

Έργο AgriVETourism

*Ενίσχυση του Βιώσιμου Αγροτουρισμού μέσω της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και
Κατάρτισης*

ΕΝΟΤΗΤΑ 1

Η «Επιχείρηση» στον Αγροτουρισμό

Από την ιδέα στο εισόδημα

Εγχειρίδιο Εκπαιδευτή

Για παράδοση δια ζώσης, διαδικτυακή ή υβριδική

Επισκόπηση ενότητας

Αυτή η ενότητα βοηθά τους φορείς αγροτουρισμού και τους επίδοξους νέους επαγγελματίες να κατανοήσουν τα οικονομικά βασικά στοιχεία της λειτουργίας μιας μικρής αγροτουριστικής επιχείρησης. Καλύπτει τέσσερις πρακτικούς τομείς: τη διαμόρφωση μιας βιώσιμης επιχειρηματικής ιδέας, τη γνώση του πραγματικού κόστους της επιχείρησής σας (συμπεριλαμβανομένου του κόστους που οι περισσότεροι άνθρωποι ξεχνούν), τον καθορισμό τιμών που αντικατοπτρίζουν την πραγματική αξία αντί να μαντεύετε και την εξεύρεση υποστήριξης — τόσο μέσω προγραμμάτων χρηματοδότησης όσο και μέσω δράσεων χαμηλού κόστους που δεν απαιτούν επιχορήγηση.

Κάθε ενότητα παράγει ένα απλό πρότυπο που οι μαθητές συμπληρώνουν και διατηρούν. Το Περιεχόμενο βασίζεται σε πραγματικά παραδείγματα από τη Βουλγαρία, την Ελλάδα και την Ιταλία, αλλά η μέθοδος εφαρμόζεται σε οποιοδήποτε ευρωπαϊκό αγροτικό πλαίσιο.

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει:

- **4 ενότητες**, καθεμία από τις οποίες αντιμετωπίζει ένα συγκεκριμένο κενό δεξιοτήτων με μία πρακτική λύση και ένα απτό αποτέλεσμα
- **4 πρακτικές ασκήσεις** που παράγουν πρότυπα που οι μαθητές συμπληρώνουν και διατηρούν
- **2 περιπτώσιολογικές μελέτες** — μία από τη Βουλγαρία και μία από την Ιταλία — ακολουθώντας μια κοινή δομή για εύκολη σύγκριση
- **4 πρότυπα για το σπίτι** (Αγροτουριστικός Επιχειρηματικός Καμβάς, Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα, Κάρτα Τιμής, Χρηματοδότηση & Πρόγραμμα Επόμενων 60 Ημερών)
- **Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης** για προσωπικό προβληματισμό (χωρίς βαθμολογία)
- **Οδηγίες διευκόλυνσης και πόροι εκπαιδευτών** για κάθε ενότητα
- **Εργασίες για το σπίτι** που πρέπει να ολοκληρώσουν οι μαθητές μετά τη συνεδρία
- **Παραρτήματα** που περιλαμβάνουν μια έτοιμη παρουσίαση διαφανειών και μια επιμελημένη συλλογή πόρων

Πακέτο Παρουσίασης

Μια έτοιμη παρουσίαση διαφανειών συνοδεύει αυτό το εγχειρίδιο. Ακολουθεί τη δομή της μονάδας που περιγράφεται εδώ και έχει σχεδιαστεί για παράδοση πρόσωπο με πρόσωπο, διαδικτυακά ή υβριδικά. Η παρουσίαση περιλαμβάνει εισαγωγικές διαφάνειες, διαφάνειες περιεχομένου για κάθε ενότητα, οδηγίες άσκησης, μελέτες περιπτώσεων και δραστηριότητες κλεισίματος.

Το πλήρες Σχέδιο Παρουσίασης με περιεχόμενο διαφανειών, σενάρια εκπαιδευτών και σημειώσεις διευκόλυνσης παρέχεται στο Παράρτημα 1. Ο παρακάτω πίνακας δείχνει ποιες διαφάνειες αντιστοιχούν σε κάθε τμήμα της ενότητας.

Οι αριθμοί διαφανειών είναι ενδεικτικοί. Οι εκπαιδευτές μπορούν να προσαρμόσουν τη σειρά ή να προσθέσουν/αφαιρέσουν διαφάνειες με βάση την ομάδα και τη μορφή παράδοσης. Βλέπε παράρτημα 1 για το λεπτομερές σχέδιο παρουσίασης.

Τμήμα Ενότητας	Διαφάνειες	Περιεχόμενο
Εισαγωγή	Διαφάνειες 1–3	Τίτλος ενότητας, επισκόπηση 4 ενοτήτων, δραστηριότητα παγοθραυστικού
Ενότητα 1: Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα	Διαφάνειες 4–7	Έννοια επιχειρηματικού μοντέλου, πεδία καμβά, παράδειγμα εργασίας, Άσκηση 1
Ενότητα 2: Γνωρίστε τους αριθμούς σας	Διαφάνειες 8–12	Παγόβουνο του κόστους, πηγές εισοδήματος, εποχικότητα, τύπος κέρδους, Άσκηση 2
Ενότητα 3: Ορίστε τη σωστή τιμή	Διαφάνειες 13–16	Τιμολόγηση με βάση το ένστικτο, κατώτατη τιμή, αλυσίδα αξίας, πρόσθετα, Άσκηση 3
Ενότητα 4: Βρείτε τα χρήματα, ξεκινήστε από μικρά	Διαφάνειες 17–20	ΚΓΠ/LEADER σε απλή γλώσσα, χρηματοδότηση ανά χώρα, διαφοροποίηση, Άσκηση 4

Κάθε ενότητα ακολουθεί τον ίδιο τύπο:

ΕΝΑ κενό δεξιότητων → ΜΙΑ πρακτική λύση → ΕΝΑ από αποτέλεσμα

Ενότητα	Χάσμα δεξιότητων	Λύση	Αποτέλεσμα
Ενότητα 1: Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα	Δεν υπάρχει δομημένη επιχειρηματική ιδέα	Αγροτουριστικός Επιχειρηματικός Καμβάς	Ολοκληρωμένος Επιχειρηματικός Καμβάς
Ενότητα 2: Γνωρίστε τους αριθμούς σας	Χωρίς παρακολούθηση κόστους, χωρίς επίγνωση κέρδους	Μέθοδος μηνιαίου οικονομικού προγράμματος	Ολοκληρωμένο Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα
Ενότητα 3: Ορίστε τη σωστή τιμή	Τιμολόγηση από ένστικτο, υποτίμηση	Μέθοδος Κάρτας Τιμής	Ολοκληρωμένη Κάρτα Τιμών
Ενότητα 4: Βρείτε τα χρήματα, ξεκινήστε από μικρά	Καμία ευαισθητοποίηση σχετικά με τη χρηματοδότηση, παθητική αναμονή	Σχέδιο 2 Αξόνων	Ολοκληρωμένη χρηματοδότηση & σχέδιο επόμενων 60 ημερών

Ομάδα-στόχος: Υφιστάμενοι φορείς αγροτουρισμού, αγρότες που διαφοροποιούνται στον τουρισμό, μέλη συνεταιρισμών. Σπουδαστές ΕΕΚ και νέοι επαγγελματίες στη γεωργία και τον τουρισμό

Εκτιμώμενος χρόνος εκμάθησης: 3 ώρες

Μορφή παράδοσης: Κατάλληλο για παράδοση πρόσωπο με πρόσωπο, διαδικτυακά ή υβριδικά. Απαιτούνται έντυπα ή ψηφιακά πρότυπα για ασκήσεις.

Οριζόντια προτεραιότητα της ΕΕ: Αγροτική ανάπτυξη, βραχείες αλυσίδες εφοδιασμού, ευθυγράμμιση με την Πράσινη Συμφωνία της ΕΕ (ενσωματωμένη στην ενότητα 4)

Μαθησιακοί στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση:

1. Χαρτογραφήστε την αγροτουριστική επιχειρηματική τους ιδέα χρησιμοποιώντας έναν δομημένο καμβά μιας σελίδας

2. Προσδιορίστε το σταθερό, μεταβλητό και κρυφό κόστος μιας αγροτουριστικής λειτουργίας
3. Συμπληρώστε μια μηνιαία επισκόπηση κερδών/ζημιών για την επιχείρησή τους ή ένα ρεαλιστικό σενάριο
4. Δημιουργήστε μια τιμή για ένα προϊόν ή μια εμπειρία χρησιμοποιώντας μια δομημένη μέθοδο: κατώτατη τιμή + προσαύξηση αξίας + πρόσθετα
5. Εξηγήστε γιατί η πώληση μιας εμπειρίας αποφέρει περισσότερα έσοδα από την πώληση ενός ακατέργαστου προϊόντος
6. Να αναφέρουν τουλάχιστον δύο πηγές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες στη χώρα τους
7. Δεσμευτείτε για μια πρακτική δράση που μπορούν να ξεκινήσουν εντός 60 ημερών

Προτεινόμενη ροή παράδοσης (περίπου 3 ώρες)

Αυτός είναι ένας ρεαλιστικός οδηγός χρονισμού για παράδοση δια ζώσης. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να προσαρμόζονται με βάση το μέγεθος της ομάδας, την ενέργεια και το αν περιλαμβάνεται η προαιρετική άσκηση.

Εάν ο χρόνος είναι λίγος: συντομεύστε τη συζήτηση της μελέτης περίπτωσης. Μην κόβετε τις ασκήσεις — τα 4 συμπληρωμένα πρότυπα είναι το παραδοτέο.

Σημείωση για την Υποστήριξη της Έρευνας Εκπαιδευτών

Αυτή η ενότητα βασίζεται σε στοιχεία σε επίπεδο ΕΕ, έρευνα έργων και καθιερωμένη αγροτουριστική πρακτική. Στο τέλος κάθε ενότητας, οι εκπαιδευτές θα βρουν μια ενότητα υποστήριξης έρευνας AI μαζί με την επαληθευμένη λίστα πόρων. Πρόκειται για έτοιμες προς χρήση προτροπές που οι εκπαιδευτές μπορούν να αντιγράψουν σε ένα δωρεάν εργαλείο τεχνητής νοημοσύνης (ChatGPT, Gemini ή παρόμοιο) για να συλλέξουν τοπικά παραδείγματα, πρόσφατα δεδομένα και ενημερωμένες αναφορές για τη συγκεκριμένη χώρα, περιοχή και ομάδα συμμετεχόντων.

Πώς να χρησιμοποιήσετε τις προτροπές έρευνας AI

- Αντιγράψτε την προτροπή σε ένα δωρεάν εργαλείο AI και αντικαταστήστε τα σύμβολα κράτησης θέσης με τα τοπικά σας στοιχεία
- Να προτιμάτε πάντα πρόσφατες και αξιόπιστες πηγές — επίσημες στατιστικές, κυβερνητικές δημοσιεύσεις, βάσεις δεδομένων της ΕΕ
- Απλοποιήστε την έξοδο AI πριν τη χρησιμοποιήσετε στην τάξη — αφαιρέστε την ορολογία, συντομεύστε, ελέγξτε ότι ταιριάζει στο κοινό σας
- Επαληθεύστε γεγονότα, ημερομηνίες, τιμές και ονόματα προγραμμάτων πριν τα παρουσιάσετε ως τρέχουσες πληροφορίες
- Αυτές οι προτροπές είναι ένα σημείο εκκίνησης για την προετοιμασία, όχι υποκατάστατο της τεχνογνωσίας του εκπαιδευτή

Μπλοκ	Διάρκεια	Σημειώσεις
Εισαγωγή και παγοθραυστικό	10 λεπτά	Καλώς ήρθατε, ελέγξτε ότι τα πρότυπα διανέμονται
Ενότητα 1: Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα + Άσκηση	40 λεπτά	Η άσκηση σε καμβά είναι 25 λεπτά — η μεγαλύτερη
Ενότητα 2: Γνωρίστε τους αριθμούς σας + Άσκηση	35 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση οικονομικού σχεδίου 20 λεπτά
Σύντομο διάλειμμα	10 λεπτά	



Ενότητα 3: Ορίστε τη σωστή τιμή + άσκηση	30 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση κάρτας τιμής 15 λεπτά
Ενότητα 4: Βρες τα χρήματα + Άσκηση	30 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση σχεδίου χρηματοδότησης 15 λεπτά
Μελέτες περίπτωσης + συζήτηση	15 λεπτά	Επιλέξτε 1 ή 2 μελέτες περίπτωσης για να συζητήσετε
Αυτοαξιολόγηση + κλείσιμο	10 λεπτά	Αναστοχασμός, εργασία για το σπίτι, φόρμες ανατροφοδότησης
Σύνολο	~3 ώρες	Συμπεριλαμβανομένου του διαλείμματος

Ενότητα 1 — Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα

Διαφάνειες: 4–7 (βλ. Παράρτημα 1 — Σχέδιο παρουσίασης)

Χάσμα δεξιοτήτων	Δεν υπάρχει δομημένη επιχειρηματική ιδέα. Οι έμπειροι φορείς λειτουργούν με το ένστικτο και τη συνήθεια — δεν έχουν βάλει ποτέ το επιχειρηματικό τους μοντέλο στο χαρτί. Οι μαθητές και οι επίδοξοι φορείς έχουν ιδέες αλλά δεν έχουν πλαίσιο για να ελέγξουν εάν αυτές οι ιδέες είναι ρεαλιστικές.
Πρακτική λύση	Ένας μονοσέλιδος Αγροτουριστικός Επιχειρηματικός Καμβάς — μια προσαρμοσμένη έκδοση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου με 9 πεδία, προσαρμοσμένη στις πραγματικότητες του αγροτουρισμού μικρής κλίμακας.
Απτά αποτελέσματα	Ένας ολοκληρωμένος Καμβάς Αγροτουριστικών Επιχειρήσεων.

Σημείωση ταξιδιού καμβά

Αυτό είναι το πρώτο προσχέδιο του καμβά — όχι η τελική έκδοση. Οι εκπαιδευόμενοι θα επιστρέφουν σε αυτό μετά από κάθε ενότητα και θα ενημερώνουν τα πεδία που συνδέονται με αυτά που μόλις έμαθαν. Μέχρι το τέλος της Ενότητας 6, ο καμβάς θα είναι πλήρης, δοκιμασμένος και έτοιμος για χρήση. Ενθαρρύνετε τους μαθητές να διατηρούν τον καμβά τους ασφαλή και να τον φέρνουν σε κάθε συνεδρία.

Συμβουλή: ζητήστε από τους μαθητές να χρησιμοποιούν διαφορετικό χρώμα κάθε φορά που ενημερώνουν τον καμβά. Αυτό κάνει την εξέλιξη ορατή — μπορούν να δουν πώς αναπτύχθηκε η επιχειρηματική τους ιδέα σε όλο το πρόγραμμα.

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Τι είναι το επιχειρηματικό μοντέλο;

Ένα επιχειρηματικό μοντέλο είναι απλώς η λογική του πώς λειτουργεί η επιχείρησή σας — τι προσφέρετε, σε ποιον το προσφέρετε και πώς κερδίζετε χρήματα από αυτό. Δεν είναι ένα σχέδιο 50 σελίδων. Για έναν μικρό αγροτουριστικό φορέα, μπορεί να χωρέσει σε μία σελίδα.

Παράδειγμα: Μια οικογένεια κοντά στο Μέλνικ προσφέρει επισκέψεις σε αμπελώνες, γευσισγνωσία κρασιού και απευθείας πωλήσεις κρασιού. Το επιχειρηματικό τους μοντέλο είναι: «οι επισκέπτες έρχονται για την εμπειρία, μένουν για το κρασί και αγοράζουν μπουκάλια για να τα πάρουν σπίτι». Τρεις γραμμές — αυτό είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο.



Τι είναι μια πρόταση αξίας;

Η πρόταση αξίας σας είναι η απάντηση στο: "Γιατί κάποιος να έρθει στη φάρμα ΜΟΥ αντί να πάει κάπου αλλού;" Δεν είναι να είσαι ο φθηνότερος. Έχει να κάνει με το τι κάνει τον χώρο σας ξεχωριστό.

Παράδειγμα: «Είμαστε η μόνη φάρμα σαφράν στην περιοχή όπου οι επισκέπτες μπορούν να μαζέψουν σαφράν με το χέρι και να μάθουν πώς γίνεται η επεξεργασία του». Αυτή είναι μια πρόταση αξίας — είναι συγκεκριμένη, είναι πραγματική και κανείς άλλος κοντά δεν την προσφέρει.

