

AgriVETourism — Ενότητα 6

Το «Μέλλον» στον Αγροτουρισμό: Καινοτομία, Προσαρμογή στην Κλιματική Αλλαγή και Τι Ακολουθεί

Περιεχόμενο Διαφανειών + Σημειώσεις Εκπαιδευτή — Οδηγός Παρουσίασης

Διαφάνεια	Περιεχόμενο Διαφάνειας	Σημειώσεις Εκπαιδευτή
1	[Διαφάνεια Τίτλου] Καμία αλλαγή — παραμένει ως έχει.	Να προβάλλεται καθώς φτάνουν οι συμμετέχοντες.
2	[Καλωσόρισμα Ενότητας] Καλώς ήρθατε στην Ενότητα 6 Το «Μέλλον» στον Αγροτουρισμό Καινοτομία, Προσαρμογή στην Κλιματική Αλλαγή και Τι Ακολουθεί	Καλωσόρισμα. Αυτή είναι η τελευταία ενότητα. Κοιτάμε μπροστά, όχι πίσω. Πείτε: «Σήμερα προετοιμαζόμαστε για ό,τι έρχεται — κλιματικές αλλαγές, νέους επισκέπτες και εργαλεία που μπορούν να σας βοηθήσουν να τους προσεγγίσετε.»
3	[Μαθησιακοί Στόχοι] 6 στόχοι: κλιματικοί κίνδυνοι, πράσινες βελτιώσεις, προφίλ επισκεπτών, εργαλεία TN, ανασκόπηση καμβά, τελική παρουσίαση καμβά	Διαβάστε εν συντομία. Πείτε: «Μέχρι το τέλος της σημερινής συνάντησης, θα έχετε 4 νέα έγγραφα καθώς και τον ολοκληρωμένο σας Επιχειρηματικό Καμβά.»
4	[Βασικές Ενότητες Περιεχομένου] 3 ενότητες, 3 ασκήσεις, 3 παραδοτέα. Ενότητα 1: Κλιματικές αλλαγές Ενότητα 2: Πράσινες βελτιώσεις Ενότητα 3: Μελλοντικοί επισκέπτες + TN	Εξηγήστε ότι αυτή είναι η τελευταία ενότητα. Τρία μελλοντοστραφή θέματα συν πρακτικές ασκήσεις.
5	[Ενότητα 1: Τίτλος] Ενότητα 1: Προετοιμαστείτε για τις	Ξεκινήστε με: «Πόσοι από εσάς είχατε μια σεζόν που επηρεάστηκε από ακραία

	Κλιματικές Αλλαγές Οι κλιματικοί κίνδυνοι είναι πραγματικοί και επηρεάζουν την επιχείρησή σας. Αυτή η ενότητα σας βοηθά να σχεδιάσετε.	καιρικά φαινόμενα τα τελευταία 5 χρόνια;» Τα περισσότερα χέρια σηκώνονται. «Πόσοι έχετε σχέδιο;» Σχεδόν κανένας.
6	[Ενότητα 1: Το Πρόβλημα] Οι επιχειρηματίες αντιδρούν αλλά δεν σχεδιάζουν εκ των προτέρων Δεν υπάρχει γραπτό σχέδιο, μηνύματα προς επισκέπτες, εναλλακτικές δραστηριότητες εσωτερικού χώρου, ή αναθεώρηση ασφάλισης	Χρησιμοποιήστε ένα πραγματικό τοπικό καιρικό γεγονός ως παράδειγμα. «Τον περασμένο Ιούλιο, 42°C για μια εβδομάδα. Τι θα κάνατε;»
7	[Ενότητα 1: Βασικές Έννοιες] Κλιματικός κίνδυνος, προσαρμογή, σχέδιο Β για τον καιρό Ο έλεγχος ανθεκτικότητας 10 αποφάσεων: ώρες, σκίαση, ακύρωση, χρονισμός, πυρκαγιά, εσωτερικός χώρος, ασφάλιση, συνεργάτες, σχέδιο Β, μήνυμα προς επισκέπτη	Διατρέξτε γρήγορα τις 10 αποφάσεις. Ρωτήστε: ποιες έχετε ήδη λάβει; Ποιες όχι;
8	[Ενότητα 1: Πώς να το Εφαρμόσετε] 1. Καταγράψτε τους 3 κορυφαίους κινδύνους 2. Ενεργοποιητές και επιπτώσεις 3. Μία ενέργεια για καθέναν 4. Μήνυμα προς επισκέπτη 5. Μοιραστείτε με γείτονα	Διατρέξτε τα βήματα, μετά αφήστε τους να δουλέψουν. Πιέστε για το μήνυμα προς τον επισκέπτη: «Τι θα στέλνατε με μήνυμα το βράδυ πριν από ένα κύμα καύσωνα;»
9	[Ενότητα 1: Μελέτη Περίπτωσης] Τάση: Όταν το Καλοκαίρι Γίνεται η Νεκρή Περίοδος Η φάρμα μετατόπισε την κύρια σεζόν στην άνοιξη/φθινόπωρο, δημιούργησε ένα σαββατοκύριακο συγκομιδής, μετέφερε τις	Γρήγορη μελέτη περίπτωσης — 3 λεπτά. Ρωτήστε: «Ποιος μήνας θα μπορούσε να γίνει η ΔΙΚΗ ΣΑΣ νέα αιχμή αν δημιουργούσατε τη σωστή προσφορά;»

