

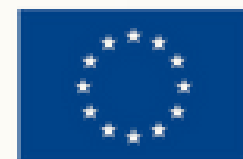


AgriVet Tourism

AgriVET Tourism

Ενίσχυση του Βιώσιμου Αγροτουρισμού
μέσω της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και
Κατάρτισης για την Αγροτική Ανάπτυξη

Αναφορά έργου: 2024-2-BG01-KA210-VET-000267044



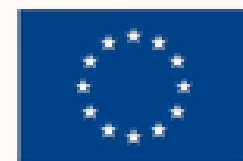
Co-funded by
the European Union



AgriVet **Tourism**

Καλώς ήλθατε στην Ενότητα 1

Η «Επιχείρηση» στον Αγροτουρισμό
Από την ιδέα στο εισόδημα:
Σχεδιασμός, χρηματοδότηση και
χρηματοδότηση



Co-funded by
the European Union



AgriVet Tourism

Μαθησιακοί στόχοι

7 Αποτελέσματα

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, θα είστε σε θέση να:



1. Χαρτογραφήσετε την αγροτουριστική επιχειρηματική σας ιδέα σε έναν καμβά μιας σελίδας



2. Προσδιορίσετε το σταθερό, μεταβλητό και κρυφό κόστος της λειτουργία σας.



3. Ολοκληρώσετε ένα οικονομικό σχέδιο 12 μηνών για την επιχείρησή τους.



4. Δημιουργήσετε μια τιμή χρησιμοποιώντας κατώτατη τιμή + ασφάλιστρο αξίας + πρόσθετα.



5. Εξηγήσετε γιατί η πώληση μιας εμπειρίας κερδίζει περισσότερα από την πώληση ενός ακατέργαστου προϊόντος.



6. Αναφέρετε τουλάχιστον δύο πηγές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες στη χώρα σας.



7. Δεσμευτείτε για μια πρακτική δράση που μπορούν να ξεκινήσουν εντός 60 ημερών.



Βασικές Ενότητες Περιεχομένου



Αυτή η ενότητα έχει 4 ενότητες, 4 ασκήσεις και 4 πρότυπα που παίρνετε στο σπίτι.



4 Ενότητες



Ενότητα 1: Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα.



Ενότητα 3: Ορίστε τη σωστή τιμή.



Ενότητα 2: Γνωρίστε τους αριθμούς σας.



Ενότητα 4: Βρείτε τα χρήματα, ξεκινήστε από μικρά βήματα





AgriVet **Tourism**

Ενότητα 1:

Διαμορφώστε την επιχειρηματική σας ιδέα



Τι προσφέρετε, ποιος έρχεται, πώς κερδίζετε — σε μία σελίδα. Ο Καμβάς Αγροτουριστικών Επιχειρήσεων έχει 9 πεδία που χαρτογραφούν ολόκληρο το επιχειρηματικό σας μοντέλο. Αν δεν χωράει σε μία σελίδα, είναι πολύ περίπλοκο.

Αυτή η ενότητα σας βοηθά να βάλετε την επιχειρηματική σας ιδέα σε χαρτί — είτε έχετε ήδη μια επιχείρηση είτε μόλις ξεκινάτε. Αποτέλεσμα: ένας ολοκληρωμένος επιχειρηματικός καμβάς μιας σελίδας.





AgriVet **Tourism**

Το πρόβλημα (Έλεγχος πραγματικότητας)



Δεν υπάρχει δομημένη επιχειρηματική ιδέα

- Οι έμπειροι χειριστές λειτουργούν με το ένστικτο — δεν έχουν γράψει ποτέ το μοντέλο τους
- Οι μαθητές έχουν ιδέες αλλά δεν έχουν πλαίσιο για να τις δοκιμάσουν

Ζητήθηκε από έναν ιδιοκτήτη αμπελώνα να περιγράψει την επιχείρησή του με τρεις προτάσεις. Μίλησε για δέκα λεπτά και ακόμα δεν μπορούσε να εξηγήσει γιατί οι επισκέπτες έπρεπε να έρχονται σε αυτόν αντί για τον γείτονα.