Τι είναι τα τμήματα πελατών;

Αυτοί είναι οι διαφορετικοί τύποι ανθρώπων που μπορεί να σας επισκεφτούν. Έχουν διαφορετικές ανάγκες και διαφορετική προθυμία να πληρώσουν. Δεν χρειάζεται να τα εξυπηρετήσετε όλα — αλλά πρέπει να ξέρετε σε ποια στοχεύετε.

Παράδειγμα: Ένα αγρόκτημα μπορεί να προσελκύσει τρία τμήματα — αστικές οικογένειες που αναζητούν μια απόδραση το Σαββατοκύριακο, επισκέπτες από μια γειτονική περιοχή σε ημερήσιες εκδρομές και συνταξιούχους Βορειοευρωπαίους που αναζητούν αυθεντικές αγροτικές εμπειρίες. Κάθε ομάδα θέλει κάτι ελαφρώς διαφορετικό.

Τι είναι τα κανάλια;

Τα κανάλια είναι ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι μαθαίνουν για εσάς και πώς κάνουν κράτηση. Αυτό μπορεί να είναι τόσο απλό όσο από στόμα σε στόμα και μια σελίδα στο Facebook ή μπορεί να περιλαμβάνει έναν ιστότοπο, Booking.com, WhatsApp, ένα τοπικό τουριστικό γραφείο ή συνεργασίες με τουριστικά γραφεία (tour operators).

Παράδειγμα: Ένας μικρός αγροτικός ξενώνας λαμβάνει το 60% των κρατήσεων από μια καταχώριση και κριτικές στους Χάρτες Google. Δεν πλήρωσαν για διαφημίσεις — απλώς βεβαιώθηκαν ότι η καταχώρησή τους ήταν πλήρης και ζήτησαν από τους επισκέπτες να αφήσουν μια κριτική.

Ποιοι είναι οι βασικοί πόροι;

Όλα όσα έχετε ήδη και από τα οποία εξαρτάται η επιχείρηση — γη, κτίρια, εξοπλισμός, οικογενειακή εργασία, τοπικές γνώσεις, συνταγές, παράδοση. Οι περισσότεροι μικροί φορείς εκμετάλλευσης υποτιμούν αυτό που ήδη κατέχουν.

Παράδειγμα: «Η συνταγή της γιαγιάς μου για σπιτικό κρασί και το 80χρονο κελάρι» — αυτός είναι ένας βασικός πόρος. Δεν μπορείτε να το αγοράσετε. Οι ανταγωνιστές σας δεν το έχουν.

Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες;

Τα πράγματα που κάνετε πραγματικά για να λειτουργήσει η επιχείρηση — ανάπτυξη, παραγωγή, φιλοξενία, μαγείρεμα, ξεναγήσεις, συντήρηση της ιδιοκτησίας, ανάρτηση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Παράδειγμα: Για ένα μικρό agriturismo στην Ούμπρια, οι βασικές δραστηριότητες είναι: ελαιοκαλλιέργεια, παραγωγή λαδιού, μαθήματα μαγειρικής, υποδοχή καλεσμένων και ανάρτηση στο Instagram. Πέντε δραστηριότητες — όλα τα άλλα είναι δευτερεύοντα.

Ποιες είναι οι βασικές συνεργασίες;

Άλλα άτομα και οργανισμοί με τους οποίους συνεργάζεστε — προμηθευτές, γειτονικές γεωργικές εκμεταλλεύσεις, εστιατόρια που αγοράζουν τα προϊόντα σας, τοπικοί οδηγοί, το γραφείο τουρισμού, το γραφείο της ΟΤΔ.

Παράδειγμα: Δύο γειτονικές φάρμες μοιράζονται ένα φορτηγό παράδοσης και μια σελίδα στο Facebook. Κανένας από τους δύο δεν μπορούσε να τα αντέξει οικονομικά μόνος του. Μαζί, φτάνουν

στο διπλάσιο της αγοράς με το μισό κόστος.

Τι είναι η διάρθρωση του κόστους;

Όλα τα χρήματα που βγαίνουν από την επιχείρησή σας — πάγια έξοδα (ενοίκιο, ασφάλιση, δάνεια), μεταβλητά έξοδα (τρόφιμα, υλικά, εποχιακή εργασία) και κρυφά έξοδα (δικός σας χρόνος, συντήρηση, μικρές επισκευές). Αυτό θα καλυφθεί σε βάθος στην Ενότητα 2.

Παράδειγμα: Μια μικρή διαχειρίστρια ξενώνα στην οροσειρά της Ροδόπης υπολόγισε το κόστος της και ανακάλυψε ότι μόνο τα είδη καθαρισμού και πλυντηρίου κοστίζουν 120 €/μήνα — κάτι που δεν είχε παρακολουθήσει ποτέ.

Τι είναι οι ροές εσόδων;

Όλοι οι τρόποι με τους οποίους μπαίνουν χρήματα στην επιχείρησή σας. Οι περισσότεροι φορείς αγροτουρισμού έχουν ένα ή δύο. Οι πιο ανθεκτικοί έχουν τρία έως πέντε.

Παράδειγμα: Ένας ιταλικός αγροτουρισμός κερδίζει από δωμάτια, μαθήματα μαγειρικής, γευσιγνωσίες λαδιού, άμεσες πωλήσεις προϊόντων και μία εκδήλωση συγκομιδής ετησίως. Πέντε ροές — κανένας κακός μήνας δεν μπορεί να χαλάσει την επιχείρηση.

Ο Αγροτουριστικός Επιχειρηματικός Καμβάς — 9 Πεδία

Πεδίο	Ερώτηση που απαντά
1. Πρόταση αξίας	Τι κάνει τον τόπο σας να αξίζει να επισκεφτείτε; Τι είναι το ιδιαίτερο;
2. Τμήματα πελατών	Ποιος έρχεται; Ποιον θέλετε να προσελκύσετε;
3. Κανάλια	Πώς σας βρίσκουν οι άνθρωποι και κάνουν κράτηση;
4. Πελατειακές σχέσεις	Πώς κρατάτε τους επισκέπτες να επιστρέφουν;
5. Βασικοί πόροι	Τι έχετε ήδη — γη, κτίρια, δεξιότητες, παράδοση;
6. Βασικές δραστηριότητες	Τι κάνετε στην πραγματικότητα — καλλιεργείτε, φιλοξενείτε, μαγειρεύετε, καθοδηγείτε, πουλάτε;
7. Βασικές Συνεργασίες	Με ποιους συνεργάζεστε — γείτονες, προμηθευτές, τοπικά δίκτυα;
8. Διάρθρωση του κόστους	Τι κοστίζει η εκτέλεση αυτού; (επισκόπηση — αναλυτικά στην Ενότητα 2)
9. Ροές εσόδων	Πώς μπαίνουν τα χρήματα; Με πόσους τρόπους;

Πρακτική άσκηση — Δημιουργήστε τον καμβά της αγροτουριστικής σας επιχείρησης

Στόχος	Αντιστοιχίστε την επιχειρηματική σας ιδέα (ή την υπάρχουσα επιχείρησή σας) σε μία σελίδα
Τι κάνουν οι μαθητές	Συμπληρώστε και τα 9 πεδία του εκτυπωμένου προτύπου καμβά. Γράψτε σύντομες, συγκεκριμένες απαντήσεις — όχι δοκίμια. Κάθε πεδίο: 2–5 κουκκίδες το πολύ.
Για έμπειρους φορείς	Χαρτογραφήστε την υπάρχουσα επιχείρησή σας όπως είναι τώρα. Να είστε ειλικρινείς — εάν ένα πεδίο είναι αδύναμο ή κενό, αυτή είναι χρήσιμη πληροφορία.

Για φοιτητές / επίδοξους φορείς	Χαρτογραφήστε μια επιχειρηματική ιδέα. Μπορεί να είναι πραγματικό ή να βασίζεται στο σενάριο που παρέχει ο εκπαιδευτής.
Χρόνος	25 λεπτά (20 εργασία + 5 κοινή χρήση)
Απολογισμός	Κάθε μαθητής ονομάζει: το ισχυρότερο πεδίο του (αυτό που έχει) και το πιο αδύναμο πεδίο του (αυτό που πρέπει να δουλέψει)

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάντε	Μην κάνετε
Ξεκινήστε με αυτά που ήδη έχετε — γη, δεξιότητες, παράδοση, οικογενειακές γνώσεις	Μην προσπαθείτε να προσφέρετε τα πάντα σε όλους από την πρώτη μέρα
Να είστε συγκεκριμένοι σχετικά με το ποιοι είναι οι επισκέπτες σας — ηλικία, καταγωγή, τι θέλουν	Μην γράφετε "όλοι" ως ομάδα πελατών σας
Σκεφτείτε τι σας κάνει να διαφέρετε από τον ξενώνα στο δρόμο	Μην αντιγράφετε το μοντέλο του γείτονά σας χωρίς να καταλάβετε γιατί λειτουργεί για αυτόν
Συμπεριλάβετε τον δικό σας χρόνο και εργασία ως πραγματικό κόστος από την αρχή	Μην υποθέτετε ότι η οικογενειακή εργασία είναι «δωρεάν» — έχει αξία
Δοκιμάστε την ιδέα σας σε μικρό μέγεθος πριν επενδύσετε — μια εκδήλωση το Σαββατοκύριακο, μια γευσισγνωσία, μια μικρή ομάδα	Μην περιμένετε μέχρι να είναι όλα «τέλεια» πριν ξεκινήσετε

Προαιρετική Άσκηση — Η Επιχειρηματική Παρουσίαση 3 Προτάσεων

Χρησιμοποιήστε αυτήν την άσκηση όταν το επιτρέπει ο χρόνος (15 λεπτά) ή ως τονωτικό μετά την κύρια άσκηση στον καμβά. Λειτουργεί καλά με μικτές ομάδες και παράγει άμεσα, ορατά αποτελέσματα.

Στόχος

Κάθε συμμετέχων περιγράφει την αγροτουριστική του επιχείρηση (πραγματική ή προγραμματισμένη) με ακριβώς 3 προτάσεις:

(1) Τι προσφέρω, (2) Ποιος έρχεται και γιατί, (3) Πώς με βρίσκουν. Εάν ένας συμμετέχων δεν μπορεί να ολοκληρώσει και τα τρία, τα κενά δείχνουν ακριβώς ποια πεδία καμβά χρειάζονται περισσότερη δουλειά.

Χρόνος

15 λεπτά (5 λεπτά γραπτό + 10 λεπτά παρουσιάσεις και σχόλια)

Πώς λειτουργεί

- Κάθε άτομο γράφει 3 προτάσεις σε μια κάρτα ή ένα κομμάτι χαρτί — ούτε περισσότερες, ούτε λιγότερες
- Διαβάστε τα δυνατά στο τραπέζι (30 δευτερόλεπτα ανά άτομο)
- Ο πίνακας δίνει σχόλια: "Η πρόταση που μου άρεσε περισσότερο ήταν..." και «Η πρόταση που θα βελτίωνα είναι...»
- Εάν κάποιος δεν μπορεί να γράψει την πρόταση 3 (πώς με βρίσκει), αυτό συνδέεται

απευθείας με την Ενότητα 2 — ψηφιακά εργαλεία

Γιατί λειτουργεί αυτό

Επιβάλλει σαφήνεια. Εάν δεν μπορείτε να το πείτε με 3 προτάσεις, δεν έχετε ακόμη ένα σαφές επιχειρηματικό μοντέλο. Η ανατροφοδότηση από τον πίνακα είναι πιο πολύτιμη από οποιοδήποτε σχολικό βιβλίο — πραγματικοί άνθρωποι που σας λένε τι κατάλαβαν και τι όχι.

Συμβουλές διευκόλυνσης εκπαιδευτή

- Εφαρμόστε αυστηρά 3 προτάσεις — όχι 5, όχι μια παράγραφο. Ο περιορισμός είναι το θέμα.
- Αν κάποιος διαβάσει μια αόριστη πρόταση ("προσφέρουμε ποιοτικά προϊόντα"), ρωτήστε τον πίνακα: "Θα το κλείσετε;" — η απάντηση είναι πάντα όχι.
- Συνδυάστε φορείς με μαθητές — οι μαθητές κάνουν τις ερωτήσεις που θα έκανε ένας επισκέπτης.
- Εάν η ομάδα είναι μεγάλη, κάντε το σε τραπέζια (4-5 άτομα) και όχι με ολόκληρο το δωμάτιο.

Σημείωση προσαρμογής

Αυτή η άσκηση λειτουργεί σε οποιοδήποτε περιβάλλον και οποιαδήποτε γλώσσα. Η δομή των 3 προτάσεων είναι καθολική. Μόνο τα παραδείγματα και τα προϊόντα είναι τοπικά.

Παραδείγματα προς χρήση

- **Μια φάρμα σαφράν που έχτισε ένα επιχειρηματικό μοντέλο γύρω από μια μοναδική ασυνήθιστη καλλιέργεια: καλλιέργεια + παραγωγή καλλυντικών + εκπαιδευτικές επισκέψεις. Μια σαφής πρόταση αξίας που κανείς κοντά δεν μπορεί να αντιγράψει.**
- **Ιταλία:** Ένα ελαιοκομείο τρίτης γενιάς στην Ούμπρια - 9 χωράφια γέμισαν φυσικά σε τρεις γενιές, αλλά τα έγραψαν μόλις πρόσφατα και ανακάλυψαν ότι το πιο αδύναμο πεδίο τους ήταν τα «κανάλια» (πολύ εξαρτημένα από μία πλατφόρμα).
- **Ένας συνεταιρισμός τεσσάρων μικρών παραγωγών σε μια αγροτική περιοχή — ο καθένας έχει έναν αδύναμο καμβά ξεχωριστά, αλλά μαζί γεμίζουν ο ένας τα κενά του άλλου (ο ένας έχει δωμάτια, ο άλλος έχει προϊόντα, ο άλλος έχει φορτηγό, ο άλλος μιλάει αγγλικά).**

Οδηγίες προσαρμογής

Ο καμβάς 9 πεδίων λειτουργεί για κάθε αγροτουριστικό πλαίσιο. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να προετοιμάσουν 1-2 τοπικά παραδείγματα που δείχνουν έναν συμπληρωμένο καμβά, ώστε οι μαθητές να μπορούν να δουν πώς μοιάζει ένας ολοκληρωμένος καμβάς πριν ξεκινήσουν τον δικό τους.

Οδηγίες διευκόλυνσης — Ενότητα 1

Πριν από τη συνεδρία

- Εκτυπώστε ένα πρότυπο καμβά αγροτουριστικών επιχειρήσεων ανά συμμετέχοντα (μορφή A3 αν είναι δυνατόν — δίνει περισσότερο χώρο γραφής)
- Εκτυπώστε 2-3 προσυμπληρωμένα φύλλα σεναρίων για μαθητές χωρίς υπάρχουσα επιχείρηση
- Προετοιμάστε έναν ολοκληρωμένο καμβά ως οπτικό παράδειγμα (flipchart ή προβολόμενο) — χρησιμοποιήστε ένα φανταστικό αλλά ρεαλιστικό αγρόκτημα

- Έχετε διαθέσιμο χαρτί σεμιναρίου και μαρκαδόρους για την ενημέρωση

Πώς να ξεκινήσετε την ενότητα

Ανοίξτε με μια ερώτηση, όχι με μια διάλεξη. Ρωτήστε το δωμάτιο: «Μπορεί κάποιος να περιγράψει την επιχείρησή του με τρεις προτάσεις — τι προσφέρετε, ποιος έρχεται και πώς σας βρίσκει;» Αφήστε 2-3 άτομα να προσπαθήσουν. Οι περισσότεροι θα δυσκολευτούν να είναι συνοπτικοί. Αυτό είναι το θέμα — γι' αυτό χρειαζόμαστε έναν καμβά. Πείτε: «Εάν δεν μπορείτε να περιγράψετε την επιχείρησή σας με τρεις προτάσεις, δεν έχετε ακόμη ένα σαφές μοντέλο. Αυτό διορθώνουμε τώρα».

Ρύθμιση δωματίου

Τραπέζια 4-5 ατόμων. Συνδυάστε έμπειρους φορείς με μαθητές όπου είναι δυνατόν. Κάθε τραπέζι θα πρέπει ιδανικά να έχει συμμετέχοντες από τουλάχιστον δύο χώρες (κατά περίπτωση).