	δραστηριότητες νωρίς το πρωί Ο Οκτώβριος έγινε ο δεύτερος πιο πολυάσχολος μήνας	
10	[Ενότητα 1: Άσκηση] Άσκηση 1: Σχέδιο Κλιματικού Κινδύνου και Αντίδρασης 3 κορυφαίοι κίνδυνοι, ενεργοποιητές, ενέργειες, μηνύματα προς επισκέπτες 15 λεπτά	Περιφερθείτε στην αίθουσα. Οι περισσότεροι δυσκολεύονται να επιλέξουν μόνο 3. Πείτε: «Ποιοι 3 θα πλήγωναν περισσότερο;» Πιέστε: γράψτε το μήνυμα προς τον επισκέπτη ΤΩΡΑ, όχι αργότερα.
11	[Ενότητα 2: Τίτλος] Ενότητα 2: Πράσινες Βελτιώσεις που Εξοικονομούν Χρήματα Μόλις 1 στις 15 εγκαταστάσεις στην έρευνα είχε ηλιακά πάνελ. Η ευκαιρία είναι ανοιχτή.	Μετάβαση: «Τώρα μιλάμε για το τι μπορείτε να κάνετε — ξεκινώντας από πράγματα που δεν κοστίζουν σχεδόν τίποτα.»
12	[Ενότητα 2: Το Πρόβλημα] Οι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι το «πράσινο» είναι πολύ ακριβό Περιμένουν επιδοτήσεις, αγνοούν ό,τι δεν κοστίζει τίποτα, δεν γνωρίζουν ποιες βελτιώσεις αποσβένονται γρήγορα	Κρατήστε ψηλά μια λάμπα LED (ή φωτογραφία): «3€, εξοικονομεί 15€/έτος. Απόδοση 500%. Τώρα φανταστείτε 10 από αυτές.»
13	[Ενότητα 2: Βασικές Έννοιες] Πράσινη βελτίωση, απόσβεση, ξεκινήστε με επιλογές μηδενικού κόστους 10 πρακτικές επιλογές με κόστος, εξοικονόμηση και επίπεδο δυσκολίας	Δείξτε τον πίνακα με τις 10 βελτιώσεις. Δείξτε τη στήλη «δεν κοστίζει τίποτα».
14	[Ενότητα 2: Πώς να το Εφαρμόσετε] 1. Εξετάστε τις 10 επιλογές 2. Σημειώστε: χρησιμοποιείται / εφικτό / μη σχετικό 3. Ιεραρχήστε 3 4. Σχεδιάστε την #1 αναλυτικά με ημερομηνία	Πιέστε για τουλάχιστον μία επιλογή μηδενικού κόστους. Επιμείνετε σε ημερομηνία για την κορυφαία επιλογή.
15	[Ενότητα 2: Μελέτη	Αυτό γεφυρώνει προς την