AgriVet **Tourism**

Βασικές Έννοιες /

Σκοπός εργαλείων: Μάθηση

One Page Model Canvas

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

- Πρόταση αξίας: γιατί κάποιος να έρθει στο αγρόκτημά ΣΑΣ;
- Πελατειακές ομάδες: ποιοι είναι οι επισκέπτες σας; Τι θέλουν;
- 9 πεδία: πόροι, δραστηριότητες, συνεργασίες, κανάλια, κόστος, έσοδα

Ο Επιχειρηματικός καμβάς είναι μία σελίδα με 9 πεδία. Κάθε πεδίο απαντά σε μία ερώτηση σχετικά με την επιχείρησή σας. Εάν ένα πεδίο είναι κενό ή αδύναμο, αυτό σας λέει ακριβώς πού πρέπει να εργαστείτε.





AgriVet **Tourism**

Πώς να εφαρμοστεί αυτό στην πράξη

- 1. Εκτυπώστε το πρότυπο καμβά (μορφή A3 αν είναι δυνατόν)
- 2. Ξεκινήστε με την Πρόταση Αξίας — τι κάνει τον χώρο σας ξεχωριστό;
- 3. Συμπληρώστε και τα 9 πεδία με σύντομες, συγκεκριμένες απαντήσεις — 2 έως 5 κουκκίδες το καθένα

Εάν ένα πεδίο είναι αδύναμο ή κενό, σημειώστε το — αυτή είναι χρήσιμη πληροφορία, όχι αποτυχία. Μαθητές: χρησιμοποιήστε το προσυμπληρωμένο φύλλο σεναρίου ως σημείο εκκίνησης.





AgriVet **Tourism**

Μελέτη περίπτωσης /Βέλτιστη πρακτική



- Μια φάρμα σαφράν σε μια αγροτική περιοχή
- Δημιούργησε ένα πλήρες επιχειρηματικό μοντέλο γύρω από το σαφράν: καλλιέργεια + καλλυντικά + εκπαιδευτικές επισκέψεις σε φάρμες
- Τρεις ροές εσόδων από ένα μόνο μοναδικό προϊόν. Μια σαφής πρόταση αξίας που κανείς κοντά δεν μπορεί να αντιγράψει.

Ισχυρά πεδία καμβά: Βασικοί πόροι (το μοναδικό σαφράν στην περιοχή) και Πρόταση αξίας (μόνο αγρόκτημα σαφράν ανοιχτό στους επισκέπτες). Αδύναμο πεδίο: Κανάλια — εξακολουθούν να εξαρτώνται από στόμα σε στόμα.





AgriVet **Tourism**



Πρακτική Άσκηση

- Συμπληρώστε και τα 9 πεδία του Καμβά της Αγροτουριστικής Επιχείρησής σας
- Έξοδος: ολοκληρωμένος καμβάς μιας σελίδας (τον παίρνετε στο σπίτι)
- 25 λεπτά (20 λεπτά εργασία + 5 λεπτά κοινή χρήση)

Χειριστές: χαρτογραφήστε την πραγματική επιχείρησή σας όπως είναι τώρα — να είστε ειλικρινείς.

Μαθητές: χρησιμοποιήστε το φύλλο σεναρίου.

Απολογισμός: ονομάστε το ισχυρότερο πεδίο και το πιο αδύναμο πεδίο σας.





AgriVet Tourism



Ενότητα 2: Γνωρίστε τους αριθμούς σας



Οι περισσότεροι φορείς αγροτουρισμού δεν μπορούν να πουν αν πραγματοποίησαν κέρδη ή ζημίες πέρυσι. Προσωπικά και επαγγελματικά χρήματα αναμειγνύονται στην ίδια τσέπη. Τα κρυφά κόστη - ίδια εργασία, λογαριασμοί εκτός εποχής, συντήρηση - δεν παρακολουθούνται ποτέ.

Αυτή η ενότητα εισάγει το Μηνιαίο Οικονομικό Πρόγραμμα — ένα πρότυπο μιας σελίδας που καλύπτει 12 μήνες κόστους, εσόδων και κερδών ή ζημιών. Αποτέλεσμα: ολοκληρωμένο χρηματοδοτικό σχέδιο.





AgriVet **Tourism**



Το πρόβλημα

(Έλεγχος πραγματικότητας)

Οι φορείς εκμετάλλευσης δεν γνωρίζουν το πραγματικό τους κόστος

- Προσωπικά και επαγγελματικά χρήματα αναμεμειγμένα — «είναι όλα η ίδια τσέπη»
- Κρυφά κόστη που δεν παρακολουθούνται ποτέ: ίδιες ώρες, συντήρηση, καθαρισμός, συμμόρφωση

Μια διαχειρίστρια ξενώνα υπολόγισε ότι μόνο τα είδη καθαρισμού και τα ρούχα κοστίζουν 120 ευρώ το μήνα — κάτι που δεν είχε παρακολουθήσει ποτέ. Ο χρόνος σας έχει ένα τίμημα, ακόμα κι αν κανείς δεν σας πληρώνει για αυτόν.

