

AgriVETourism — Modulo 6

Il “futuro” dell’agriturismo: innovazione, adattamento climatico e prospettive future.

Contenuto delle diapositive + Note per il facilitatore — Guida alla presentazione

Diapositiva	Contenuto della diapositiva	Note del facilitatore
1	<i>[Slide del titolo]</i> Nessuna modifica: lasciare così com'è.	Il display viene visualizzato durante l'arrivo dei partecipanti.
2	<i>[Benvenuto al modulo]</i> Benvenuti al Modulo 6 Il “futuro” dell’agriturismo Innovazione, adattamento climatico e prospettive future	Benvenuti. Questo è l'ultimo modulo. Guardiamo avanti, non indietro. Dite: "Oggi ci prepariamo per ciò che ci aspetta: i cambiamenti climatici, i nuovi visitatori e gli strumenti che possono aiutarvi a raggiungerli."
3	<i>[Obiettivi di apprendimento]</i> 6 obiettivi: rischi climatici, miglioramenti ecologici, profili dei visitatori, strumenti di intelligenza artificiale, revisione del canvas, presentazione finale del canvas	Leggete brevemente. Dite: "Entro la fine della giornata, avrete 4 nuovi documenti e il vostro Business Canvas completato."
4	<i>[Unità di contenuto principali]</i> 3 unità, 3 esercizi, 3 risultati. Unità 1: Cambiamenti climatici Unità 2: Miglioramenti ecologici Unità 3: Visitatori del futuro + IA	Spiegate che questo è il modulo finale. Tre argomenti di prospettiva futura, oltre a esercitazioni pratiche.
5	<i>[Unità 1: Titolo]</i> Unità 1: Prepararsi ai cambiamenti climatici I rischi climatici sono reali e influenzano la tua attività. Questo modulo ti aiuta a pianificare.	Iniziate con: "Quanti di voi hanno avuto una stagione influenzata da condizioni meteorologiche estreme negli ultimi 5 anni?" Quasi tutti alzano la mano. "Quanti hanno un piano?" Quasi nessuno.
6	<i>[Unità 1: Problema]</i> Gli operatori reagiscono, ma non pianificano in anticipo. Nessun piano scritto, nessun messaggio per gli ospiti, nessuna alternativa al chiuso, nessuna verifica assicurativa.	Prendiamo come esempio un evento meteorologico locale reale. "Lo scorso luglio, 42°C per una settimana. Cosa avreste fatto?"
7	<i>[Unità 1: Concetti chiave]</i> Rischio climatico, adattamento, piano B in caso di maltempo Il controllo di resilienza a 10 decisioni: orari, ombra, cancellazione, tempistica, incendio, interni, assicurazione, partner, piano B, messaggio per gli ospiti	Esaminate rapidamente le 10 decisioni. Chiedetevi: quali avete già preso? Quali no?
8	<i>[Unità 1: Come candidarsi]</i> 1. Elenca i 3 rischi principali 2. Fattori scatenanti e impatti 3. Un'azione per ciascuno 4. Messaggio per gli ospiti 5. Condividi con i vicini	Spiega i passaggi, poi lascia che facciano il loro lavoro. Proponi un messaggio agli ospiti: "Cosa scriveresti a un messaggio la sera prima di un'ondata di caldo?"
9	<i>[Unità 1: Caso di studio]</i> Tendenza: quando l'estate diventa la bassa stagione L'azienda agricola ha spostato la stagione principale in primavera/autunno, ha creato il fine settimana del raccolto e ha spostato le attività al mattino presto. Ottobre è diventato il secondo mese più impegnativo	Caso pratico rapido - 3 minuti. Chiedi: "Quale mese potrebbe diventare il TUO nuovo picco se creassi l'offerta giusta?"
10	<i>[Unità 1: Esercizio]</i> Esercizio 1: Piano di risposta e gestione del rischio climatico I 3 principali rischi, fattori scatenanti, azioni e messaggi per gli ospiti	Fate un giro. La maggior parte delle persone fa fatica a sceglierne solo 3. Chiedete: "Quali 3 sarebbero le più dolorose?"