Κατά τη διάρκεια της άσκησης

- Περπατήστε γύρω από το δωμάτιο. Τα πεδία με τα οποία παλεύουν περισσότερο οι άνθρωποι είναι συνήθως η «Πρόταση αξίας» και τα «Τμήματα πελατών». Σπρώξτε απαλά: «Τι λένε οι επισκέπτες ότι τους άρεσε περισσότερο; Αυτή είναι πιθανώς η πρόταση αξίας σας».
- Οι μαθητές μπορεί να αισθάνονται ότι δεν έχουν τίποτα να γράψουν. Υπενθυμίστε τους ότι το φύλλο σεναρίου είναι το σημείο εκκίνησής τους — και ότι το να φαντάζονται μια επιχείρηση είναι ακριβώς ο τρόπος με τον οποίο ξεκινούν οι πραγματικές επιχειρήσεις.
- Εάν κάποιος τελειώσει νωρίς, ρωτήστε: "Ποιο πεδίο έχει μόνο ένα στοιχείο; Αυτή είναι η περιοχή κινδύνου σας».

Πώς να κλείσετε την ενότητα

Γρήγορος γύρος — κάθε άτομο ονομάζει το ισχυρότερο πεδίο και το πιο αδύναμο. Γράψτε τις πιο «αδύναμες» απαντήσεις σε έναν πίνακα. Πιθανότατα θα δείτε μοτίβα (τα κανάλια, οι συνεργασίες και οι ροές εσόδων είναι σχεδόν πάντα αδύναμες). Πείτε: "Αυτά τα αδύναμα σημεία είναι ακριβώς αυτά που σας βοηθά να καλύψετε η υπόλοιπη ενότητα."

Λίστα ελέγχου υλικών

- Πρότυπα εκτυπωμένων επαγγελματικών καμβάδων (1 ανά άτομο)
- Προσυμπληρωμένα φύλλα σεναρίων (3–5 αντίγραφα)
- Ένα ολοκληρωμένο παράδειγμα καμβά (flipchart ή προβαλλόμενο)
- Στυλό και μαρκαδόροι
- Πίνακας σεμιναρίου για σημειώσεις απολογισμού

Ενότητα 1 — Υποστήριξη Έρευνας με Τεχνητή Νοημοσύνη για Εκπαιδευτές

Τι να ερευνήσετε

Παραδείγματα καμβά επιχειρηματικού μοντέλου από αγροτουριστικές δραστηριότητες στην περιοχή σας. Τοπικές προτάσεις αξίας που λειτουργούν. Συνήθη λάθη που κάνουν οι φορείς όταν περιγράφουν την επιχείρησή τους. Πραγματικά παραδείγματα διαφοροποίησης αγροτουρισμού.

Γιατί αυτό έχει σημασία για την παράδοση

Η άσκηση σε καμβά λειτουργεί καλύτερα όταν ο εκπαιδευτής μπορεί να υποδείξει τοπικά παραδείγματα. Ένας αμπελώνας στην περιφέρειά σας είναι πιο πειστικός από μια γενική ευρωπαϊκή περίπτωση.

Προτροπή AI για τον εκπαιδευτή

Αντιγραφή σε ChatGPT, Gemini ή παρόμοια:

«Εκπαιδεύω μικρούς αγροτουριστικούς φορείς στη [χώρα/περιοχή] στη σκέψη του επιχειρηματικού μοντέλου. Δώσε μου: (1) 3 παραδείγματα σαφών προτάσεων αξίας από αγροτουριστικές δραστηριότητες στη [χώρα/περιφέρεια],

(2) τα 3 πιο συνηθισμένα λάθη που κάνουν οι μικροί φορείς όταν περιγράφουν την επιχείρησή τους, (3) 2 παραδείγματα επιτυχημένης διαφοροποίησης αγροτουρισμού στη [χώρα] — τι πρόσθεσαν και γιατί λειτούργησε. Κρατήστε τη γλώσσα απλή και πρακτική».

Έλεγχος εκπαιδευτή πριν από τη χρήση

- Ελέγξτε ότι τα παραδείγματα είναι ρεαλιστικά για μια μικρή επιχείρηση, όχι για μια μεγάλη αγροτική εκμετάλλευση
- Επαληθεύστε ότι υπάρχουν πραγματικά επώνυμες επιχειρήσεις ή προγράμματα
- Απλοποιήστε τη γλώσσα — ξαναγράψτε τους όρους μάρκετινγκ με απλά λόγια
- Βεβαιωθείτε ότι τα παραδείγματα διαφοροποίησης ταιριάζουν με ό,τι είναι νομικά εφικτό στη χώρα σας

Ενότητα 2 — Γνωρίστε τους αριθμούς σας

Διαφάνειες: 8–12 (βλ. Παράρτημα 1 — Σχέδιο παρουσίασης)

Χάσμα δεξιοτήτων	Χωρίς συστηματική παρακολούθηση κόστους. Προσωπικά και επαγγελματικά χρήματα ανάμεικτα. Τα κρυφά κόστη - ίδια εργασία, λογαριασμοί εκτός εποχής, συντήρηση, μικρές επισκευές - δεν υπολογίζονται. Οι περισσότεροι φορείς εκμετάλλευσης δεν μπορούν να πουν εάν πραγματοποιήσαν κέρδη ή ζημιές πέρυσι. Οι νεαροί μαθητές δεν έχουν επίγνωση του πραγματικού κόστους.
Πρακτική λύση	Το Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα — ένα πρότυπο μιας σελίδας που καταγράφει το κόστος (σταθερό, μεταβλητό, κρυφό), τα έσοδα ανά πηγή, τα κέρδη ή τις ζημιές, ένα σημείωμα σεζόν και το κόστος συμμόρφωσης για κάθε μήνα του έτους.
Απτά αποτελέσματα	Ένα συμπληρωμένο πρότυπο Μηνιαίου Οικονομικού Προγράμματος.

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Τι είναι τα πάγια έξοδα;

Κόστος που παραμένει το ίδιο είτε έχετε 5 επισκέπτες είτε 50 επισκέπτες σε έναν μήνα. Δεν αλλάζουν με τη δραστηριότητα — τους πληρώνετε ανεξάρτητα.

Παράδειγμα: Ενοικίαση ή υποθήκη στο ακίνητό σας, ετήσια ασφάλιση, τέλη άδειας, αποπληρωμή δανείου, συνδρομή στο διαδίκτυο. Ένας μικρός ξενώνας πληρώνει 150 €/μήνα ασφάλιση είτε μένει κάποιος είτε όχι.

Τι είναι το μεταβλητό κόστος;

Κόστος που αυξάνεται ή μειώνεται ανάλογα με τον αριθμό των καλεσμένων που έχετε ή την

ποσότητα που παράγετε. Περισσότερη δραστηριότητα = υψηλότερο μεταβλητό κόστος.

Παράδειγμα: Φαγητό για γεύματα επισκεπτών, είδη καθαρισμού, πλυντήριο, καύσιμα για μεταφορά, μισθοί εποχικού προσωπικού. Εάν φιλοξενείτε 20 άτομα για μια γευσιγνωσία αντί για 10, χρειάζεστε περισσότερο κρασί, περισσότερο τυρί, περισσότερες χαρτοπετσέτες.

Τι είναι τα κρυφά κόστη;

Κόστος που είναι πραγματικό, αλλά που οι περισσότεροι μικροί φορείς εκμετάλλευσης δεν καταγράφουν ποτέ. Βρίσκονται «κάτω από την ίσαλο γραμμή» του παγόβουνου.

Παράδειγμα: Οι δικές σας ώρες εργασίας (αν εργαζόσασταν τις ίδιες ώρες για κάποιον άλλο, θα σας πλήρωνε). Μικρές επισκευές κάνετε μόνοι σας. Φθορά στον εξοπλισμό. Η ηλεκτρική ενέργεια για τη θέρμανση του νερού για τους επισκέπτες. Μια φορέας εκμετάλλευσης υπολόγισε ότι μόνο τα προϊόντα πλυντηρίου και καθαρισμού κοστίζουν 120 €/μήνα — δεν το είχε παρακολουθήσει ποτέ.

Τι είναι η εποχικότητα;

Το μοτίβο του πότε η επιχείρησή σας κερδίζει χρήματα και πότε όχι. Στις περισσότερες ευρωπαϊκές αγροτικές περιοχές, το εισόδημα από τον αγροτουρισμό συγκεντρώνεται σε 4-6 μήνες. Αλλά το κόστος - ειδικά το σταθερό κόστος - διαρκεί και τους 12 μήνες.

Παράδειγμα: Στο μεγαλύτερο μέρος της Νότιας και Νοτιοανατολικής Ευρώπης, η ενεργή περίοδος είναι περίπου από τον Απρίλιο έως τον Οκτώβριο, αλλά ποικίλλει ανά περιοχή. Οι ορεινές περιοχές μπορεί να έχουν μικρότερη καλοκαιρινή περίοδο. Οι παράκτιες περιοχές συχνά εκτείνονται μέχρι τα τέλη του φθινοπώρου με μια ενδιάμεση περίοδο (shoulder season) γύρω από τη συγκομιδή της ελιάς.

Τι είναι ο υπολογισμός κέρδους/ζημίας;

Το εισόδημα μείον όλα τα κόστη (σταθερό + μεταβλητό + κρυφό) ισούται με το κέρδος ή τη ζημία σας. Εάν ο αριθμός είναι αρνητικός για ένα μήνα, αυτό μπορεί να είναι φυσιολογικό (χειμώνας). Εάν είναι αρνητικό για ολόκληρο το έτος, το πρόβλημα είναι διαρθρωτικό — διευθύνετε ένα χόμπι, όχι μια επιχείρηση.

Παράδειγμα: Μια μικρή φάρμα με εισόδημα 450 € τον Ιούνιο, 300 € πάγια έξοδα και 150 € μεταβλητό κόστος έχει ακριβώς μηδενικό κέρδος αυτόν τον μήνα. Χρειάζονται είτε περισσότερο εισόδημα είτε χαμηλότερο κόστος μόνο και μόνο για να καλύψουν τα έξοδα (να ισοσκελίσουν).

Τι είναι το κόστος συμμόρφωσης;

Χρήματα που ξοδεύετε για την εκπλήρωση νομικών απαιτήσεων — άδειες, επιθεωρήσεις, πιστοποιητικά υγιεινής, τέλη κατηγοριοποίησης, τεκμηρίωση για την ασφάλεια των τροφίμων. Εύκολο να ξεχαστεί κατά τον προγραμματισμό, αλλά πραγματικό και συχνά ετήσιο.

Παράδειγμα: Στη Βουλγαρία, η διαδικασία κατηγοριοποίησης των καταλυμάτων έχει χρέωση και απαιτεί συγκεκριμένους όρους. Στην Ιταλία, η εγγραφή στο agriturismo περιλαμβάνει περιφερειακούς κανόνες που ποικίλλουν. Στην Ελλάδα, η φορολογία και η αδειοδότηση για την υπηρεσία εστίασης προσθέτουν στο βασικό κόστος.

Εστίαση περιεχομένου

Το «παγόβουνο» του κόστους

Τι βλέπετε πάνω από την ίσαλο γραμμή: σπόροι, τρόφιμα, πρώτες ύλες. Τι βρίσκεται παρακάτω: φόρος, ασφάλιση, μάρκετινγκ, καθαρισμός, συντήρηση, απόσβεση, συμμόρφωση και οι δικές σας ώρες εργασίας. «Ο χρόνος σου έχει ένα τίμημα, ακόμα κι αν κανείς δεν σε πληρώνει γι' αυτόν». Το «παγόβουνο του κόστους» (ή συνολικό κόστος ιδιοκτησίας - TCO) είναι μια μεταφορά που δείχνει ότι η αρχική τιμή αγοράς ενός αγαθού ή υπηρεσίας αποτελεί μόνο την κορυφή του παγόβουνου.

Το πραγματικό οικονομικό βάρος βρίσκεται κρυμμένο «κάτω από την επιφάνεια» και περιλαμβάνει μακροχρόνια έξοδα. Η κορυφή (Ορατό Κόστος): Η αρχική τιμή αγοράς ή το κόστος αρχικής επένδυσης. Η βάση (Κρυφό Κόστος): Έξοδα εγκατάστασης, εκπαίδευσης, ενέργειας, τακτικής συντήρησης, επισκευών, αναβαθμίσεων και τελικής απόσυρσης/απόρριψης.

Πηγές εισοδήματος

Οι περισσότεροι φορείς εκμετάλλευσης εξαρτώνται από μία πηγή. Οι επιχειρήσεις που επιβιώνουν έχουν τουλάχιστον τρία — διαμονή, φαγητό/γευσιγνωσία, δραστηριότητες, άμεσες πωλήσεις προϊόντων. Όχι μεγάλα ρεύματα — απλώς διαφορετικά.

Η πραγματικότητα των 12 μηνών

Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να το αγκυροβολήσουν στην τοπική εποχικότητα. Χρησιμοποιήστε μια οπτική λωρίδα χρόνου 12 μηνών με χρωματική κωδικοποίηση: πράσινο (κέρδη), κίτρινο (κάποια δραστηριότητα), κόκκινο (μόνο κόστος). Οι περισσότεροι μαθητές δεν έχουν δει ποτέ τη χρονιά τους να χαρτογραφείται με αυτόν τον τρόπο.

Η φόρμουλα κέρδους

Έσοδα – Πάγια έξοδα – Μεταβλητά κόστη – Κρυφά κόστη = Κέρδος ή Ζημία. Απλό — αλλά οι περισσότεροι άνθρωποι δεν το έχουν γράψει ποτέ για έναν ολόκληρο χρόνο.

Πρακτική Άσκηση — Το Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα

Στόχος	Δημιουργήστε μια επισκόπηση κόστους-εσόδων 12 μηνών
---------------	---

Τι κάνουν οι μαθητές	Συμπληρώστε ένα πρότυπο μιας σελίδας: μηνιαίο κόστος (σταθερό, μεταβλητό, κρυφό), έσοδα ανά πηγή, κέρδη/ζημιές, σημείωμα σεζόν, γραμμή κόστους συμμόρφωσης. Κυκλώστε τους μήνες στο κόκκινο.
Για έμπειρους φορείς εκμετάλλευσης	Χρησιμοποιήστε πραγματικούς αριθμούς. Οι εκτιμήσεις που σημειώνονται με "?" είναι καλές.
Για φοιτητές / επίδοξους φορείς εκμετάλλευσης	Χρησιμοποιήστε ένα προσυμπληρωμένο σενάριο που παρέχεται από τον εκπαιδευτή.
Χρόνος	20 λεπτά (15 εργασία + 5 κοινή χρήση)
Απολογισμός	Κάθε μαθητής ονομάζει ένα κρυφό κόστος που δεν είχε υπολογίσει και έναν μήνα κινδύνου.

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάνω	Μην
Καταγράψτε κάθε κόστος, ακόμα και τα μικρά — αθροίζονται πιο γρήγορα από όσο νομίζετε	Μην αναμιγνύετε προσωπικά χρήματα και επαγγελματικά χρήματα — ακόμα κι αν είναι όλα «η ίδια τσέπη»
Μετρήστε τις δικές σας ώρες εργασίας και δώστε τους μια τιμή (τουλάχιστον τον κατώτατο μισθό)	Μην αντιμετωπίζετε τον χρόνο σας ως δωρεάν — αυτό είναι το πιο συνηθισμένο λάθος στον μικρό αγροτουρισμό



Προγραμματίστε τον προϋπολογισμό σας για 12 μήνες, όχι μόνο για την εποχή	Μην ξεδεύετε το καλοκαιρινό εισόδημα σαν να μην υπάρχει χειμώνας
Παρακολουθήστε το κόστος συμμόρφωσης ξεχωριστά — είναι εύκολο να το ξεχάσετε και δύσκολο να το αποφύγετε	Μην αγνοείτε τα τέλη αδειών, τις επιθεωρήσεις και τις ανανεώσεις ασφάλισης — έρχονται κάθε χρόνο
Ελέγχετε τους αριθμούς σας κάθε μήνα, έστω και κατά προσέγγιση — μια ανασκόπηση 5 λεπτών αποτρέπει μια έκπληξη στο τέλος του έτους	Μην περιμένετε μέχρι τον Δεκέμβριο για να ανακαλύψετε ότι χάσατε χρήματα τον Μάρτιο

Παραδείγματα προς χρήση

- Ένας αμπελώνας με καταλύματα, γευσιγνωσίες και μουσείο. Πώς η κατανομή του εισοδήματος σε 4 πηγές αλλάζει τη μηνιαία εικόνα. Το θερμικό/μεταλλικό νερό κοντά ως «χειμερινό όπλο» παραμένει αχρησιμοποίητο.
- **Ιταλία:** Ένας αγροτουρισμός όπου πέντε ροές εισοδήματος σημαίνουν ότι κανένας κακός μήνας δεν είναι μοιραίος - αλλά ο ιδιοκτήτης εξακολουθεί να παρακολουθεί το κόστος μηνιαίως επειδή «ακόμη και πέντε ροές μπορεί να διαρρεύσουν».
- Ένας συνεταιρισμός όπου τα κοινά έξοδα (εξοπλισμός, μάρκετινγκ, ένα φορτηγό) αλλάζουν δραματικά το μηνιαίο στιγμιότυπο κάθε μέλους σε σύγκριση με το να εργάζονται μόνοι.