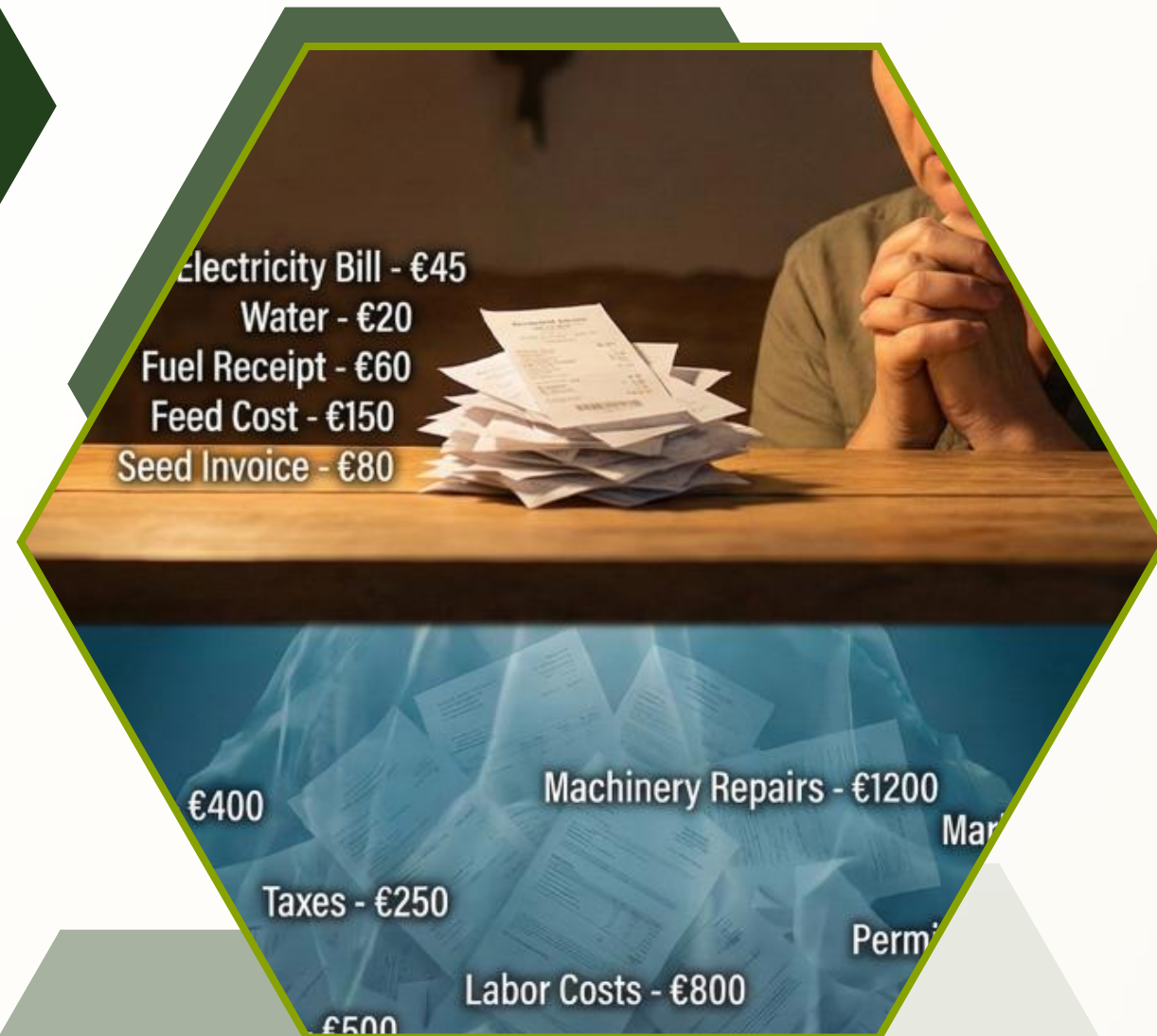




AgriVet **Tourism**

Βασικές Έννοιες /

Σκοπός εργαλείων: Μάθηση



- Το «παγόβουνο» του κόστους: ορατό πάνω, κρυμμένο κάτω από την ίσαλο γραμμή
- Πηγές εισοδήματος: στοχεύστε σε 3 ή περισσότερες ροές, όχι μόνο σε μία
- Τύπος κέρδους: Εισόδημα – Σταθερό – Μεταβλητό – Κρυφό = Κέρδος ή Ζημία

Ορατό κόστος: σπόροι, τρόφιμα, υλικά.