	Περίπτωσης] Τάση: Επικοινωνία με Τεχνητή Νοημοσύνη Μια φάρμα χρησιμοποίησε δωρεάν TN για να μεταφράσει σε 4 γλώσσες, να δημιουργήσει 10 έτοιμες απαντήσεις, να βελτιώσει την καταχώρισή της στο Google Χρόνος απόκρισης: 2 ημέρες → 2 ώρες. Τα ξένα ερωτήματα διπλασιάστηκαν. Κόστος: μηδέν.	Ενότητα 3. Πείτε: «Αυτό κάνουμε στη συνέχεια — για τη δική σας φάρμα.»
16	[Ενότητα 2: Άσκηση] Άσκηση 2: Σχέδιο Πράσινης Βελτίωσης Εξετάστε 10 επιλογές, ιεραρχήστε 3, σχεδιάστε 1 με ημερομηνία 15 λεπτά	Γρήγορος γύρος: ποιος επέλεξε κάτι κάτω από 50€; Επιβραβεύστε αυτά. Πράσινο ≠ ακριβό.
17	[Ενότητα 3: Τίτλος] Ενότητα 3: Οι Επισκέπτες του Αύριο και Απλά Εργαλεία TN Οι επισκέπτες του 2027– 2030 θέλουν διαφορετικά πράγματα. Η TN σας βοηθά να τους προσεγγίσετε — δωρεάν.	Ρωτήστε: «Ποιοι ήταν οι επισκέπτες σας πέρυσι το καλοκαίρι; Τώρα: ποιοι πιστεύετε ότι θα έρθουν σε 5 χρόνια;»
18	[Ενότητα 3: Το Πρόβλημα] Οι επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν ποιος έρχεται στη συνέχεια και πιστεύουν ότι η TN δεν είναι γι' αυτούς Οι προσδοκίες των επισκεπτών αλλάζουν: ευεξία, ηρεμία, εκτός σεζόν, αξία, αυθεντικότητα Η TN αναδιαμορφώνει τον τρόπο που οι άνθρωποι αναζητούν και κάνουν κρατήσεις	«Τα καλά νέα: ο αγροτουρισμός στην ύπαιθρο είναι ακριβώς αυτό που θέλει ένας αυξανόμενος αριθμός επισκεπτών — αν ξέρετε πώς να τον περιγράψετε.»
19	[Ενότητα 3: Βασικές Έννοιες] 5 προφίλ επισκεπτών: απόδραση καλοκαιριού, εξερευνητής	Παρουσιάστε εν συντομία κάθε προφίλ. Η Gen Z είναι το 5ο — κρατήστε το πρακτικό, αποφύγετε στερεότυπα.

	προσανατολισμένος στην αξία, αναζητητής ευεξίας, εξ αποστάσεως εργαζόμενος, νεότερος ταξιδιώτης προσανατολισμένος στα social media Κάθε προφίλ = μια ιδέα προϊόντος από ό,τι ήδη έχετε 5 εργασίες TN σε 30 λεπτά στο κινητό σας	Βασικό μήνυμα: ό,τι λειτουργεί για τους νεότερους επισκέπτες βελτιώνει επίσης την προσφορά για όλους.
20	[Ενότητα 3: Πώς να το Εφαρμόσετε] 1. Επιλέξτε 1 προφίλ 2. Σχεδιάστε 1 προσφορά 3. Επιλέξτε 1 κανάλι 4. Σχέδιο B για τον καιρό 5. TN: 10 έτοιμες απαντήσεις	Επιδείξτε πρώτα την εργασία TN στο κινητό σας. Πληκτρολογήστε, δείξτε το αποτέλεσμα, αφήστε τους να δοκιμάσουν.
21	[Ενότητα 3: Μελέτη Περίπτωσης] Τάση: Χωρίς Πισίνα, Χωρίς Wi-Fi, Πλήρως Κλεισμένο Βραδιές σιωπής, βόλτες στο δάσος, εργαστήρια βοτάνων. Διαφημίστηκε ως «ένα μέρος όπου δεν συμβαίνει τίποτα». Πιο υψηλά αμειβόμενοι επισκέπτες, μεγαλύτερες διαμονές, κρατήσεις καθημερινών. Κόστος: σχεδόν μηδέν.	Ρωτήστε: «Τι έχετε ήδη που ένας αγχωμένος επισκέπτης από την πόλη θα πλήρωνε — αν το γνώριζε;»
22	[Ενότητα 3: Άσκηση] Άσκηση 3: Σχέδιο Προσφοράς + Έτοιμες Απαντήσεις Μέρος A: Επιλέξτε 1 από τα 5 προφίλ (συμπ. του νεότερου ταξιδιώτη με προσανατολισμό στα social media), σχεδιάστε 1 προσφορά, 1 κανάλι, 1 σχέδιο B (10 λεπτά) Μέρος B: TN στο κινητό σας — 10 έτοιμες απαντήσεις (10 λεπτά) Προαιρετικό: Δημιουργήστε μια Μικρο-Εμπειρία Gen Z (20 λεπτά — ομάδες	Περιφερθείτε στην αίθουσα κατά το Μέρος B. Βοηθήστε με τα prompts. Αν το ίντερνετ αποτύχει, χρησιμοποιήστε τυπωμένα παραδείγματα. Αν κάποιος επιλέξει το προφίλ Gen Z, βοηθήστε τον να σκεφτεί σύντομες προσφορές και κρατήσεις με προτεραιότητα στο κινητό. ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ ΑΣΚΗΣΗ: Αν υπάρχει χρόνος, αντικαταστήστε το Μέρος A με την ομαδική άσκηση Μικρο-Εμπειρίας Gen Z (βλ.