Οδηγίες προσαρμογής

Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να αντικαταστήσουν ή να συμπληρώσουν τα παραδείγματα με τοπικά ισοδύναμα. Το βασικό μήνυμα — διαχωρίστε τις δαπάνες σας, χαρτογραφήστε το εισόδημά σας, κοιτάξτε ολόκληρο το έτος — ισχύει σε κάθε ευρωπαϊκό αγροτικό περιβάλλον.

Οδηγίες διευκόλυνσης — Ενότητα 2

Πριν από τη συνεδρία

- Εκτύπωση ενός προτύπου Μηνιαίου Οικονομικού Προγράμματος ανά συμμετέχοντα
- Εκτύπωση 2–3 προσυμπληρωμένων φύλλων σεναρίου (ίδια δουλειά με το σενάριο της Ενότητας 1, τώρα με στοιχεία κόστους και εσόδων)
- Προετοιμάστε μια απλή απεικόνιση «παγόβουνου» — σχεδιασμένη σε πίνακα σεμιναρίου ή προβαλλόμενη
- Έχετε διαθέσιμες αριθμομηχανές (ή επιβεβαιώστε ότι οι συμμετέχοντες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τηλέφωνα)
- Εάν είναι δυνατόν, προετοιμάστε ένα ολοκληρωμένο παράδειγμα στιγμιότυπου 12 μηνών για να δείξετε πώς φαίνεται το ολοκληρωμένο πρότυπο

Πώς να ξεκινήσετε την ενότητα

Σχεδιάστε ή δείξτε την εικόνα του παγόβουνου. Ρωτήστε: «Τι κοστίζει η λειτουργία της φάρμας ή του ξενώνα σας; Δώσε μου παραδείγματα». Γράψτε τις απαντήσεις στον πίνακα σεμιναρίου — πάνω από τη γραμμή εάν είναι προφανείς, κάτω εάν είναι κρυμμένες. Οι περισσότερες απαντήσεις θα είναι παραπάνω. Στη συνέχεια, πείτε: «Τώρα επιτρέψτε μου να προσθέσω μερικά που μάλλον ξεχάσατε...» και προσθέστε: το δικό σας ωράριο εργασίας, συντήρηση, προϊόντα καθαρισμού, μικρές επισκευές, τέλη συμμόρφωσης, τραπεζικά έξοδα. Μετρήστε τα στοιχεία κάτω

από τη γραμμή. Πάντα υπάρχουν περισσότερα.

Κατά τη διάρκεια της άσκησης

- Το μεγαλύτερο εμπόδιο είναι «Δεν ξέρω τον ακριβή αριθμό». Επαναλάβετε: «Γράψτε την καλύτερη εικασία σας και σημειώστε την με ένα ερωτηματικό. Μια εικασία είναι καλύτερη από ένα κενό κελί».
- Βοήθεια με την εκτίμηση μεταβλητού κόστους: «Πόσα ξοδεύετε όταν έρχεται ένας επισκέπτης; Σκεφτείτε το φαγητό, τον καθαρισμό, το επιπλέον νερό και το ρεύμα».
- Μερικοί συμμετέχοντες θα ανακαλύψουν ότι χάνουν χρήματα. Μην δραματοποιείτε. Πες: «Τώρα ξέρεις. Αυτό είναι το πρώτο βήμα για να το αλλάξουμε».

Πώς να κλείσετε την ενότητα

Κάθε άτομο μοιράζεται ένα κρυφό κόστος που δεν είχε υπολογίσει και έναν μήνα κινδύνου. Εάν το επιτρέπει ο χρόνος, ρωτήστε: «Ποιος έχει περισσότερους από 3 μήνες στο κόκκινο;» Αυτό γεφυρώνει την Ενότητα 3 (τιμολόγηση) και την Ενότητα 4 (χρηματοδότηση).

Λίστα ελέγχου υλικών

- Έντυπα πρότυπα Μηνιαίου Οικονομικού Προγράμματος (1 ανά άτομο)
- Προσυμπληρωμένα φύλλα σεναρίων (3–5 αντίγραφα)
- Απεικόνιση παγόβουνου (πίνακας σεμιναρίου ή προβαλλόμενη)
- Ένα ολοκληρωμένο παράδειγμα στιγμιότυπου (προαιρετικό αλλά χρήσιμο)
- Αριθμομηχανές ή τηλέφωνα
- Στυλό

Ενότητα 2 — Ερευνητική υποστήριξη με ΤΝ για εκπαιδευτές

Τι να ερευνήσετε

Τυπικές δομές κόστους για μικρές αγροτουριστικές επιχειρήσεις στη χώρα σας. Κρυφό κόστος που συνήθως ξεχνούν οι φορείς εκμετάλλευσης. Εποχιακά εισοδηματικά πρότυπα για την περιοχή σας. Κόστος συμμόρφωσης ειδικά για τους εθνικούς σας κανονισμούς.

Γιατί αυτό έχει σημασία για την παράδοση

Τα επίπεδα κόστους, τα ποσοστά ασφάλισης και τα εποχιακά μοτίβα ποικίλλουν σε όλη την Ευρώπη. Ένας εκπαιδευτής με τοπικούς αριθμούς - ακόμη και κατά προσέγγιση εύρη - κάνει την άσκηση του οικονομικού σχεδίου πολύ πιο αξιόπιστη.

Προτροπή ΑΙ για τον εκπαιδευτή

Αντιγραφή σε ChatGPT, Gemini ή παρόμοια:

«Εκπαιδεύω μικρούς αγροτουριστικούς φορείς στη [χώρα/περιοχή] σχετικά με την παρακολούθηση κόστους και τον οικονομικό σχεδιασμό. Δώστε μου: (1) μια ρεαλιστική ανάλυση του μηνιαίου κόστους για μια μικρή αγροτουριστική εκμετάλλευση με 3-5 δωμάτια στη [χώρα], (2) το τυπικό εποχιακό μοτίβο — ποιοι μήνες έχουν εισόδημα, ποιοι έχουν μόνο κόστος, (3) το κύριο κόστος συμμόρφωσης που αντιμετωπίζει ένας φορέας εκμετάλλευσης στη [χώρα] (άδειες, επιθεωρήσεις, κατηγοριοποίηση, ασφάλιση). Χρησιμοποιήστε κατά προσέγγιση εύρη σε EUR. Κρατήστε το πρακτικό.»

Έλεγχος εκπαιδευτή πριν από τη χρήση

- Επαληθεύστε τα εύρη κόστους σε σχέση με τις δικές σας γνώσεις για τις τοπικές τιμές
- Ελέγξτε τις απαιτήσεις συμμόρφωσης με την ισχύουσα εθνική νομοθεσία
- Βεβαιωθείτε ότι το εποχιακό μοτίβο ταιριάζει με τη συγκεκριμένη περιοχή σας
- Αφαίρεση στοιχείων που δεν ισχύουν για πολύ μικρούς φορείς εκμετάλλευσης (κάτω των 10 κλινών)

Ενότητα 3 — Ορίστε τη σωστή τιμή

Διαφάνειες: 13–16 (βλ. Παράρτημα 1 — Σχέδιο παρουσίασης)

Χάσμα δεξιοτήτων	Οι τιμές καθορίζονται από ένστικτο, από την αντιγραφή του φθηνότερου γείτονα ή από τον φόβο της «υπερβολικής χρέωσης». Δεν περιλαμβάνεται η αξία της εργασίας και της εμπειρίας. Δεν υπάρχει διαφορά μεταξύ της καθημερινής και της τιμής αιχμής. Καμία κατανόηση του τρόπου με τον οποίο η επεξεργασία και η εμπειρία προσθέτουν αξία πέρα από το ακατέργαστο προϊόν.
Πρακτική λύση	Η μέθοδος της Κάρτας Τιμής — υπολογίστε μια κατώτατη τιμή (ελάχιστο βάσει κόστους), προσθέστε ένα premium αξίας (ιστορία, συσκευασία, εμπειρία), προσδιορίστε 2 πρόσθετα και ορίστε έναν διαχωρισμό αιχμής/καθημερινής.
Απτά αποτελέσματα	Μια συμπληρωμένη Κάρτα Τιμών.

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Τι είναι η κατώτατη τιμή;

Η χαμηλότερη τιμή που μπορείτε να χρεώσετε χωρίς να χάσετε χρήματα. Βασίζεται στο πραγματικό σας κόστος — ό,τι χρειάζεται για την παραγωγή ή την παράδοση του προϊόντος ή της εμπειρίας, συμπεριλαμβανομένου του δικού σας χρόνου. Κάτω από αυτόν τον αριθμό, κάθε πώληση είναι απώλεια.

Παράδειγμα: Ένα βάζο σπιτικής μαρμελάδας κοστίζει 1,80 € σε υλικά, 0,50 € σε συσκευασία, 0,30 € σε ενέργεια και 1,00 € στην εργασία σας (30 λεπτά με τον κατώτατο μισθό). Κατώτατη τιμή: 3,60 €. Αν το πουλήσετε για 3,00 € «επειδή αυτό χρεώνει ο γείτονας», χάνετε 0,60 € σε κάθε βάζο.

Τι είναι το premium αξίας;

Το επιπλέον ποσό που μπορείτε να χρεώσετε πάνω από την κατώτατη τιμή λόγω του τι σημαίνει το προϊόν ή η εμπειρία σας για τον αγοραστή — η ιστορία πίσω από αυτό, το σκηνικό, ο τρόπος που παρουσιάζεται, η αίσθηση που δημιουργεί.

Παράδειγμα: Το ίδιο μέλι — πωλείται σε πλαστική σακούλα στην άκρη του δρόμου για 5 €/kg ή πωλείται σε γυάλινο βάζο με ετικέτα με κάρτα για τις μέλισσες και την κοιλάδα σε επίσκεψη σε αγρόκτημα για 10 €. Το ίδιο μέλι. Διπλασιάστε την τιμή. Η διαφορά είναι η συσκευασία, η ιστορία και το σκηνικό.

Τι είναι τα πρόσθετα;

Μικρά πρόσθετα που αυξάνουν τη συνολική τιμή χωρίς να αυξάνουν σημαντικά το κόστος. Λειτουργούν επειδή ο επισκέπτης είναι ήδη εκεί, ήδη αφοσιωμένος (έχει τραβηχτεί το ενδιαφέρον του), ήδη σε αγοραστική διάθεση.

Παράδειγμα: Μια γευσίγνωσια κρασιού κοστίζει 12 €/άτομο. Προσθήκη 1: ένα μπουκάλι για το σπίτι με "έκπτωση γευσίγνωσιας" (7 ευρώ αντί για 9 ευρώ). Πρόσθετο 2: μια τυπωμένη κάρτα συνταγών για το τοπικό τυρί (0,20 € για εκτύπωση). Η επίσκεψη των 12€ γίνεται 19€+ χωρίς να αλλάζει πολύ η

Τι είναι η τιμολόγηση αιχμής/εκτός αιχμής;

Χρεώνοντας περισσότερο όταν η ζήτηση είναι υψηλότερη (Σαββατοκύριακα, αργίες, φεστιβάλ, περίοδος συγκομιδής) και λιγότερο όταν η ζήτηση είναι χαμηλότερη. Αυτή είναι η συνήθης πρακτική σε όλο τον ευρωπαϊκό τουρισμό και βοηθά στην εξομάλυνση του εισοδήματος.

Παράδειγμα: Μια επίσκεψη στο αγρόκτημα κοστίζει 10 €/άτομο την Πέμπτη και 14 €/άτομο το Σάββατο. Κανείς δεν το βρίσκει άδικο - τα ξενοδοχεία, οι αεροπορικές εταιρείες και τα εστιατόρια το κάνουν παντού.

Τι είναι η αλυσίδα αξίας;

Η ιδέα ότι κάθε βήμα επεξεργασίας και παρουσίασης προσθέτει αξία — και επομένως επιτρέπει υψηλότερη τιμή. Η πρώτη ύλη < το επεξεργασμένο προϊόν < εμπειρία που βασίζεται στο προϊόν.

Παράδειγμα: Ωμά σταφύλια (1 €/κιλό) → Εμφιαλωμένο κρασί (7 €/μπουκάλι) → Γευσιγνωσία κρασιού στον αμπελώνα με θέα και ιστορία (25 €/άτομο). Τα σταφύλια είναι ίδια. Η τιμή πολλαπλασιάστηκε 25 φορές.

Εστίαση περιεχομένου

Γιατί η τιμολόγηση με βάση το ένστικτο δεν λειτουργεί

Συνηθισμένα λάθη: τιμολόγηση κάτω από το δικό σας κόστος χωρίς να το γνωρίζετε. Αντιγραφή του φθηνότερου ανταγωνιστή. Χρεώνοντας το ίδιο τον Αύγουστο και τον Φεβρουάριο. Χωρίς να συμπεριλαμβάνεται ο χρόνος σας. «Οι χαμηλές τιμές δεν προσελκύουν καλύτερους επισκέπτες. Προσελκύουν επισκέπτες που παραπονιούνται περισσότερο».

Κατώτατη τιμή — βήμα προς βήμα

Παράδειγμα εργασίας: ένα πρωινό στο αγρόκτημα ή μια συνεδρία γευσιγνωσίας. Καταγράψτε κάθε κόστος. Προσθήκη περιθωρίου. Αυτό είναι το ελάχιστο. Εάν η αγορά δεν το πληρώσει, το προϊόν κοστίζει πάρα πολύ για να κατασκευαστεί — δεν είναι «πολύ ακριβό».

Η αλυσίδα αξίας σε δράση

Ακατέργαστο προϊόν → μεταποιημένο προϊόν → εμπειρία. Αυτή είναι η πιο σημαντική έννοια στην τιμολόγηση του αγροτουρισμού. Δείτε το με τοπικά παραδείγματα.

Πρόσθετα και τιμές αιχμής

Δύο μικρά έξτρα που ανεβάζουν το εισιτήριο. Τιμολόγηση καθημερινής έναντι Σαββατοκύριακου. Και τα δύο είναι φυσιολογικά, και τα δύο είναι δίκαια, και τα δύο βελτιώνουν το εισόδημα χωρίς να αυξάνουν την προσπάθεια αναλογικά.

Πρακτική Άσκηση — Δημιουργήστε την Κάρτα Τιμών σας

Στόχος	Δημιουργήστε μια δομημένη τιμή για ένα προϊόν ή μια εμπειρία
Τι κάνουν οι μαθητές	Διαλέξτε ένα στοιχείο. Υπολογίστε την κατώτατη τιμή. Προσθέστε premium αξίας με αιτιολόγηση. Προσδιορίστε 2 πρόσθετα. Ορίστε την τιμή καθημερινής και την τιμή αιχμής.
Για έμπειρους φορείς	Χρησιμοποιήστε ένα πραγματικό προϊόν ή εμπειρία από τη δική τους



εκμετάλλευσης	επιχείρηση.
Για φοιτητές / επίδοξους φορείς εκμετάλλευσης	Τιμολογήστε ένα προϊόν σεναρίου (π.χ. μια γευσιγνωσία κρασιού διάρκειας 90 λεπτών για 8 άτομα με ένα μπουκάλι για το σπίτι).
Χρόνος	15 λεπτά (10 εργασία + 5 σύγκριση στο τραπέζι)
Απολογισμός	Ποιος είχε την υψηλότερη τιμή; Ποιος είχε τη χαμηλότερη τιμή; Γιατί;

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάνω	Μην
Πάντα να υπολογίζετε την κατώτατη τιμή σας πριν αποφασίσετε τι θα χρεώσετε — γνωρίζετε το ελάχιστο	Μην ορίζετε τιμή κοιτάζοντας τι χρεώνει ο φθηνότερος ανταγωνιστής
Συμπεριλάβετε τη δική σας εργασία στον υπολογισμό του κόστους — ο χρόνος σας αξίζει τουλάχιστον τον κατώτατο μισθό	Μην ξεχάσετε να μετρήσετε τις δικές σας ώρες — το «το έκανα μόνος μου» δεν είναι το ίδιο με το «ήταν δωρεάν»
Χρεώστε περισσότερα για εμπειρίες παρά για ακατέργαστα προϊόντα — η ιστορία και το σκηνικό έχουν πραγματική αξία	Μην αισθάνεστε ένοχοι για την προσθήκη ενός premium αξίας — οι επισκέπτες πληρώνουν για την εμπειρία, όχι μόνο για το προϊόν
Ορίστε διαφορετικές τιμές για τις καθημερινές και τα Σαββατοκύριακα/αργίες — η ζήτηση είναι διαφορετική, οι τιμές θα πρέπει να είναι επίσης	Μην χρεώνετε την ίδια τιμή όλο το χρόνο — ο Αύγουστος και ο Φεβρουάριος δεν είναι η ίδια αγορά
Προσφέρετε πρόσθετα που σας κοστίζουν λίγο, αλλά προσθέτουν αντιληπτή αξία (κάρτες συνταγών, δείγματα, φωτογραφικά σποτ)	Μην περιπλέκετε υπερβολικά τα πρόσθετα — διατηρήστε τα απλά και εύκολα στην παράδοση

Παραδείγματα προς χρήση

- **Μια φάρμα αμυγδάλων — ωμά αμύγδαλα → ταχίνι → εκπαιδευτική επίσκεψη.** Τρεις μονάδες τιμής από μία καλλιέργεια. Επίσης: σύγκριση των τοπικών τιμών μελιού με μια γνωστή τουριστική περιοχή — ίδια ποιότητα, διαφορετική τιμή, διαφορετική συσκευασία.
- **Ιταλία:** Ένα πρωινό agriturismo — συμπεριλαμβανομένων των δικών σας προϊόντων στην τιμή του δωματίου μετατρέπει ένα γεύμα σε καθημερινή βιτρίνα προϊόντων και κανάλι πωλήσεων. Μάθημα μαγειρικής στα 45 €/άτομο — το κόστος των συστατικών είναι 3 €, τα υπόλοιπα είναι εμπειρία.
- **Ελλάδα:** Ένας μικρός παραγωγός ελαιολάδου που ξεκίνησε να πουλάει στα 4 €/λίτρο στην άκρη του δρόμου και τώρα πουλάει στα 12 €/λίτρο σε επώνυμες φιάλες σε φεστιβάλ φαγητού. Ίδιο λάδι, διαφορετική παρουσίαση.