Κρυφά κόστη: ασφάλιση, φόροι, μάρκετινγκ, καθαρισμός, συντήρηση, αποσβέσεις, τέλη συμμόρφωσης – και ΟΙ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ ΩΡΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.

Προγραμματίστε για 12 μήνες, όχι μόνο για το καλοκαίρι.





AgriVet **Tourism**

Πώς να εφαρμοστεί αυτό στην πράξη



- 1. Καταγράψτε τα πάγια έξοδά σας — αυτά που παραμένουν ίδια κάθε μήνα
- 2. Υπολογίστε το μεταβλητό κόστος ανά επισκέπτη (φαγητό, καθαριότητα, ενέργεια, υλικά)
- 3. Προσθέστε κρυφά κόστη — εκτιμήστε τις ώρες εργασίας σας με τον κατώτατο μισθό

Υπολογίστε το κέρδος ή τη ζημία ανά μήνα — κυκλώστε τους μήνες στο κόκκινο. Σημειώστε ξεχωριστά το κόστος συμμόρφωσης. Μια εικασία που σημειώνεται με "?" είναι καλύτερη από ένα κενό κελί.





AgriVet **Tourism**



Μελέτη περίπτωσης /Βέλτιστη πρακτική



- Zlaten Rozhen, Petrich (Βουλγαρία)
- Κατανείμειτε το εισόδημα σε 4 πηγές: δωμάτια, γευσιγνωσίες κρασιού, απευθείας πωλήσεις κρασιού, μουσείο vintage αυτοκινήτων
- Κανένας κακός μήνας δεν μπορεί να σπάσει τη χρονιά όταν το εισόδημα προέρχεται από πολλαπλές ροές.

Ακόμη και με 4 ροές εισοδήματος, ο αμπελώνας έχει 4 έως 5 χειμερινούς μήνες με σχεδόν μηδενικό εισόδημα. Δεν χρησιμοποιούνται ιαματικοί πόροι σε απόσταση 15 λεπτών. Μια χαμένη ευκαιρία να γεφυρωθεί το χειμερινό χάσμα.





AgriVet **Tourism**



Πρακτική Άσκηση

- Συμπλήρωσε το Μηνιαίο Οικονομικό σου Πρόγραμμα και για τους 12 μήνες
- Έξοδος: κόστος, έσοδα και κέρδη/ζημίες ανά μήνα (το παίρνετε σπίτι)
- 20 λεπτά (15 λεπτά εργασία + 5 λεπτά κοινή χρήση)

Χρησιμοποιήστε τους δικούς σας πραγματικούς αριθμούς — οι εκτιμήσεις που σημειώνονται με "?" είναι καλές.

Μαθητές: χρησιμοποιήστε το φύλλο σεναρίου.

Απολογισμός: αναφέρετε ένα κρυφό κόστος που δεν είχατε υπολογίσει πριν και τον έναν μήνα κινδύνου.





AgriVet Tourism

Ενότητα 3:

Ορίστε τη σωστή τιμή

Οι περισσότεροι φορείς εκμετάλλευσης καθορίζουν τις τιμές από ένστικτο, αντιγράφοντας τον φθηνότερο γείτονα ή από φόβο μήπως χρεώσουν υπερβολικά. Δεν περιλαμβάνουν τη δική τους εργασία. Χρεώνουν την ίδια τιμή τον Αύγουστο και τον Φεβρουάριο.

Αυτή η ενότητα διδάσκει τη μέθοδο της Κάρτας Τιμής: κατώτατη τιμή (ελάχιστο βάσει κόστους) + ασφάλιστρο αξίας (ιστορία, συσκευασία, εμπειρία) + 2 πρόσθετα + διαχωρισμός αιχμής/εκτός αιχμής. Έξοδος: μια συμπληρωμένη Κάρτα Τιμών.





