



# Επιχειρηματικός Καμβάς Αγροτουρισμού

Η επιχειρηματική σας ιδέα σε μία σελίδα | Πρώτο προσχέδιο στην Ενότητα 1 — ενημερώστε μετά από κάθε ενότητα



Co-funded by  
the European Union

## Βασικές Συνεργασίες

- Με ποιους συνεργάζεστε; (γείτονες, προμηθευτές, εστιατόρια, γραφείο τουρισμού, ΟΤΔ)
- Θα μπορούσατε να μοιραστείτε κόστη με έναν άλλο φορέα; (εξοπλισμός, μάρκετινγκ, μεταφορά)
- Ποιος σας στέλνει επισκέπτες; Ποιος θα μπορούσε;
- Υπάρχουν τοπικά δίκτυα ή συνεταιρισμοί στους οποίους θα μπορούσατε να συμμετάσχετε;

7

## Βασικές Δραστηριότητες

- Τι κάνετε πραγματικά; (καλλιεργείτε, παράγετε, φιλοξενείτε, μαγειρεύετε, ξεναγείτε, πουλάτε)
- Ποιες αγροτικές δραστηριότητες θα μπορούσαν να γίνουν εμπειρίες για τους επισκέπτες;
- Τι σας απασχολεί τον περισσότερο χρόνο; Είναι αυτό από όπου προέρχονται τα χρήματα;

6

## Βασικοί Πόροι

- Τι διαθέτετε ήδη; (γη, κτίρια, εξοπλισμός, κελάρι, κουζίνα)
- Ποιες οικογενειακές γνώσεις ή παραδόσεις μπορείτε να αξιοποιήσετε;
- Ποιες δεξιότητες έχετε εσείς ή η οικογένειά σας;
- Τι θα χρειαζόταν να αγοράσει ένας ανταγωνιστής που εσείς ήδη διαθέτετε;

5

## Πρόταση Αξίας

- Γιατί κάποιος θα επέλεγε το ΔΙΚΟ ΣΑΣ αγρόκτημα αντί να πάει κάπου αλλού;
- Τι είναι ξεχωριστό στον χώρο σας, στα προϊόντα σας, στην ιστορία σας;
- Τι λένε οι επισκέπτες ότι τους άρεσε περισσότερο;
- Μπορείτε να το περιγράψετε σε μία πρόταση;

1

## Σχέσεις με τους Πελάτες

- Πώς διατηρείτε επαφή με προηγούμενους επισκέπτες;
- Συλλέγετε στοιχεία επικοινωνίας; (email, τηλέφωνο, WhatsApp)
- Επιστρέφουν οι επισκέπτες; Τι τους κάνει να επιστρέφουν;

4

## Κανάλια

- Πώς σας μαθαίνουν οι άνθρωποι; (από στόμα σε στόμα, Facebook, Google Maps, Booking.com)
- Πώς κάνουν κράτηση; (τηλέφωνο, WhatsApp, online, αυτοπροσώπως)
- Ποιο κανάλι φέρνει τους περισσότερους επισκέπτες;
- Ποιο κανάλι σας κοστίζει περισσότερο; (προμήθειες πλατφορμών)

3

## Τμήματα Πελατών

- Ποιος έρχεται στον χώρο σας τώρα; (ηλικία, προέλευση, ενδιαφέροντα)
- Ποιον θα θέλατε να προσελκύσετε;
- Τι θέλουν; (χαλάρωση, φαγητό, φύση, μάθηση, περιπέτεια)
- Υπάρχουν διαφορετικές ομάδες με διαφορετικές ανάγκες;

2

## Διάρθρωση Κόστους

- Ποια είναι τα πάγια κόστη σας; (ενοίκιο, ασφάλιση, δάνεια — ίδια κάθε μήνα)
- Ποια είναι τα μεταβλητά κόστη σας; (φαγητό, καθαριότητα, υλικά — αλλάζουν ανάλογα με τους επισκέπτες)
- Ποια κρυφά κόστη ξεχνάτε; (ο δικός σας χρόνος, συντήρηση, συμμόρφωση)
- Ποιοι μήνες σας κοστίζουν χρήματα χωρίς έσοδα;

8

## Ροές Εσόδων

- Πώς έρχονται τα χρήματα; (δωμάτια, φαγητό, γευσιγνωσίες, προϊόντα, δραστηριότητες, εκδηλώσεις)
- Πόσες πηγές εσόδων έχετε; (στοχεύστε σε 3+)
- Ποια φέρνει τα περισσότερα; Ποια θα μπορούσε να αναπτυχθεί;
- Υπάρχουν εποχιακές ευκαιρίες που χάνετε; (χειμώνας, τρύγος/συγκομιδή, γιορτές)

9

## Κοινότητα & Συνεργασία

- Σε ποιες τοπικές σχέσεις μπορείτε να βασιστείτε;
- Θα μπορούσατε να συνεργαστείτε με γειτονικά αγροκτήματα ή επιχειρήσεις;
- Πώς ωφελεί η δραστηριότητά σας την τοπική κοινότητα;
- Υπάρχουν κοινοί πόροι που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε από κοινού;

10