Οδηγίες προσαρμογής

Η μέθοδος τιμολόγησης είναι καθολική. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να χρησιμοποιούν τοπικά προϊόντα και τοπικά επίπεδα τιμών στα επεξεργασμένα παραδείγματα. Η έννοια της αλυσίδας

αξίας λειτουργεί με οποιοδήποτε γεωργικό προϊόν — ελιές, λεβάντα, τυρί, σαφράν, μέλι, κρασί, βότανα.

Οδηγίες διευκόλυνσης — Ενότητα 3

Πριν από τη συνεδρία

- Εκτύπωση ενός προτύπου Κάρτας Τιμής ανά συμμετέχοντα
- Προετοιμασία της απεικόνισης αλυσίδας αξίας: ακατέργαστο προϊόν → επεξεργασμένο προϊόν → εμπειρία (με τιμή σε κάθε βήμα)
- Εάν είναι δυνατόν, φέρτε πραγματικά προϊόντα για σύγκριση (π.χ. μέλι σε πλαστική σακούλα έναντι επώνυμου βάζου)
- Προετοιμάστε ένα ολοκληρωμένο παράδειγμα Κάρτας Τιμών για να το δείξετε πριν από την άσκηση

Πώς να ξεκινήσετε την ενότητα

Κρατήστε ψηλά δύο προϊόντα (ή δείξτε φωτογραφίες): το ίδιο μέλι σε πλαστική σακούλα και σε επώνυμο βάζο. Ρωτήστε: «Πόσα θα πληρώνετε για αυτό; Και αυτό;» Οι απαντήσεις θα είναι διαφορετικές. Μετά πείτε: «Το μέλι είναι το ίδιο. Οι μέλισσες είναι ίδιες. Λοιπόν, τι πληρώνεις πραγματικά;» Αφήστε τους να απαντήσουν — συσκευασία, ιστορία, παρουσίαση, εμπιστοσύνη. Πείτε: «Αυτό είναι που λέμε premium αξίας. Και οι περισσότεροι από εσάς δεν το χρεώνετε».

Κατά τη διάρκεια της άσκησης

- Το πιο συνηθισμένο πρόβλημα είναι ότι οι συμμετέχοντες τιμολογούν πολύ χαμηλά. Ρωτήστε: «Συμπεριλάβατε τον χρόνο σας; Πόσες ώρες διαρκεί αυτό;» Υπολογίστε ξανά μαζί τους.
- Εάν ο όμιλος είναι διεθνής, ζητήστε από έναν Ιταλό ή Έλληνα φορέα να μοιραστεί την τιμή του για ένα συγκρίσιμο προϊόν. Αφήστε τη σύγκριση να μιλήσει.
- Για πρόσθετα, δώστε συγκεκριμένα παραδείγματα: κάρτα συνταγής (0,20 €), μικρό δείγμα, ευκαιρία φωτογραφίας, "πιστοποιητικό συμμετοχής".

Πώς να κλείσετε την ενότητα

Ρωτήστε: "Πόσοι από εσάς ορίζετε υψηλότερη τιμή από αυτήν που χρεώνετε αυτήν τη στιγμή;" Τα περισσότερα χέρια θα ανέβουν. Πείτε: «Αυτό το χάσμα μεταξύ της τρέχουσας τιμής σας και της τιμής που μόλις υπολογίσατε — αυτά είναι τα χρήματα που αφήνετε στο τραπέζι κάθε μέρα».

Λίστα ελέγχου υλικών

- Εκτυπωμένα πρότυπα καρτών τιμών (1 ανά άτομο)
- Απεικόνιση αλυσίδας αξίας (πίνακας σεμιναρίου ή προβολή)
- Πραγματικά προϊόντα για σύγκριση (αν υπάρχουν) ή φωτογραφίες
- Ένα ολοκληρωμένο παράδειγμα Κάρτας Τιμής
- Ολοκληρωμένα Μηνιαία Οικονομικά Προγράμματα από την Ενότητα 2 (οι συμμετέχοντες)
- Στυλό, αριθμομηχανές/τηλέφωνα

Ενότητα 3 — Ερευνητική υποστήριξη της τεχνητής νοημοσύνης για εκπαιδευτές

Τι να ερευνήσετε

Τυπική τιμολόγηση για αγροτουριστικές εμπειρίες στην περιοχή σας. Παραδείγματα αλυσίδας αξίας με χρήση τοπικών προϊόντων. Σύγκριση τιμών μεταξύ της χώρας σας και των γειτονικών χωρών. Πρόσθετες ιδέες που λειτουργούν τοπικά.

Γιατί αυτό έχει σημασία για την παράδοση

Η τιμολόγηση είναι το πιο ευαίσθητο θέμα. Οι φορείς εκμετάλλευσης υποχρεώνουν και αντιστέκονται στην αύξηση των τιμών. Οι τοπικές συγκρίσεις τιμών —ιδίως οι διασυνοριακές— είναι το ισχυρότερο εργαλείο για την ανάδειξη του χάσματος.

Προτροπή AI για τον εκπαιδευτή

Αντιγραφή σε ChatGPT, Gemini ή παρόμοια:

«Εκπαιδεύω μικρούς αγροτουριστικούς φορείς στη [χώρα/περιοχή] σχετικά με την τιμολόγηση. Δώστε μου: (1) τυπικά εύρη τιμών για κοινές αγροτουριστικές εμπειρίες στη [χώρα] — δωμάτιο ανά διανυκτέρευση, γευσιγνωσία κρασιού, μάθημα μαγειρικής, ξενάγηση στο αγρόκτημα, (2) τις ίδιες τιμές στη [γειτονική χώρα] για σύγκριση, (3) 3 παραδείγματα αλυσίδας αξίας με χρήση τοπικού προϊόντος από [περιοχή] — ακατέργαστο → επεξεργασμένο → τιμή εμπειρίας, (4) 5 απλές πρόσθετες ιδέες για μικρές εκμεταλλεύσεις. Κρατήστε το πρακτικό με τις τιμές σε ευρώ».

Έλεγχος εκπαιδευτή πριν από τη χρήση

- Επαληθεύστε τα εύρη τιμών ελέγχοντας τις πραγματικές καταχωρίσεις στο Booking.com για την περιοχή σας
- Βεβαιωθείτε ότι η σύγκριση μεταξύ των χωρών είναι δίκαιη — παρόμοια ποιότητα και ρύθμιση
- Ελέγξτε ότι τα παραδείγματα αλυσίδας αξίας χρησιμοποιούν προϊόντα που αναπτύσσονται πραγματικά στην περιοχή σας
- Δοκιμάστε τις πρόσθετες ιδέες — θα λειτουργούσαν σε μια πραγματική τοπική φάρμα;

Ενότητα 4 — Βρείτε τα χρήματα, ξεκινήστε από μικρά

Διαφάνειες: 17–20 (βλ. Παράρτημα 1 — Σχέδιο παρουσίασης)

Χάσμα δεξιοτήτων	Οι φορείς εκμετάλλευσης έχουν ακούσει για τη χρηματοδότηση της ΕΕ, αλλά πιστεύουν ότι είναι «για μεγάλες εταιρείες» ή «αδύνατη γραφειοκρατία». Πολλοί περιμένουν μια μεγάλη επιχορήγηση και δεν κάνουν τίποτα στο μεταξύ. Οι νεαροί μαθητές δεν γνωρίζουν τα συστήματα χρηματοδότησης. Χαμηλή γνώση των επιλογών διαφοροποίησης που χρειάζονται ελάχιστη ή καθόλου επένδυση.
Πρακτική λύση	Το σχέδιο 2 κομματιών — Κομμάτι Α: προσδιορίστε μια ρεαλιστική διαδρομή χρηματοδότησης και προετοιμάστε τα βασικά. Κομμάτι Β: επιλέξτε μια ενέργεια χαμηλού κόστους που μπορείτε να ξεκινήσετε τις επόμενες 60 ημέρες χωρίς καμία χρηματοδότηση.
Απτά αποτελέσματα	Ένα ολοκληρωμένο σχέδιο χρηματοδότησης και επόμενων 60 ημερών.

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Τι είναι η Κοινή Γεωργική Πολιτική (ΚΓΠ);

Το κύριο πλαίσιο της ΕΕ για τη στήριξη της γεωργίας και των αγροτικών περιοχών. Παρέχει χρηματοδότηση σε αγρότες, παραγωγούς τροφίμων και αγροτικές κοινότητες σε όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ. Δεν είναι ένα πρόγραμμα — είναι ένα μεγάλο σύστημα με πολλά υποπρογράμματα.

Παράδειγμα: Στο πλαίσιο της ΚΓΠ, μια μικρή γεωργική εκμετάλλευση μπορεί να λάβει στήριξη μέσω της ΚΓΠ για τη διαφοροποίηση προς τον τουρισμό, τη βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης ή την εμπορία τοπικών προϊόντων — εάν γνωρίζει πού να υποβάλει αίτηση και πληροί τις βασικές προϋποθέσεις.

Τι είναι το LEADER / CLLD;

Μια προσέγγιση από τη βάση προς την κορυφή για την αγροτική ανάπτυξη που χρηματοδοτείται μέσω της ΚΓΠ. Το LEADER λειτουργεί μέσω των Ομάδων Τοπικής Δράσης (ΟΤΔ) — τοπικών οργανώσεων που αποφασίζουν ποια μικρά έργα χρηματοδοτούνται στην περιοχή τους. Είναι ειδικά σχεδιασμένο για έργα μικρής κλίμακας σε επίπεδο κοινότητας.

Παράδειγμα: Μια τοπική ΟΤΔ χρηματοδότησε ένα μικρό έργο σήμανσης για τοπικές εκμεταλλεύσεις ανοικτές στους επισκέπτες. Η αίτηση ήταν σύντομη, ο προϋπολογισμός ήταν μικρός και η απόφαση ελήφθη τοπικά — όχι στην πρωτεύουσα ή στις Βρυξέλλες.

Τι είναι η ΟΤΔ (Ομάδα Τοπικής Δράσης);

Σύμπραξη τοπικών δημόσιων και ιδιωτικών οργανισμών που διαχειρίζεται τη χρηματοδότηση του LEADER σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Η ΟΤΔ σας είναι το πρώτο σημείο επαφής σας για τη χρηματοδότηση της αγροτικής ανάπτυξης.

Παράδειγμα: «Πηγαίνετε στο γραφείο της ΟΤΔ. Συστηθείτε. Ρωτήστε: ποιες κλήσεις είναι ανοιχτές αυτήν τη στιγμή; Είναι εκεί για να βοηθήσουν — αυτή είναι η δουλειά τους».

Τι είναι το ΠΑΑ (Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης);

Το εθνικό πρόγραμμα μέσω του οποίου κάθε χώρα της ΕΕ κατανέμει το μερίδιό της από τα κονδύλια αγροτικής ανάπτυξης της ΚΓΠ. Κάθε χώρα έχει το δικό της ΠΑΑ με τις δικές της προτεραιότητες και κανόνες εφαρμογής.

Παράδειγμα: Η Βουλγαρία διαθέτει το εθνικό πρόγραμμα αγροτικής ανάπτυξης (ΕΠΑΑ). Η Ιταλία διαθέτει περιφερειακά προγράμματα PSR. Η Ελλάδα λειτουργεί μέσω του εθνικού στρατηγικού της σχεδίου για την ΚΓΠ.

Τι είναι η διαφοροποίηση εισοδήματος;

Προσθήκη νέων τρόπων για να κερδίσετε χρήματα χωρίς να εγκαταλείψετε τη βασική γεωργική σας δραστηριότητα. Ο στόχος είναι να μειωθεί η εξάρτηση από μία μόνο πηγή εισοδήματος.

Παράδειγμα: Ένας αμπελώνας που πουλούσε μόνο κρασί στην αγορά τώρα προσφέρει επίσης γευσιγνωσίες το Σαββατοκύριακο, πουλάει απευθείας από το αγρόκτημα και φιλοξενεί μία εκδήλωση συγκομιδής σταφυλιών κάθε φθινόπωρο. Τρεις νέες ροές εισοδήματος, καμία σημαντική επένδυση.

Τι είναι το συνεταιριστικό μοντέλο ή το μοντέλο επιμερισμένης δαπάνης;

Δύο ή περισσότεροι φορείς εκμετάλλευσης μοιράζονται το κόστος — εξοπλισμός, μάρκετινγκ, μεταφορά ή προσωπικό — για τη μείωση των ατομικών εξόδων.

Παράδειγμα: «Σε μέρη της Ιταλίας, οι αγρότες μοιράζονται ένα φορτηγό παράδοσης, έναν διαφορέα μέσων κοινωνικής δικτύωσης και ένα κοινό περίπτερο σε φεστιβάλ φαγητού. Τα πάντα έξοδά τους είναι τα μισά από αυτά που θα πλήρωναν μόνοι τους».

Εστίαση περιεχομένου

ΚΓΠ / LEADER / ΠΑΑ σε απλή γλώσσα

Τι χρηματοδοτούν, ποιος μπορεί να υποβάλει αίτηση, πώς φαίνεται η διαδικασία. Χωρίς ορολογία. «Το LEADER είναι ακριβώς για το είδος του μικρού έργου που σκέφτεστε».

Πού να κοιτάξετε — ανά χώρα

Παρουσιάζεται ως κάρτα αναφοράς. Κάθε χώρα έχει το δικό της πρόγραμμα αγροτικής ανάπτυξης, τη δική της δομή LEADER/ΤΑΠΤΚ και τις δικές της επιλογές διασυνοριακής συνεργασίας. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να ερευνήσουν τα ειδικά προγράμματα που είναι διαθέσιμα στα μέτρα της περιοχής τους. Οι εκπαιδευτές σε άλλες χώρες προετοιμάζουν ένα τοπικό ισοδύναμο.

Ιδέες χαμηλού κόστους που δεν χρειάζονται επιχορήγηση

Εποχιακές γευσιγνωσίες, μικρά εργαστήρια, γωνιά αγροτικού καταστήματος, εκδηλώσεις για την ημέρα του τρύγου, μια συσκευασμένη «επίσκεψη» + γεύση + αγορά, κοινόχρηστο μάρκετινγκ με έναν γείτονα.

Ελαφρύ άγγιγμα στις πιστοποιήσεις

ΠΟΠ, ΠΓΕ, οικολογικά σήματα — οι μαθητές δεν τα χρειάζονται για να ξεκινήσουν, αλλά η γνώση της ύπαρξής τους βοηθά στον προγραμματισμό εκ των προτέρων. Λεπτομερής κάλυψη στο Module 3.