AgriVet **Tourism**



Το πρόβλημα (Έλεγχος πραγματικότητας)

Τιμολόγηση από ένστικτο, όχι από υπολογισμό

- Τιμολόγηση κάτω από το δικό σας κόστος χωρίς να το γνωρίζετε
- Αντιγραφή του φθηνότερου ανταγωνιστή αντί για υπολογισμό

Ίδιο μέλι από αγροτική περιοχή — 5 €/κιλό σε πλαστική σακούλα στην άκρη του δρόμου ή 10 € σε επώνυμο γυάλινο βάζο με κάρτα ιστορίας σε επίσκεψη σε αγρόκτημα. Το ίδιο μέλι. Διαφορετική τιμή. Το κενό είναι η συσκευασία, η ιστορία και η αυτοπεποίθηση.





AgriVet Tourism

Βασικές Έννοιες /

Σκοπός εργαλείων: Μάθηση



- Κατώτατη τιμή: όλα τα έξοδά σας + ο δικός σας χρόνος = το ελάχιστο που μπορείτε να χρεώσετε
- Αλυσίδα αξίας: ωμά σταφύλια 1 €/κιλό → κρασί 7 €/φιάλη → γευσιγνωσία 25 €/άτομο
- Πρόσθετα + τιμολόγηση αιχμής/εκτός αιχμής = περισσότερα έσοδα χωρίς περισσότερη προσπάθεια

Η επεξεργασία προσθέτει αξία. Η εμπειρία προσθέτει πολλά περισσότερα. Ίδια σταφύλια — 25 φορές την τιμή. Η διαφορά είναι η συσκευασία, η ιστορία, το σκηνικό και η αυτοπεποίθηση.





AgriVet **Tourism**

Πώς να εφαρμοστεί αυτό στην πράξη



- 1. Επιλέξτε ένα προϊόν ή εμπειρία που πουλάτε (ή σκοπεύετε να πουλήσετε)
- 2. Υπολογίστε την κατώτατη τιμή: όλα τα κόστη + ο δικός σας χρόνος + ένα περιθώριο
- 3. Προσθέστε ένα premium αξίας + προσδιορίστε 2 απλά πρόσθετα

Ορίστε μια τιμή τις καθημερινές και μια τιμή αιχμής/Σαββατοκύριακου. Συγκρίνετε με την τρέχουσα τιμή σας — το κενό είναι τα χρήματα που αφήνετε στο τραπέζι κάθε μέρα.





Μελέτη περίπτωσης / AgriVet Tourism

Βέλτιστη πρακτική

- Ένα αγρόκτημα αμυγδάλου σε μια αγροτική περιοχή
- Τρία επίπεδα τιμών από μία καλλιέργεια: ωμά αμύγδαλα → ταχίνι → εκπαιδευτική ξενάγηση στο αγρόκτημα με γευσιγνωσία
- Η επίσκεψη εμπειρίας κερδίζει 10 φορές περισσότερα ανά ώρα από την πώληση ακατέργαστων προϊόντων.

Μια ιταλική επιχείρηση αγροτουρισμού περιλαμβάνει δικά της προϊόντα στο πρωινό των επισκεπτών — μετατρέποντας ένα γεύμα σε καθημερινή βιτρίνα προϊόντων. Το μάθημα μαγειρικής τους κοστίζει 45 €/άτομο. Το κόστος των συστατικών είναι 3€. Τα υπόλοιπα είναι εμπειρία.





AgriVet **Tourism**



Πρακτική Άσκηση

- Δημιουργήστε την Κάρτα Τιμής σας για ένα προϊόν ή μια εμπειρία
- Παραγωγή: κατώτατη τιμή, ασφάλιστρο αξίας, 2 πρόσθετα, διαχωρισμός αιχμής/ημέρας της εβδομάδας
- 15 λεπτά (10 λεπτά δουλειά + 5 λεπτά σύγκριση στο τραπέζι)

Χειριστές: τιμολογήστε ένα πραγματικό προϊόν.

Φοιτητές: τιμολογήστε το σενάριο.