	15 minuti	Impegnati a scrivere il messaggio per gli ospiti ORA, non più tardi.
11	<i>[Unità 2: Titolo]</i> Unità 2: Miglioramenti ecologici che consentono di risparmiare denaro Solo 1 delle 15 strutture coinvolte nella ricerca era dotata di pannelli solari. L'opportunità è aperta.	Transizione: "Ora parliamo di cosa potete fare, a cominciare da cose che non costano quasi nulla."
12	<i>[Unità 2: Problema]</i> Gli operatori ritengono che il verde sia troppo costoso Aspettano i finanziamenti, ignorano ciò che non costa nulla, non sanno quali miglioramenti si ripagano rapidamente	Mostra una lampadina a LED (o una foto): "3 €, risparmio di 15 € all'anno. Un ritorno del 500%. Ora immagina 10 di queste."
13	<i>[Unità 2: Concetti chiave]</i> Miglioramento ecologico, ritorno sull'investimento, si parte da opzioni a costo zero 10 opzioni pratiche con costi, risparmi e livello di difficoltà	Mostra la tabella con i 10 miglioramenti. Indica la colonna "non costa nulla".
14	<i>[Unità 2: Come candidarsi]</i> 1. Esamina 10 opzioni 2. Indica se sono utilizzabili / fattibili / non pertinenti 3. Assegna priorità a 3 opzioni 4. Pianifica in dettaglio l'opzione n. 1 con la data	Insisti per almeno un'opzione gratuita. Pretendi una data per l'opzione migliore.
15	<i>[Unità 2: Caso di studio]</i> Tendenza: Comunicazione basata sull'intelligenza artificiale Un'azienda agricola ha utilizzato l'intelligenza artificiale gratuita per tradurre in 4 lingue, creare 10 risposte predefinite e migliorare la propria presenza su Google. Tempo di risposta: 2 giorni → 2 ore. Richieste dall'estero raddoppiate. Costo: zero.	Questo ci porta all'Unità 3. Dite: "Ecco cosa faremo dopo, per la vostra fattoria."
16	<i>[Unità 2: Esercizio]</i> Esercizio 2: Piano di miglioramento ecologico Esamina 10 opzioni, dai la priorità a 3, pianifica 1 con una data 15 minuti	Giro veloce: chi ha scelto qualcosa sotto i 50 €? Festeggiamo queste scelte. Verde non significa costoso.
17	<i>[Unità 3: Titolo]</i> Unità 3: I visitatori di domani e semplici strumenti di intelligenza artificiale I visitatori del periodo 2027-2030 desiderano cose diverse. L'intelligenza artificiale ti aiuta a raggiungerli, gratuitamente.	Chiedi: "Chi sono stati i tuoi visitatori la scorsa estate? Ora: chi pensi che verrà tra 5 anni?"
18	<i>[Unità 3: Problema]</i> Gli operatori non sanno chi arriverà dopo e pensano che l'IA non faccia per loro. Le aspettative dei visitatori stanno cambiando: benessere, tranquillità, bassa stagione, convenienza, autenticità L'intelligenza artificiale sta trasformando il modo in cui le persone cercano e prenotano	"La buona notizia è che l'agriturismo rurale è esattamente ciò che un numero crescente di visitatori desidera, a patto di saperlo descrivere nel modo giusto."
19	<i>[Unità 3: Concetti chiave]</i> 5 profili di visitatori: fuga estiva, esploratore attento ai valori, persona in cerca di benessere, lavoratore da remoto, viaggiatore giovane con una forte attenzione al sociale Ogni profilo = un'idea di prodotto basata su ciò che hai già 5 attività basate sull'intelligenza artificiale in 30 minuti sul tuo telefono	Descrivi brevemente ciascun profilo. La Generazione Z è la quinta: sii pragmatico, evita gli stereotipi. Messaggio chiave: ciò che funziona per i visitatori più giovani migliora l'offerta per tutti.
20	<i>[Unità 3: Come candidarsi]</i> 1. Scegli 1 profilo 2. Crea 1 offerta 3. Seleziona 1 canale 4. Piano B meteo 5. IA: 10 risposte pronte	Prima di tutto, mostra come funziona l'attività basata sull'intelligenza artificiale sul tuo telefono. Digita, mostra il risultato e lascia che provino.