	σχεδιάζουν μια κάρτα σύλληψης)	εγχειρίδιο). Ομάδες των 2–4 ατόμων, 12 λεπτά για να συμπληρώσουν μια κάρτα σύλληψης με 7 πεδία: όνομα, διάρκεια, τι συμβαίνει, στιγμή αξιοποιήσιμη για κοινοποίηση, αυθεντικότητα, τιμή, κανάλι προώθησης. Στη συνέχεια 8 λεπτά παρουσιάσεις. Πολύ ενεργοποιητικό. Ανασκόπηση: διαβάστε δυνατά την καλύτερη απάντηση ΤΝ. Ήταν χρησιμοποιήσιμη; Τι θα αλλάζατε;
23-28	[ΔΕΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ] Οι διαφάνειες 23–28 δεν χρησιμοποιούνται στην Ενότητα 6. Διαγράψτε αυτές τις διαφάνειες από το πρότυπο Canva ή αφήστε τις κενές.	Η Ενότητα 6 έχει 3 ενότητες περιεχομένου, όχι 4. Το τέταρτο μπλοκ ενότητας του προτύπου (διαφάνειες 23–28) δεν χρειάζεται.
29	[Βασικά Συμπεράσματα] 3 παραδοτέα σήμερα: 1. Σχέδιο Κλιματικού Κινδύνου και Αντίδρασης 2. Σχέδιο Πράσινης Βελτίωσης 3. Περιγραφή Προσφοράς + 10 Έτοιμες Απαντήσεις προς Επισκέπτες Ξεκινήσατε με μια ιδέα. Φεύγετε με ένα σχέδιο.	Κρατήστε ψηλά κάθε παραδοτέο. Ρωτήστε: «Τα έχουν όλοι και τα τρία;» Η καταληκτική φράση: πείτε την με πεποίθηση.
30	[Αυτοαξιολόγηση] 5 ερωτήσεις: 1. 3 κορυφαίοι κλιματικοί κίνδυνοι — έχουν σχεδιαστεί; 2. Πράσινη βελτίωση — ποια, πότε; 3. Προφίλ επισκέπτη — ποιο ταιριάζει; 4. Εργαλείο ΤΝ — το δοκιμάσατε; 5. Τι θα έκανε την προσφορά σας πιο	2–3 λεπτά προβληματισμού, μετά ζητήστε από εθελοντές να μοιραστούν. Εστιάστε στην ερώτηση 5 — συνδέει τη μελλοντική σκέψη με την πραγματική τους προσφορά.

	ελκυστική για έναν νεότερο επισκέπτη επηρεασμένο από τα social media;	
31	[Κλείσιμο] Ευχαριστούμε — παραμένει ως έχει	Ευχαριστήστε τους συμμετέχοντες. Υπενθυμίστε: εργασία για το σπίτι, καμβάς, ενέργεια 60 ημερών από την Ενότητα 1. Συλλέξτε έντυπα ανατροφοδότησης, αν ισχύει.
32	[Οπισθόφυλλο] Παραμένει ως έχει	Πληροφορίες έργου. Καμία ενέργεια.