Ευρωπαϊκή οπτική γωνία (πρακτική, όχι θεωρητική)

Η χρηματοδότηση ευνοεί έργα που δείχνουν περιβαλλοντική ευθύνη, τοπικές αλυσίδες εφοδιασμού και κοινοτικό όφελος. «Εάν χρησιμοποιείτε τοπικά προϊόντα, μειώνετε τα απόβλητα και απασχολείτε ντόπιους, έχετε ήδη τη μισή γλώσσα που χρειάζεται μια αίτηση χρηματοδότησης».

Πρακτική άσκηση — Η χρηματοδότησή μου και το σχέδιο των επόμενων 60 ημερών

Στόχος	Προσδιορισμός μιας οδού χρηματοδότησης και μιας άμεσης δράσης χαμηλού κόστους
Τι κάνουν οι μαθητές	Δύο κομμάτια σε ένα πρότυπο. Κομμάτι Α: ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης, έγγραφο που πιθανώς χρειάζονται, με ποιον να επικοινωνήσετε, ημερομηνία-στόχος. Κομμάτι Β: μία δράση τις επόμενες 60 ημέρες χωρίς χρηματοδότηση — τι, πρώτο βήμα, ημερομηνία έναρξης.
Για έμπειρους φορείς εκμετάλλευσης	Και τα δύο κομμάτια βασίζονται στην πραγματική τους κατάσταση.

Για φοιτητές / επίδοξους φορείς εκμετάλλευσης	Κομμάτι Α: ίδιο. Κομμάτι Β: αναδιατυπώθηκε ως «πρώτο βήμα για να δοκιμάσω την ιδέα μου» (να οργανώσω μια μικρή εκδήλωση, να επισκεφτώ μια αγροτουριστική επιχείρηση, να δημιουργήσω μια σελίδα στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για μια ιδέα).
Χρόνος	15 λεπτά (10 εργασία + 5 κοινή χρήση — κάθε άτομο δηλώνει τη δράση των 60 ημερών του με μία πρόταση)
Απολογισμός	Δημόσια δέσμευση: κάθε άτομο λέει δυνατά τη δράση του 60 ημερών.

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάνω	Μην
Επισκεφθείτε το τοπικό γραφείο της ΟΤΔ — είναι δωρεάν, είναι η δουλειά τους και γνωρίζουν τι είναι ανοιχτό	Μην υποθέτετε ότι η χρηματοδότηση της ΕΕ προορίζεται μόνο για μεγάλες εταιρείες ή άτομα με διασυνδέσεις
Ξεκινήστε με ένα μικρό, ρεαλιστικό έργο για την πρώτη σας αίτηση — μάθετε τη διαδικασία σε κάτι διαχειρίσιμο	Μην περιμένετε την «τέλεια» μεγάλη επιχορήγηση — θα περιμένετε για πάντα και δεν θα κάνετε τίποτα
Έχετε έτοιμα τα βασικά σας έγγραφα εκ των προτέρων (εγγραφή, ΑΦΜ, έγγραφα ιδιοκτησίας, concept 1 σελίδας)	Μην ξεκινήσετε μια αίτηση την εβδομάδα πριν από τη λήξη της προθεσμίας — κάτι θα χάσετε
Κάντε μια ενέργεια χαμηλού κόστους τις επόμενες 60 ημέρες — δοκιμάστε μια ιδέα πριν επενδύσετε σε αυτήν	Μην συγχέετε το «δεν έχω χρηματοδότηση» με το «δεν μπορώ να ξεκινήσω» — πολλά καλά πρώτα βήματα δεν κοστίζουν τίποτα
Μιλήστε με άλλους φορείς που έχουν λάβει χρηματοδότηση — η εμπειρία τους είναι πιο χρήσιμη από οποιοδήποτε εγχειρίδιο	Μην προσπαθήσετε να πλοηγηθείτε μόνοι σας στο σύστημα χρηματοδότησης — ζητήστε βοήθεια από την ΟΤΔ, τον δήμο σας ή ένα έργο όπως αυτό

Παραδείγματα προς χρήση

- **Βουλγαρία:** Έργο χρηματοδοτούμενο από το LEADER — σήμανση, υλικό μάρκετινγκ ή μικρή ανακαίνιση.
- **Ένα διασυνοριακό έργο που συνδέει γεωργικές εκμεταλλεύσεις σε γειτονικές περιοχές μέσω μιας κοινής διαδρομής φαγητού ή κρασιού.**
- **Ιταλία:** Μια διαφοροποίηση αγροκτημάτων που υποστηρίζεται από την GAL — πώς η ομάδα τοπικής δράσης βοήθησε έναν μικρό φορέα να προσθέσει ένα μάθημα μαγειρικής και να το προωθήσει στην αγορά.

Οδηγίες προσαρμογής

Τα τοπία χρηματοδότησης διαφέρουν μεταξύ των χωρών. Οι εκπαιδευτές πρέπει να προετοιμάσουν μια τοπική κάρτα αναφοράς χρηματοδότησης πριν από την παράδοση. Η μέθοδος 2 κομματιών λειτουργεί καθολικά.

Οδηγίες διευκόλυνσης — Ενότητα 4

Πριν από τη συνεδρία

- Εκτύπωση ενός προτύπου Προγράμματος Χρηματοδότησης & Επόμενων 60 Ημερών ανά συμμετέχοντα

- Προετοιμάστε μια κάρτα αναφοράς χρηματοδότησης ανά χώρα — μία σελίδα ανά χώρα που δείχνει 3-4 σχετικά προγράμματα
- Εάν είναι δυνατόν, προσκαλέστε έναν τοπικό εκπρόσωπο της ΟΤΔ ή κάποιον που έχει λάβει χρηματοδότηση από το LEADER
- Προετοιμάστε 3-4 παραδείγματα διαφοροποίησης χαμηλού κόστους σε έναν πίνακα σεμιναρίου

Πώς να ξεκινήσετε την ενότητα

Ρωτήστε: «Ποιος εδώ έχει υποβάλει ποτέ αίτηση για χρηματοδότηση από την ΕΕ ή οποιαδήποτε δημόσια επιχορήγηση;» Μετρήστε τα χέρια. Συνήθως πολύ λίγοι. Στη συνέχεια, ρωτήστε: «Ποιος πιστεύει ότι η διαδικασία είναι πολύ περίπλοκη για αυτούς;» Περισσότερα χέρια. Πείτε: «Το LEADER σχεδιάστηκε για ανθρώπους ακριβώς όπως εσείς. Μικρά έργα, τοπικές αποφάσεις, διαχειρίσιμη γραφειοκρατία. Το πρόβλημα δεν είναι ότι είναι πολύ δύσκολο. Το πρόβλημα είναι ότι κανείς δεν σου είπε πού είναι η πόρτα. Σήμερα σου δείχνω την πόρτα».

Στη συνέχεια, ρωτήστε: «Ποιος περιμένει μέχρι να έχει χρηματοδότηση για να ξεκινήσει κάτι νέο;» Πες: «Αυτή είναι η παγίδα. Η αναμονή για χρήματα είναι το πιο ακριβό πράγμα που μπορείτε να κάνετε — σας κοστίζει χρόνο. Σήμερα λοιπόν δουλεύουμε σε δύο κομμάτια».

Κατά τη διάρκεια της άσκησης

- Κομμάτι Α: Πολλοί δεν θα ξέρουν ποιο πρόγραμμα να επιλέξουν. Δείξτε την κάρτα αναφοράς και βοηθήστε να περιορίσετε.
- Κομμάτι Β: Πιέστε για λεπτομέρειες. «Τι ακριβώς; Μέχρι πότε; Ποιο είναι το πρώτο πράγμα που κάνεις αύριο το πρωί;»
- Για τους μαθητές, το κομμάτι Β είναι το κλειδί. Βοηθήστε στην αναπλαισίωση ως δοκιμή, όχι ως δέσμευση.
- Εάν είναι παρών εκπρόσωπος της ΟΤΔ, δώστε του 5-10 λεπτά.

Πώς να κλείσετε την ενότητα

Κάθε άτομο δηλώνει τη δράση του 60 ημερών με μία πρόταση. Γράψτε τα σε έναν πίνακα. Αυτό δημιουργεί δημόσια δέσμευση. Κλείσιμο με: «Τώρα έχετε τέσσερα έγγραφα: έναν καμβά, ένα στιγμιότυπο, μια κάρτα τιμών και ένα σχέδιο. Αυτός είναι περισσότερος επιχειρηματικός σχεδιασμός από ό,τι κάνουν ποτέ οι περισσότεροι φορείς αγροτουρισμού. Χρησιμοποιήστε τα».

Λίστα ελέγχου υλικών

- Έντυπη χρηματοδότηση & πρότυπα προγράμματος για τις επόμενες 60 ημέρες (1 ανά άτομο)
- Κάρτες αναφοράς χρηματοδότησης ανά χώρα
- Λίστα ιδεών διαφοροποίησης χαμηλού κόστους (πίνακας σεμιναρίου ή προβαλλόμενη)
- Προσκεκλημένος ομιλητής από την ΟΤΔ ή έμπειρος υποψήφιος (προαιρετικός αλλά συνιστάται)
- Συμπληρωμένος καμβάς, στιγμιότυπο και κάρτα τιμών των συμμετεχόντων από προηγούμενες ενότητες
- Στυλό, πίνακας σεμιναρίου για δράσεις 60 ημερών

Ενότητα 4 — Ερευνητική υποστήριξη με ΤΝ για εκπαιδευτές

Τι να ερευνήσετε

Οι τρέχουσες προσκλήσεις υποβολής προτάσεων LEADER/CLLD ανοίγουν στην περιφέρειά σας. Στοιχεία επικοινωνίας ΟΤΔ για την περιοχή σας. Προτεραιότητες του εθνικού προγράμματος αγροτικής ανάπτυξης. Παραδείγματα διαφοροποίησης χαμηλού κόστους που λειτούργησαν για μικρές εκμεταλλεύσεις.

Γιατί αυτό έχει σημασία για την παράδοση

Οι πληροφορίες χρηματοδότησης μπαγιατεύουν γρήγορα. Ένας εκπαιδευτής που φθάνει με το όνομα της τοπικής ΟΤΔ, τις τρέχουσες ανοικτές προσκλήσεις υποβολής προτάσεων και ένα πραγματικά χρηματοδοτούμενο έργο, μετατρέπει την ενότητα αυτή από θεωρία σε πράξη.

Προτροπή ΑΙ για τον εκπαιδευτή

Αντιγραφή σε ChatGPT, Gemini ή παρόμοια:

«Εκπαιδεύω μικρούς αγροτουριστικούς φορείς στη [χώρα/περιοχή] σχετικά με τη χρηματοδότηση της ΕΕ και ξεκινώ από μικρά. Δώστε μου: (1) την ΟΤΔ που καλύπτει [περιφέρεια/δήμο] με στοιχεία επικοινωνίας, (2) 2-3 τρέχουσες ή πρόσφατες προσκλήσεις υποβολής προτάσεων LEADER/ΤΑΠΤΚ σχετικά με τον αγροτουρισμό στη [χώρα], (3) 3 δράσεις διαφοροποίησης χαμηλού κόστους που μπορεί να ξεκινήσει μια μικρή γεωργική εκμετάλλευση σε 60 ημέρες χωρίς καμία επιχορήγηση, (4) τα βασικά έγγραφα που απαιτούνται για μια αίτηση LEADER στη [χώρα]. Κρατήστε το εφαρμόσιμο».

Έλεγχος εκπαιδευτή πριν από τη χρήση

- Επαληθεύστε τα ονόματα και τα στοιχεία επικοινωνίας των ΟΤΔ μέσω του καταλόγου ΟΤΔ του δικτύου της ΚΓΠ της ΕΕ
- Επιβεβαιώστε ότι τυχόν κλήσεις χρηματοδότησης είναι πραγματικά τρέχουσες — Η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να αναφέρει κλήσεις που έχουν λήξει
- Ελέγξτε ότι οι απαιτήσεις εγγράφων ταιριάζουν με την πραγματική διαδικασία αίτησης της χώρας σας
- Βεβαιωθείτε ότι οι ιδέες «δράσης 60 ημερών» είναι πραγματικά εφικτές με μηδενικό προϋπολογισμό

Οι περιπτωσιολογικές μελέτες

Κάθε Module περιλαμβάνει ακριβώς δύο περιπτωσιολογικές μελέτες. Η καθεμία ακολουθεί την ίδια δομή για εύκολη σύγκριση και μεταφορά μεταξύ χωρών.

Μελέτη περίπτωσης 1 — Βουλγαρία: Το ημερήσιο "Farmstop"

Αμπελουργική περιοχή στη Νότια Ευρώπη

Πλαίσιο	Ένας μικρός οικογενειακός αμπελώνας σε μια ζεστή, ξηρή περιοχή. Παραγωγή κρασιού, 3 δωμάτια, βασική κουζίνα. Βασίζεται κυρίως στην καλοκαιρινή διαμονή και την πώληση κρασιού στην τοπική αγορά. Ελάχιστο μάρκετινγκ — από στόμα σε στόμα και σελίδα στο Facebook.
Προσφορά	Ένα πακέτο ημερήσιας εκδρομής "Farmstop" - δομημένη επίσκεψη 2 ωρών που περιλαμβάνει περίπατο στον αμπελώνα, γευσιγνωσία 3 τοπικών κρασιών με τυρί, δυνατότητα απευθείας αγοράς φιαλών. Η διαμονή προσφέρεται ξεχωριστά για τους επισκέπτες του Σαββατοκύριακου.

Επισκέπτες-στόχος	Επισκέπτες του Σαββατοκύριακου από την πλησιέστερη πόλη (2–3 ώρες με το αυτοκίνητο), ημερήσιοι ταξιδιώτες από γειτονική περιοχή (1–1,5 ώρα), μικρές οργανωμένες ομάδες.
Κανάλια	Σελίδα Facebook, Booking.com (μόνο δωμάτια), WhatsApp για απευθείας ομαδικές κρατήσεις, τοπικό γραφείο τουρισμού, από στόμα σε στόμα.
Λογική τιμολόγησης	Πακέτο Farmstop: 12 €/άτομο (κατώτατη τιμή περίπου 7 € — περιθώριο από την αξία της εμπειρίας). Δωμάτιο: €25–30/διανυκτέρευση. Κρασί στο αγρόκτημα: 20% πάνω από την τιμή της τοπικής αγοράς.
Εποχικότητα	Ενεργό Μάιο έως Οκτώβριο. Καμία χειμερινή προσφορά. Ιαματικοί πόροι νερού 15 λεπτά μακριά, μη ενσωματωμένοι στην επιχείρηση.

3 3 3 Διδάγματα

1. Το πακέτο ημερήσιας εκδρομής κερδίζει περισσότερα ανά ώρα εργασίας από τις διανυκτερεύσεις δωματίου.
2. Booking.com παίρνει 15% και δεν κοινοποιεί δεδομένα επικοινωνίας επισκεπτών. Οι απευθείας κρατήσεις μέσω WhatsApp κρατούν ολόκληρο το ποσό και δημιουργούν μια λίστα καλεσμένων.
3. Τέσσερις έως πέντε μήνες μηδενικού εισοδήματος με συνεχή πάγια έξοδα είναι ο μεγαλύτερος οικονομικός κίνδυνος — και ο πιο εύκολος να αρχίσετε να αντιμετωπίζετε έστω και με ένα γεγονός εκτός σεζόν.

Τι να αντιγράψετε αύριο

Πακέτο δομημένης σύντομης επίσκεψης με σαφή διάρκεια και τιμή. Ρυθμίστε το WhatsApp Business. Δοκιμάστε μια ιδέα για το χειμερινό Σαββατοκύριακο.

Προτροπή συζήτησης

«Αν το ξεκινούσατε από το μηδέν, ποιο μέρος θα κατασκευάζατε πρώτα — και γιατί;»

Περιπτωσιολογική μελέτη 2 — Ιταλία: Ο ρυθμός του Agriturismo

Ούμπρια / Νότια Ιταλία

Πλαίσιο	Ένας οικογενειακός ελαιώνας, 5 δωματίων, τρίτης γενιάς. Σταθερό εβδομαδιαίο πρόγραμμα — μάθημα μαγειρικής Τετάρτες, Παρασκευή γευσιγνωσίας. Το αγροτικό ημερολόγιο οδηγεί τον τουρισμό και όχι το αντίστροφο.
Προσφορά	Δωμάτια με πρωινό (με δικά τους προϊόντα), μάθημα μαγειρικής, γευσιγνωσία ελαιολάδου, απευθείας πωλήσεις προϊόντων (λάδι, γλυκά του κουταλιού, μέλι), εκδήλωση εποχιακής συγκομιδής τον Νοέμβριο.
Επισκέπτες-στόχος	Τουρίστες από τη Βόρεια Ευρώπη (DE, UK, NL), εγχώριοι επισκέπτες από τη Ρώμη/Μιλάνο, ομάδες γαστρονομικού τουρισμού, περιστασιακά χειμερινά εταιρικά καταφύγια.
Κανάλια	Δική σας ιστοσελίδα, Airbnb, Agriturismo.it, Instagram, τοπικά φεστιβάλ φαγητού, 2 συνεργασίες με tour operators.