Απολογισμός: ποιος είχε την υψηλότερη τιμή; Χαμηλότερο;

Γιατί;

Πόσοι ορίζουν μια τιμή υψηλότερη από αυτή που χρεώνετε αυτήν τη στιγμή;





AgriVet **Tourism**

Ενότητα 4:

Βρείτε τα χρήματα, ξεκινήστε με μικρά βήματα



Η χρηματοδότηση της ΕΕ υπάρχει, αλλά οι περισσότεροι φορείς πιστεύουν ότι είναι για μεγάλες εταιρείες ή ότι η γραφειοκρατία είναι αδύνατη. Πολλοί περιμένουν τη «μεγάλη επιχορήγηση» και δεν κάνουν τίποτα στο μεταξύ.

Αυτή η μονάδα χρησιμοποιεί το σχέδιο 2 κομματιών: Κομμάτι Α – βρείτε μια ρεαλιστική διαδρομή χρηματοδότησης. Track Β – ξεκινήστε μια ενέργεια χαμηλού κόστους σε 60 ημέρες χωρίς να περιμένετε καμία επιχορήγηση. Αποτέλεσμα: ολοκληρωμένη χρηματοδότηση και σχέδιο για τις επόμενες 60 ημέρες.





AgriVet **Tourism**



Το πρόβλημα (Έλεγχος πραγματικότητας)

Περιμένοντας τη «μεγάλη επιχορήγηση» χωρίς να κάνετε τίποτα

- Η χρηματοδότηση LEADER/ΤΑΠΤΚ υπάρχει και έχει σχεδιαστεί για μικρά έργα — αλλά κανείς δεν σας το είπε
- Ο φόβος της γραφειοκρατίας σταματά τους ανθρώπους πριν καν ρωτήσουν τι είναι διαθέσιμο

Το πρώτο σας βήμα είναι να επισκεφθείτε το τοπικό γραφείο ΟΤΔ. Είναι εκεί για να σας βοηθήσουν — αυτή είναι κυριολεκτικά η δουλειά τους. Το «δεν έχω χρηματοδότηση» συγχέεται με το «δεν μπορώ να ξεκινήσω τίποτα».





AgriVet **Tourism**

Βασικές Έννοιες /

Σκοπός εργαλείων: Μάθηση

- ΚΓΠ / LEADER / ΠΑΑ — τι χρηματοδοτούν και ποιος μπορεί να υποβάλει αίτηση
- Κάρτες αναφοράς χρηματοδότησης ανά χώρα: BG, GR, IT sources
- Συνεταιριστικό μοντέλο: κοινή χρήση εξοπλισμού, μάρκετινγκ, μεταφορές — μείωση του κόστους στο μισό

Ιδέες χαμηλού κόστους που δεν χρειάζονται επιχορήγηση: εποχιακές γευσιγνωσίες, γωνιά αγροτικού καταστήματος, εκδηλώσεις για την ημέρα της συγκομιδής, προσφορά «επίσκεψη + γεύση + αγορά». Η χρηματοδότηση της ΕΕ ευνοεί τις βραχείες αλυσίδες εφοδιασμού και τις πράσινες πρακτικές.





AgriVet **Tourism**

Πώς να εφαρμοστεί αυτό στην πράξη



- Track A — Εύρεση χρηματοδότησης:
- 1. Επιλέξτε ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης για εξερεύνηση
- 2. Μάθετε ποια έγγραφα χρειάζεστε και με ποιον να επικοινωνήσετε πρώτα

Κομμάτι Β: Επιλέξτε μια ενέργεια χαμηλού κόστους που μπορείτε να κάνετε τις επόμενες 60 ημέρες. Καθορίστε τι χρειάζεται. Ορίστε μια ημερομηνία έναρξης — και πείτε δυνατά την 60ήμερη δράση σας στην ομάδα.





AgriVet **Tourism**

Μελέτη περίπτωσης / Βέλτιστη πρακτική



- Ημερήσια εκδρομή σε αγρόκτημα σε αγροτική περιοχή
- Συσχευασμένη μια δομημένη 2ωρη επίσκεψη στο αγρόκτημα: περίπατος στον αμπελώνα + γευσιγνωσία 3 κρασιών με τυρί + αγορά φιαλών, €12/άτομο
- Το πακέτο ημερήσιας εκδρομής κερδίζει περισσότερα έσοδα ανά ώρα εργασίας από τις διανυκτερεύσεις σε δωμάτια.

Το Booking.com παίρνει 15% και δεν κοινοποιεί δεδομένα επισκεπτών.

Το WhatsApp Business διατηρεί το 100% και δημιουργεί μια λίστα καλεσμένων.

