Какво би трябвало да купи конкурентът, което вие вече притежавате?

5

Предложение за стойност

- Защо някой би дошъл във ВАШАТА ферма, вместо да отиде другаде?
- Какво е специалното във вашето място, вашите продукти, вашата история?
- Какво казват посетителите, че им е харесало най-много?
- Можете ли да го опишете с едно изречение?

1

Взаимоотношения с клиентите

- Как поддържате връзка с бившите си гости?
- Събирате ли контактни данни? (имейл, телефон, WhatsApp)
- Гостите се връщат ли? Какво ги кара да се връщат?

4

Канали

- Как хората научават за вас? (от уста на уста, Facebook, Google Maps, Booking.com)
- Как правят резервации? (по телефона, WhatsApp, онлайн, на място)
- Кой канал ви носи най-много гости?
- Кой канал ви струва най-много? (комисионни на платформите)

3

Сегменти на клиентите

- Кои хора посещават заведението ви в момента? (възраст, произход, интереси)
- Кои хора бихте искали да привлечете?
- Какво искат те? (отдых, храна, природа, обучение, приключения)
- Има ли различни групи с различни нужди?

2

Структура на разходите

- Какви са вашите фиксирани разходи? (наем, застраховка, кредити — еднакви всеки месец)
- Какви са вашите променливи разходи? (храна, почистване, материали — променят се в зависимост от гостите)
- Какви скрити разходи пропускате? (личното ви време, поддръжка, спазване на нормативните изисквания)
- Кои месеци ви струват пари, без да носят приходи?

8

Източници на приходи

- Откъде постъпват парите? (стаи, храна, дегустации, продукти, дейности, събития)
- Колко източника на приходи имате? (целете се към 3+)
- Кои от тях носят най-много? Кои биха могли да се разраснат?
- Има ли сезонни възможности, които пропускате? (зима, реколта, празници)

9

Общност и сътрудничество

- На какви местни връзки можете да разчитате?
- Бихте ли могли да си сътрудничите със съседни стопанства или фирми?
- Как вашата дейност е от полза за местната общност?
- Има ли общи ресурси, които бихте могли да използвате съвместно?

10

AgriVETourism | Реф. на проекта: 2024-2-BG01-KA210-VET-000267044 | Модул 1: „Бизнесът“ в агротуризма | Използвайте различен цвят при всяко актуализиране

Съвет: носете този канвас на всяка сесия по модула