Λογική τιμολόγησης	Δωμάτιο: 70–90 €/διανυκτέρευση με πρωινό με δικά του προϊόντα (πρωινό = βιτρίνα προϊόντων). Μάθημα μαγειρικής: 45 €/άτομο. Λάδι στο αγρόκτημα: 2x τιμή σούπερ μάρκετ με ιστορία και συσκευασία.
Εποχικότητα	Αιχμή: Απρίλιος–Οκτώβριος. Ενδιάμεση σεζόν: εκδηλώσεις συγκομιδής ελιάς (Νοέμβριος). Χειμώνας: μαθήματα μαγειρικής σε μικρές ομάδες, εταιρικά καταφύγια, διαδικτυακές πωλήσεις προϊόντων.

3 Διδάγματα

1. Οι σταθερές ημέρες εμπειρίας απλοποιούν τις λειτουργίες και δημιουργούν προβλεψιμότητα. Οι επισκέπτες κάνουν κράτηση σύμφωνα με το πρόγραμμα της φάρμας.
2. Πέντε πηγές εισοδήματος σημαίνουν ότι κανένας κακός μήνας δεν είναι μοιραίος.
3. Η ιστορία και η συσκευασία διπλασίασαν την τιμή του ίδιου ελαιολάδου.

Τι να αντιγράψετε αύριο

Ο ρυθμός σταθερής ημέρας — επιλέξτε 2 ημέρες την εβδομάδα για δραστηριότητες. Η λογική προσαύξησης της εμπειρίας. Η συγκομιδή είναι μια εκδήλωση με δυνατότητα κράτησης, όχι μόνο ως εργασία.

Προτροπή συζήτησης

«Ποια από αυτές τις πέντε πηγές εισοδήματος θα δοκιμάζατε πρώτα με περιορισμένα χρήματα αλλά καλή γη και καλά προϊόντα;»

Πρακτικές Ασκήσεις — Περίληψη

#	Τίτλος	Συνδέεται με	Χρόνος	Παραγωγή
1	Δημιουργήστε τον καμβά της αγροτουριστικής σας επιχείρησης	Ενότητα 1	25 λεπτά	Ολοκληρωμένος επιχειρηματικός καμβάς (9 πεδία)
2	Το Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα	Ενότητα 2	20 λεπτά	Επισκόπηση κόστους-εσόδων 12 μηνών
3	Δημιουργήστε την κάρτα τιμών σας	Ενότητα 3	15 λεπτά	Κάρτα τιμής με κατώτατη τιμή, premium αξίας, πρόσθετα, διαχωρισμό αιχμής/ημέρας
4	Η χρηματοδότησή μου και το πρόγραμμα των επόμενων 60 ημερών	Ενότητα 4	15 λεπτά	Οδός χρηματοδότησης + μία άμεση δράση χαμηλού κόστους με ημερομηνία

Όλες οι ασκήσεις περιλαμβάνουν μια παραλλαγή για μαθητές χωρίς υπάρχουσα επιχείρηση.

4 Πρότυπα για το σπίτι

#	Πρότυπο	Τι αποτυπώνει
1	Αγροτουριστικός Επιχειρηματικός Καμβάς	9 πεδία: πρόταση αξίας, πελάτες, κανάλια, σχέσεις, πόροι, δραστηριότητες, συνεργασίες, κόστος, έσοδα

2	Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα	Κόστος (σταθερό, κυμαινόμενο, κρυφό), έσοδα ανά πηγή, κέρδη/ζημιές ανά μήνα, σημείωμα σεζόν, γραμμή κόστους συμμόρφωσης
3	Κάρτα Τιμής	Κατώτατη τιμή, premium αξίας, τελική τιμή, διαχωρισμός αιχμής/ημέρας της εβδομάδας, 2 πρόσθετα, σύντομη αιτιολόγηση
4	Χρηματοδότηση & Σχέδιο Επόμενων 60 Ημερών	Κομμάτι Α: πρόγραμμα χρηματοδότησης, έγγραφα, επικοινωνία, ημερομηνία. Κομμάτι Β: δράση χαμηλού κόστους, πρώτο βήμα, ημερομηνία έναρξης

Ο Επιχειρηματικός Καμβάς — Ένα Ζωντανό Έγγραφο

Ο Καμβάς Αγροτουριστικών Επιχειρήσεων που δημιουργήθηκε στην Ενότητα 1 δεν είναι μια εφάπαξ άσκηση. Είναι ένα ζωντανό έγγραφο που μεγαλώνει με κάθε ενότητα του προγράμματος. Μετά από κάθε μία από τις έξι ενότητες, οι μαθητές θα πρέπει να βγάλουν τον καμβά τους και να τον ενημερώσουν με αυτά που μόλις έμαθαν. Νέες γνώσεις σχετικά με τα ψηφιακά εργαλεία, την αξία του προϊόντος, τις βιώσιμες πρακτικές, τις εμπειρίες των επισκεπτών ή τις μελλοντικές τάσεις — όλα αυτά ανατροφοδοτούν τον καμβά. Τα πεδία που ήταν αδύναμα ή κενά στο πρώτο προσχέδιο συμπληρώνονται σταδιακά. Μέχρι το τέλος του προγράμματος, ο καμβάς δεν είναι πλέον προσχέδιο — είναι μια δοκιμασμένη, ολοκληρωμένη επιχειρηματική ιδέα σε μία σελίδα.

Οδηγίες για εκπαιδευτές που παραδίδουν οποιαδήποτε ενότητα:

Στο τέλος κάθε ενότητας, ζητήστε από τους μαθητές να βγάλουν τον Επιχειρηματικό Καμβά τους από την Ενότητα 1 (5 λεπτά). Ρωτήστε τους: «Τι μάθατε σήμερα που αλλάζει κάτι στον καμβά σας; Ενημερώστε το τώρα.» Αυτό απαιτεί πολύ λίγο χρόνο, αλλά διατηρεί τη σύνδεση μεταξύ των μονάδων ορατή και πρακτική.

Συμβουλή: ζητήστε από τους μαθητές να χρησιμοποιούν στυλό διαφορετικού χρώματος κάθε φορά που ενημερώνουν τον καμβά. Αυτό κάνει την εξέλιξη ορατή — μπορούν να δουν πώς αναπτύχθηκε η επιχειρηματική τους ιδέα σε όλο το πρόγραμμα.

Παρέχεται ένα μονοσέλιδο φυλλάδιο Canvas Journey για τους μαθητές (βλ. Παράρτημα 3). Διανείμετε το στο τέλος της Ενότητας 1, ώστε να γνωρίζουν τι έρχεται και γιατί ο καμβάς έχει σημασία πέρα από σήμερα.

Αυτοαξιολόγηση

Πέντε ερωτήσεις προβληματισμού. Προσωπικό και πρακτικό, χωρίς βαθμολογία.

1. Κοιτάζοντας τον καμβά της επιχείρησής σας — ποιος τομέας είναι ο ισχυρότερος και ποιος χρειάζεται περισσότερη δουλειά;
2. Πόσα από τα κόστη σας ήταν «κάτω από την ίσαλο γραμμή» — πράγματα που δεν είχατε μετρήσει πριν από σήμερα;
3. Κοιτάζοντας το Μηνιαίο Οικονομικό σας Πρόγραμμα, ποιοι μήνες είναι οι πιο

- αδύναμοι; Τι θα μπορούσατε να κάνετε για αυτούς;
4. Η τιμή σας βασίζεται στον υπολογισμό ή στο συναίσθημα; Τι θα αλλάζατε στην Κάρτα Τιμών σας;
 5. Ποια είναι η δράση σας των 60 ημερών — και πότε ακριβώς θα ξεκινήσετε;

Σημειώσεις εκπαιδευτή

Στο μικτό κοινό

Εάν η ομάδα περιλαμβάνει τόσο έμπειρους φορείς εκμετάλλευσης όσο και μαθητές, καθίστε τους μαζί. Οι φορείς εκμετάλλευσης φέρνουν πραγματικότητα και πρακτικές γνώσεις. Οι νεότεροι μαθητές φέρνουν ερωτήσεις, ψηφιακές δεξιότητες και νέα προοπτική. Και οι δύο μαθαίνουν από την ανταλλαγή.

Σχετικά με την αντίσταση στους αριθμούς

Μερικοί μαθητές θα πουν «Δεν ξέρω το κόστος μου». Πείτε τους: μια εικασία με ερωτηματικό είναι καλύτερη από ένα κενό κελί. Το θέμα είναι η επίγνωση, όχι η λογιστική ακρίβεια.

Στον επιχειρηματικό καμβά

Ορισμένοι έμπειροι φορείς εκμετάλλευσης θα αντισταθούν — «Ξέρω την επιχείρησή μου, δεν χρειάζεται να τη γράψω». Ζητήστε τους να το δοκιμάσουν ούτως ή άλλως. Οι περισσότεροι ανακαλύπτουν τουλάχιστον ένα αδύναμο πεδίο. Για τους μαθητές, ο καμβάς είναι απαραίτητος — μετατρέπει μια αόριστη ιδέα σε κάτι συγκεκριμένο.

Σχετικά με τη δυναμική μεταξύ των χωρών

Όταν οι φορείς εκμετάλλευσης από διαφορετικές χώρες συγκρίνουν τις τιμές, οι διαφορές είναι συχνά εντυπωσιακές. Μην βιαστείτε να ξεπεράσετε αυτές τις στιγμές — είναι μερικές από τις πιο πολύτιμες γνώσεις στην ενότητα.

Σχετικά με το χρονοδιάγραμμα

Η άσκηση του Επιχειρηματικού Καμβά (25 λεπτά) είναι η μεγαλύτερη και τείνει να προκαλέσει συζήτηση. Κρατήστε την ενημέρωση εστιασμένη — μία δύναμη, μία αδυναμία ανά άτομο. Εάν καθυστερήσετε, συντομεύστε τη συζήτηση σύγκρισης στην Ενότητα 3.

Σχετικά με τα πρότυπα ως παραδοτέα

Τα τέσσερα πρότυπα είναι το πραγματικό αποτέλεσμα αυτής της ενότητας. Εάν ένας μαθητής φύγει με συμπληρωμένα και τα τέσσερα, η ενότητα λειτούργησε — ανεξάρτητα από το πόση θεωρία απορρόφησε.

Σχετικά με την προσαρμογή

Τα παραδείγματα είναι αγκυροβολημένα στη Βουλγαρία, την Ελλάδα και την Ιταλία (οι χώρες εταίροι του έργου). Οι εκπαιδευτές σε άλλα πλαίσια θα πρέπει να αντικαταστήσουν τα παραδείγματα με τοπικά ισοδύναμα. Οι μέθοδοι, τα πρότυπα και οι ασκήσεις μεταφέρονται σε οποιοδήποτε ευρωπαϊκό περιβάλλον αγροτικού αγροτουρισμού.

Σχετικά με την εργασία

Η ενότητα των εργασιών για το σπίτι παρέχεται ξεχωριστά (βλ. επόμενη ενότητα). Παροτρύνετε

τους μαθητεύομενους να ολοκληρώσουν τουλάχιστον μία εργασία πριν από την επόμενη συνεδρία. Εάν παραδίδετε αυτήν την ενότητα ως αυτόνομη εκδήλωση χωρίς συνέχεια, ζητήστε από τους μαθητές να ορίσουν μια προσωπική προθεσμία και να τη μοιραστούν με κάποιον από το τραπέζι τους — η λογοδοσία από ομοτίμους λειτουργεί.

Εργασία για τους συμμετέχοντες

Αυτές οι εργασίες έχουν σχεδιαστεί για να ολοκληρωθούν μετά την εκπαίδευση. Βοηθούν τους μαθητές να εφαρμόσουν αυτά που έμαθαν στη δική τους πραγματική κατάσταση. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να τα παρουσιάσουν στο τέλος της ενότητας και να ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να ολοκληρώσουν τουλάχιστον ένα πριν από την επόμενη συνεδρία ή εντός 2 εβδομάδων.

Εργασία 1 — Ο έλεγχος του πραγματικού κόστους (συνδέεται με την ενότητα 2)

Επιλέξτε το πιο δημοφιλές προϊόν ή υπηρεσία σας (ένα βάζο μαρμελάδας, μια βραδιά επισκεπτών, μια συνεδρία γευσιγνωσίας — ό,τι πουλάτε περισσότερο). Υπολογίστε το ακριβές κόστος του, βήμα προς βήμα:

- Καταγράψτε κάθε συστατικό ή υλικό που περιλαμβάνεται σε αυτό
- Προσθέστε το ενεργειακό κόστος (ηλεκτρική ενέργεια, φυσικό αέριο, καύσιμα) — ακόμη και αν είναι εκτιμώμενο είναι εκτιμώμενο
- Προσθέστε συσκευασία, ετικέτες ή οποιοδήποτε κόστος παρουσίασης
- Προσθέστε τον δικό σας χρόνο εργασίας — πόσα λεπτά ή ώρες σας παίρνει; Εκτιμήστε τον χρόνο σας με τον τοπικό κατώτατο μισθό.
- Προσθέστε ένα μερίδιο των πάγιων εξόδων σας (ασφάλιση, ενοίκιο, φθορά εξοπλισμού) — διαιρέστε το μηνιαίο πάγιο κόστος σας με τον αριθμό των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχετε σε ένα μήνα

Σημειώστε το σύνολο. Συγκρίνετε το με αυτό που χρεώνετε αυτήν τη στιγμή. Εάν το κόστος είναι υψηλότερο από την τιμή σας, χάνετε χρήματα σε κάθε πώληση.

Φέρτε το αποτέλεσμα στην επόμενη συνεδρία. Εάν δεν υπάρχει επόμενη συνεδρία, μοιραστείτε τη με κάποιον από την προπονητική σας ομάδα εντός μίας εβδομάδας.

Εργασία 2 — Ο περίπατος των ανταγωνιστών (συνδέεται με τις Ενότητες 1 και 3)

Επισκεφτείτε μια αγροτουριστική επιχείρηση κοντά σας — ως επισκέπτης, όχι ως ανταγωνιστής. Μπορεί να είναι ένα αγρόκτημα, ένας ξενώνας, μια κάβα, ένα αγροτικό κατάστημα. Όσο βρίσκεστε εκεί, παρατηρήστε:

- Τι προσφέρουν; Πώς συσκευάζεται;
- Τι χρεώνουν; Είναι ορατή η τιμή;
- Πώς είναι η εμπειρία — από τη στιγμή που φτάνεις μέχρι τη στιγμή που φεύγεις;
- Τι θα κάνατε διαφορετικά;
- Τι θα μπορούσατε να μάθετε από αυτούς;

Γράψτε ένα σημείωμα μισής σελίδας με τις παρατηρήσεις σας. Εάν είναι δυνατόν, τραβήξτε

μερικές φωτογραφίες (με άδεια). Δεν πρόκειται για αντιγραφή — πρόκειται για να δείτε τη δική σας επιχείρηση με φρέσκα μάτια.

Εργασία 3 — Ο έλεγχος 60 ημερών (συνδέεται με την Ενότητα 4)

Γράψατε μια ενέργεια 60 ημερών στο Σχέδιο Χρηματοδότησης & Επόμενων 60 Ημερών κατά τη διάρκεια της συνεδρίας. Αυτή η εργασία είναι απλή:

- Βάλτε την ημερομηνία έναρξης στο ημερολόγιο ή το τηλέφωνό σας — σήμερα, όχι «κάποια μέρα»
- Πείτε το σε ένα άτομο (ένα μέλος της οικογένειας, έναν συνάδελφο από την εκπαίδευση, έναν φίλο) — η δημόσια δέσμευση καθιστά πιο δύσκολη την αναβολή
- Μετά από 60 ημέρες, ελέγξτε: το κάνατε; Αν ναι — τι συνέβη; Αν όχι — τι σας σταμάτησε;

Εάν το εκπαιδευτικό σας πρόγραμμα έχει μια συνεδρία παρακολούθησης, φέρτε αυτήν την ενημέρωση. Εάν όχι, στείλτε ένα σύντομο μήνυμα στον εκπαιδευτή σας ή σε έναν άλλο συμμετέχοντα.