Αντιγράψτε αύριο: συσκευάστε μια δομημένη επίσκεψη, ρυθμίστε το WhatsApp Business, δοκιμάστε ένα χειμερινό Σαββατοκύριακο.





AgriVet **Tourism**



Πρακτική Άσκηση

- Ολοκληρώστε το πρόγραμμα χρηματοδότησης και επόμενων 60 ημερών (δύο κομμάτια σε ένα πρότυπο)
- Αποτέλεσμα: Σκέλος Α (μία διαδρομή χρηματοδότησης + επικοινωνία + ημερομηνία) + Σκέλος Β (μία δράση + ημερομηνία έναρξης)
- 15 λεπτά (10 λεπτά εργασία + 5 λεπτά κοινή χρήση)

Κάθε άτομο λέει δυνατά τη δράση του 60 ημερών. Η δημόσια δέσμευση καθιστά πιο δύσκολο να ξεχαστεί. Πιέστε για λεπτομέρειες: όχι «βελτιώστε το μάρκετινγκ» αλλά «δημιουργήστε μια σελίδα στο Facebook με 5 αναρτήσεις έως τις 15 Απριλίου».





AgriVet Tourism

Βασικά Συμπεράσματα

4 πρότυπα που παίρνετε μαζί σας σήμερα:

Business Canvas — your business idea on one page

Monthly Financial Plan — costs, income, and profit for 12 months.

Price Card — a real price based on real numbers, not feeling.

Funding and 60 Days Plan — one funding route + one action starting now.

MONTHLY FINANCIAL PLAN

MONTH	REVENUE	OPERATING EXPENSES	NET PROFIT	CASH FLOW
JANUARY	\$100,000	\$15,000	\$35,000	\$29,000
FEBRUARY	\$100,000	\$75,000	\$18,000	\$79,000
MARCH	\$90,000	\$73,000	\$25,000	\$28,000
APRIL	\$70,000	\$25,000	\$20,000	\$25,200
MAY	\$60,000	\$35,000	\$29,000	\$30,200
JUNE	\$40,000	\$35,000	\$30,000	\$33,800
JULY	\$70,000	\$20,000	\$28,000	\$25,500
AUGUST	\$60,000	\$25,000	\$33,500	\$25,000
SEPTEMBER	\$80,000	\$20,000	\$32,500	\$35,000
OCTOBER	\$90,000	\$25,000	\$35,200	\$29,000
NOVEMBER	\$95,000	\$20,000	\$20,500	\$30,000
DECEMBER	\$100,000	\$35,000	\$33,500	\$35,500
TOTAL	\$120,000	\$45,000	\$42,000	\$32,500
	\$120,000	\$65,000	\$35,000	\$39,500
	\$120,000	\$80,000	\$40,000	\$35,700
	\$120,000	\$95,000	\$45,000	\$70,800
	\$40,000	\$100,000	\$75,000	\$75,300

DAILY ROAST
ETHIOPIA YIRGACHE
BRAZIL CERRADO - \$18/12oz
SUBSCRIPTION BOX - \$35/mo

COFFEE ERRAGE
COFFEE BEANS
- \$18/12oz
- \$18/12oz
- \$16/2oz
- \$16/1oz
- \$16/1oz
- \$25/mo
- \$35/mo
- \$35/mo
- \$55/mo
- \$35/mo



AgriVet Tourism

Αυτοαξιολόγηση

1. Ποιο πεδίο καμβά είναι πιο δυνατό; Ποιο χρειάζεται περισσότερη δουλειά;
2. Πόσα από τα κόστη σας ήταν «κάτω από την ίσαλο γραμμή»;
3. Ποιοι μήνες στο οικονομικό σας σχέδιο είναι πιο αδύναμοι;
4. Η τιμή σας βασίζεται σε υπολογισμό ή συναίσθημα;
5. Ποια είναι η δράση σας των 60 ημερών — και πότε ακριβώς θα ξεκινήσετε;



AgriVet Tourism



Ευχαριστώ



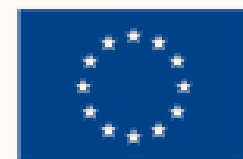


AgriVet **Tourism**

AgriVETourism

Ενίσχυση του Βιώσιμου Αγροτουρισμού
μέσω της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και
Κατάρτισης για την Αγροτική Ανάπτυξη

Αναφορά έργου: 2024-2-BG01-KA210-VET-000267044



Co-funded by
the European Union