21	[Unità 3: Caso di studio] Tendenza: niente piscina, niente Wi-Fi, tutto prenotato Serate di silenzio, passeggiate nei boschi, laboratori di erboristeria. Pubblicizzato come "un luogo dove non succede nulla". Ospiti disposti a pagare di più, soggiorni più lunghi, prenotazioni nei giorni feriali. Costo: praticamente nullo.	Chiedi: "Cosa offrite già che un turista stressato sarebbe disposto a pagare, se ne fosse a conoscenza?"
22	[Unità 3: Esercizi] Esercizio 3: Bozza di offerta + risposte pronte Parte A: Scegli 1 dei 5 profili (incluso il viaggiatore più giovane che privilegia i social), progetta 1 offerta, 1 canale, 1 piano B (10 min) Parte B: L'intelligenza artificiale sul tuo telefono — 10 risposte pronte (10 min) Facoltativo: Crea una micro-esperienza per la Generazione Z (20 minuti - i gruppi progettano una scheda concettuale)	Durante la Parte B, fate un giro. Aiutateci con le istruzioni. Se la connessione internet non funziona, utilizzate gli esempi stampati. Se qualcuno seleziona il profilo della Generazione Z, aiutatelo a pensare a offerte a breve termine e prenotazioni ottimizzate per dispositivi mobili. ESERCIZIO FACOLTATIVO: Se il tempo lo permette, sostituire la Parte A con l'esercizio di gruppo Micro-Esperienza Gen Z (vedi manuale). Gruppi di 2-4 persone, 12 minuti per compilare una scheda concettuale con 7 campi: nome, durata, cosa succede, momento condivisibile, autenticità, prezzo, canale di promozione. Poi 8 minuti di presentazione. Molto energizzante . Analisi post-analisi: leggi ad alta voce la migliore risposta dell'IA. È stata utilizzabile? Cosa cambieresti?
23-28	[NON UTILIZZATO] Le diapositive da 23 a 28 non vengono utilizzate nel Modulo 6. Elimina queste diapositive dal modello di Canva oppure lasciale vuote.	Il modulo 6 è composto da 3 unità di contenuto, non da 4. Il quarto blocco di unità del modello (slide 23-28) non è necessario.
29	[Punti chiave] 3 uscite oggi: 1. Piano di risposta e gestione dei rischi climatici 2. Piano di miglioramento ambientale 3. Descrizione dell'offerta + 10 risposte pronte per gli ospiti Hai iniziato con un'idea. Te ne vai con un piano.	Mostrate ciascun output. Chiedete: "Tutti hanno tutti e tre gli output?" In conclusione: ditelo con convinzione.
30	[Autovalutazione] 5 domande: 1. I 3 principali rischi climatici: sono previsti? 2. Miglioramenti ecologici: quali e quando? 3. Profilo del visitatore: quale corrisponde? 4. Strumento basato sull'intelligenza artificiale: l'hai provato? 5. Cosa renderebbe la tua offerta più attraente per un visitatore più giovane e influenzato dai social media?	2-3 minuti di riflessione, poi si chiede ai volontari di condividere la propria esperienza. Concentratevi sulla domanda 5: collega la visione del futuro alla loro offerta concreta.
31	[Chiusura] Grazie — lascia così com'è	Ringraziate i partecipanti. Ricordate: compiti a casa, Canvas, attività di 60 giorni dal Modulo 1. Raccogli i moduli di feedback, se disponibili.
32	[Retro di copertina] Lasciare così com'è	Informazioni sul progetto. Nessuna azione.