Εργασία 4 — Συμπληρώστε τον καμβά της επιχείρησής σας στο σπίτι (συνδέεται με την Ενότητα 1)

Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας, συμπληρώσατε γρήγορα τον καμβά της επιχείρησής σας. Τώρα πάρτε το σπίτι και επισκεφτείτε το ξανά με περισσότερο χρόνο:

- Υπάρχουν ακόμα κενά πεδία; Προσπαθήστε να τα συμπληρώσετε — ή γράψτε τι χρειάζεστε για να μάθετε
- Δείξτε το σε κάποιον που γνωρίζει την επιχείρησή σας (μέλος της οικογένειας, συνεργάτης, φίλος). Ρωτήστε τους: «Φαίνεται σωστό αυτό; Τι μου λείπει;»
- Εάν είστε φοιτητής, δείξτε το σε κάποιον που διευθύνει μια πραγματική επιχείρηση αγροτουρισμού και ζητήστε τα ειλικρινή σχόλιά του

Ένας καλός επιχειρηματικός καμβάς δεν τελειώνει ποτέ με την πρώτη προσπάθεια. Γίνεται καλύτερο κάθε φορά που το επισκέπτεστε ξανά.

Εργασία 5 (προαιρετικό) — Το πείραμα τιμών (συνδέεται με την Ενότητα 3)

Εάν έχετε ένα υπάρχον προϊόν ή εμπειρία, δοκιμάστε το εξής:

- Αυξήστε την τιμή κατά 10–20% για μία εβδομάδα ή για μια συγκεκριμένη ομάδα επισκεπτών
- Προσθέστε ένα απλό πρόσθετο (μία κάρτα συνταγής, ένα μικρό δείγμα, μια ευκαιρία φωτογραφίας)
- Παρατηρήστε: παραπονέθηκε κανείς; Χάσατε πελάτες; Πόσα περισσότερα κερδίσατε;

Οι περισσότεροι φορείς εκμετάλλευσης που το δοκιμάζουν ανακαλύπτουν ότι κανείς δεν παρατήρησε την αύξηση της τιμής — και το πρόσθετο έκανε τους επισκέπτες να αισθάνονται ότι έπαιρναν περισσότερα. Τα χρήματα που αφήνεις στο τραπέζι γίνονται πολύ ορατά.

Αυτή η εργασία είναι μόνο για φορείς εκμετάλλευσης με υπάρχουσες πωλήσεις. Οι μαθητές μπορούν να σχεδιάσουν ένα υποθετικό πείραμα τιμών για την επιχείρησή τους σεναρίων.

Παραρτήματα

Παράρτημα 1 — Σχέδιο παρουσίασης (διαφάνειες)

Η παρουσίαση διαφανειών που συνοδεύει αυτή την ενότητα παρέχεται ως ξεχωριστό αρχείο. Έχει σχεδιαστεί για χρήση σε πρόσωπο με πρόσωπο, διαδικτυακή ή υβριδική παράδοση και ακολουθεί τη δομή της μονάδας αυτού του εγχειριδίου.

Η παρουσίαση περιλαμβάνει:

- Εισαγωγικές διαφάνειες (τίτλος ενότητας, επισκόπηση, δραστηριότητα παγοθραυστικού)
- Διαφάνειες περιεχομένου για καθεμία από τις 4 ενότητες
- Διαφάνειες οδηγιών άσκησης με οπτικές προεπισκοπήσεις κάθε προτύπου
- Διαφάνειες μελέτης περίπτωσης
- Αυτοαξιολόγηση και τελικές διαφάνειες

Το περιεχόμενο της διαφάνειας, τα σενάρια εκπαιδευτή και οι σημειώσεις διευκόλυνσης για κάθε διαφάνεια περιγράφονται λεπτομερώς στο έγγραφο του Σχεδίου Παρουσίασης.

Βλέπε ξεχωριστό αρχείο: Ενότητα 1 — Σχέδιο παρουσίασης και περιεχόμενο διαφανειών

Παράρτημα 2 — Συλλογή πόρων

Αυτό το παράρτημα παρέχει 18 επαληθευμένους, έτοιμους για εκπαιδευτές πόρους για την υποστήριξη της παράδοσης της Ενότητας 1. Όλοι οι σύνδεσμοι ελέγχθηκαν στις 5 Μαρτίου 2026. Περιλαμβάνονται μόνο σταθερές, πρωτογενείς και επίσημες πηγές.

Τρόπος χρήσης στην τάξη

Εκτυπώστε τα PDF που επισημαίνονται ως προτεραιότητα εκτύπωσης (στιγμιότυπο κόστους, οδηγός σχεδίασης τιμολόγησης/εμπειρίας, ΚΓΠ με μια ματιά, λίστα ελέγχου οικολογικού σήματος, οδικός χάρτης απορριμμάτων τροφίμων, απόσπασμα νόμου περί τουρισμού) και κρατήστε τα υπόλοιπα ως συνδέσμους QR για μετά τη συνεδρία. Τα περισσότερα στοιχεία είναι σύντομα PDF ή απλές ιστοσελίδες που λειτουργούν σε τηλέφωνο.

Πώς να προσαρμόσετε τα παραδείγματα στην περιοχή σας

Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να αντικαταστήσουν τα παραδείγματα αυτής της ενότητας με αναφορές από τη χώρα και την περιοχή τους. Χρησιμοποιήστε τοπικούς προορισμούς, καλλιέργειες, προϊόντα και τουριστικά πρότυπα. Ρωτήστε τους μαθητές: «Ποιο είναι το πλησιέστερο αξιοθέατο που φέρνει ημερήσιους ταξιδιώτες στην περιοχή σας;» για να κάνετε το παράδειγμα μεταφοράς περιεχομένου από το δίκτυο της ΕΕ για την ΚΓΠ. Όταν προκύψει χρηματοδότηση, κρατήστε το απλό: «Πρώτα η ομάδα τοπικής δράσης» για μικρά έργα και ο οδηγός χρηματοδότησης του τουρισμού της Επιτροπής για το ευρύτερο τοπίο της ΕΕ.

Για μια μικτή τάξη BG/GR/IT: χρησιμοποιήστε την ίδια επιχειρηματική λογική σε όλες τις χώρες

(στιγμιότυπο κόστους → κατώτατη τιμή → premium αξίας → διαχωρισμό σεζόν) και αντιμετωπίστε τις διαφορές συμμόρφωσης ως εργασία χώρας.

Ενότητα 1 Πόροι (Κόστος / Έσοδα)

- **Εργαλειοθήκη RuralInvest** — FAO — fao.org/in-action/ruralinvest/toolkit/en/

Χρησιμοποιήστε τη λογική του «στιγμιότυπου σκοπιμότητας» για να δομήσετε την άσκηση κόστους. Ελλάδα: προσθέστε ισχυρότερες αιχμές Σαββατοκύριακου/αργιών. Ιταλία: συνυπολογισμός του κόστους συμμόρφωσης με τον γεωργικό τουρισμό.

- **Σειρά ηλεκτρονικής μάθησης: RuralInvest** — FAO eLearning Academy — elearning.fao.org/course/Ruralinvest-series-en

Προετοιμασία εκπαιδευτή ή προαιρετική εργασία για το σπίτι: σύντομες ενότητες που εξηγούν την ανάλυση επενδύσεων με απλά λόγια. Ίδιες μαθησιακές ενότητες για όλες τις χώρες.

Ενότητα 2 Πόροι (Τιμολόγηση / Σχεδιασμός εμπειρίας)

- **Δημιουργία επιτυχημένων αγροτουριστικών εμπειριών: Ένας πρακτικός οδηγός** — EBRD + Επενδυτικό Κέντρο FAO (2024) — agtivates.org

Βασική πηγή της Ενότητας 2 για την αιτιολόγηση της συσκευασίας και της τιμολόγησης. Ελλάδα: ανταλλαγή δραστηριοτήτων ελαιολάδου/μελιού/οίνου. Ιταλία: χρήση ως επικύρωση της λογικής «πρώτα το αγρόκτημα».

- **Παγκόσμια Έκθεση για τον Επισιτιστικό Τουρισμό** — Τουρισμός των Ηνωμένων Εθνών / UNWTO (2012) — webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com

Χρησιμοποιήστε 2-3 σελίδες για να εξηγήσετε γιατί οι επισκέπτες πληρώνουν περισσότερα για ιστορίες φαγητού. Ελλάδα: σύνδεση του γαστρονομικού τουρισμού με την αυθεντικότητα και την εποχικότητα. Ιταλία: χρήση ως σημείο αναφοράς.

Ενότητα 3 Πόροι (Χρηματοδότηση / Διαφοροποίηση)

- **Με μια ματιά: Στρατηγικό σχέδιο της Βουλγαρίας για την ΚΓΠ (επικαιροποιημένο)** — Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ΓΔ Γεωργίας (2025) — agriculture.ec.europa.eu

Χρησιμοποιήστε το ως χάρτη για ρεαλιστικές διαδρομές αγροτικής υποστήριξης. Ελλάδα/Ιταλία: χρησιμοποιήστε το αντίστοιχο ενημερωτικό δελτίο για το εθνικό σχέδιο της ΚΓΠ από τον ίδιο ιστότοπο.

- **Οδηγός σχετικά με τη χρηματοδότηση του τουρισμού από την ΕΕ** — Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ΓΔ Κινητικότητας και Μεταφορών — transport.ec.europa.eu

Δείχνει στους εκπαιδευόμενους πού βρίσκεται η χρηματοδότηση της ΕΕ για τον τουρισμό. Ελλάδα/Ιταλία: ενθάρρυνση των διασυνοριακών εταιρικών σχέσεων μέσω πακέτων και διαδρομών.

- **Ευρετήριο ΟΤΔ** — Δίκτυο ΚΓΠ της ΕΕ — eu-cap-network.ec.europa.eu/networking/leader/lag-directory

Χρήση ζωντανά στην τάξη: βρείτε τον κατάλληλο υπεύθυνο επικοινωνίας της Ομάδας Τοπικής Δράσης για χρηματοδότηση από το LEADER/ΤΑΠΤΚ. Ίδια ροή εργασίας για όλες τις χώρες — αναζητήστε την περιοχή σας και αποθηκεύστε την επαφή.

Πόροι συμμόρφωσης

- **Νόμος για τον τουρισμό (Βουλγαρία)** — αγγλική μετάφραση — αποθετήριο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2018) — commission.europa.eu

Αναφορά εκπαιδευτή για βουλγαρική κατηγοριοποίηση, ορισμούς και τουριστικές υποχρεώσεις. Ελλάδα/Ιταλία: χρήση ως σύγκριση — όχι για νομική χρήση, αλλά για να δείξει ότι όλες οι χώρες έχουν παρόμοιες δομές.

- **Πύλη του Εθνικού Μητρώου Τουρισμού** — Υπουργείο Τουρισμού της Βουλγαρίας — ntr.tourism.government.bg

Πρακτική επίδειξη: πώς να ελέγξετε έναν κατηγοριοποιημένο ιστότοπο και ποιες πληροφορίες είναι δημόσιες. Ελλάδα/Ιταλία: κάντε την ίδια άσκηση με το εθνικό σας μητρώο.

Πόροι βιωσιμότητας

- **Εγχειρίδιο χρήστη τουριστικών καταλυμάτων (οικολογικό σήμα της ΕΕ)** — Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ΓΔ Περιβάλλοντος (2022) — environment.ec.europa.eu

Λίστα ενεργειών χαμηλού κόστους για νερό, ενέργεια και απόβλητα. Προτεραιότητα εκτύπωσης. Ελλάδα: εστίαση σε δράσεις λόγω καταπόνησης λόγω θερμότητας/λειψυδρίας. Ιταλία: εστίαση στην ενεργειακή απόδοση και τη διαλογή των αποβλήτων.

- **Παγκόσμιος χάρτης πορείας των Ηνωμένων Εθνών για τον τουρισμό για τη μείωση της σπατάλης τροφίμων στον τουρισμό** — Τουρισμός των Ηνωμένων Εθνών (2025) — pre-webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com

Απλή δομή: προμήθεια → προετοιμασία → κατανάλωση → αναδιανομή. Ελλάδα/Ιταλία: προσαρμογή των επιλογών αναδιανομής στους τοπικούς κανόνες δωρεάς.

Ψηφιακή ορατότητα

- **Βοήθεια για το Εταιρικό προφίλ Google** — Google — support.google.com/business

Το μοναδικό μέρος για τα βήματα ρύθμισης: προσθήκη/αξίωση, επαλήθευση, δημοσίευση, απάντηση σε κριτικές. Ίδιο σύστημα και ίδια σημεία πόνου για όλες τις χώρες.

Άγκυρες χώρας

- **Η χώρα σας: σελίδες τοπικών τουριστικών προορισμών από την εθνική ή περιφερειακή αρχή τουρισμού**

Χρησιμοποιήστε το πλησιέστερο αξιοθέατο επισκεπτών ως άγκυρα. Ρωτήστε τους μαθητές: "Ποιο είναι το πλησιέστερο μέρος που φέρνει επισκέπτες στην περιοχή σας;" — αυτή είναι η ευκαιρία συσκευασίας σας.

- **Ελλάδα: Αγροτουριστική έμπνευση** — Visit Greece — visitgreece.gr/inspirations/agritourism

Γρήγορη τράπεζα ιδεών προϊόντων — δραστηριότητες που μπορείτε να πουλήσετε ως εμπειρίες. Βουλγαρία: μεταφράζεται σε τοπικές καλλιέργειες (αμπελώνας, βότανα, γαλακτοκομικά).

- **Ιταλία: Νόμος 96/2006 για τον αγροτουρισμό (αγγλικό κείμενο)** — FAOLEX (2006) — faolex.fao.org

Εξηγεί την ιταλική λογική του αγροκτήματος (γιατί οι προσφορές πρέπει να συνδέονται με τη γεωργία). Χρησιμοποιήστε το ως σύγκριση, όχι για νομικές συμβουλές.

Μελέτες περίπτωσης και παραδείγματα

- **Διαφοροποίηση των αγροτικών δραστηριοτήτων στο Borino, Βουλγαρία** — Δίκτυο της ΕΕ για την ΚΓΠ (βάση δεδομένων ορθών πρακτικών) — eu-cap-network.ec.europa.eu

Βουλγαρικό ανάλογο παράδειγμα διαφοροποίησης του αγροτικού τουρισμού. Χρήση ως μοτίβο: ένα εμβληματικό αξιοθέατο + υποστηρικτικές υπηρεσίες. Ελλάδα/Ιταλία: ισχύει το ίδιο μοτίβο.

Βίντεο και διαδικτυακά σεμινάρια

- **Διαδικτυακό σεμινάριο για το οικολογικό σήμα της ΕΕ σχετικά με τα τουριστικά καταλύματα (μαγνητοσκόπηση)** — Υπηρεσία συνεχούς ροής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2024) — webcast.ec.europa.eu

Δείτε 3-5 λεπτά για να παρακινήσετε "πράσινο = εξοικονόμηση + αξιοπιστία". Όλες οι χώρες: εστίαση σε γρήγορες νίκες (LED, μείωση ροής νερού).

- **Διαδικτυακό σεμινάριο ορθής πρακτικής για τον βιώσιμο αγροτικό τουρισμό** — Κοινοτική πλατφόρμα αγροτικού συμφώνου (2025) — ruralpact.rural-vision.europa.eu

Γέφυρα από πολιτική σε πρακτική: πώς οι ιδέες της ΕΕ για τον αγροτικό τουρισμό μεταφράζονται σε πραγματικές γεωργικές εκμεταλλεύσεις. Χρησιμοποιήστε το ως έναυσμα συζήτησης για όλες τις χώρες.

Παράρτημα 3 — Φυλλάδιο Πορείας του Καμβά

Ένα μονοσέλιδο φυλλάδιο για τους μαθητές που δείχνει πώς εξελίσσεται ο Καμβάς Αγροτουριστικών Επιχειρήσεων και στις 6 ενότητες. Διανείμετε στους μαθητές στο τέλος της Ενότητας 1.

Το φυλλάδιο περιλαμβάνει: έναν πίνακα που αντιστοιχίζει κάθε ενότητα στα πεδία καμβά που ενημερώνει, πρακτικές οδηγίες για τη δραστηριότητα «Έλεγχος καμβά» μετά από κάθε ενότητα και το βασικό μήνυμα: Ενότητα 1

= πρώτο προσχέδιο → Ενότητα 6 = ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο.

Δείτε ξεχωριστό αρχείο: *Canvas Journey Handout* (παρέχεται ως εκτυπώσιμο μονοσέλιδο έγγραφο).