

Агротуризм — Модул 6

„Бъдещето“ на агротуризма: иновации, адаптация към климатичните промени и какво ни очаква

Съдържание на слайдовете + бележки за водещия — Ръководство за презентацията

Референтен номер на проекта: 2024-2-BG01-KA210-VET-000267044

Финансиран от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче са изцяло на автора/авторите и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или на Изпълнителната агенция за образование и култура (EACEA). Нито Европейският съюз, нито EACEA носят отговорност за тях.

Слайд	Съдържание на слайда	Бележки за фасилитатора
1	<i>[Заглавен слайд]</i> Без промени — оставете както е.	Покажете го, докато пристигат участниците.
2	<i>[Добре дошли в модула]</i> Добре дошли в Модул 6 „Бъдещето“ на агротуризма Иновации, адаптация към климатичните промени и какво ни очаква	Добре дошли. Това е последният модул. Ние гледаме напред, а не назад. Кажете: „Днес се подготвяме за това, което предстои — климатичните промени, новите посетители и инструментите, които могат да ви помогнат да достигнете до тях.“
3	<i>[Учебни цели]</i> 3 цели: климатични рискове и план за реагиране, екологични подобрения с бърза възвръщаемост, профил на посетител + оферта + 10 готови отговора с изкуствен интелект	Прочетете накратко. Кажете: „До края на днешния ден ще имате 4 нови документа, както и завършения си Бизнес канвас.“
4	<i>[ОСНОВНИ ТЕМИ]</i> 3 урока, 3 упражнения, 3 резултата. Урок 1: Климатични промени Урок 2: Екологични подобрения Урок 3: Бъдещи посетители + изкуствен интелект	Обяснете, че това е последният модул. Три теми, насочени към бъдещето, плюс практически упражнения.
5	<i>[Урок 1: Заглавие]</i> Урок 1: Подготовка за климатичните промени Климатичните рискове са реални и променят вашия бизнес. Този урок ви помага да планирате.	Започнете с: „Колко от вас са имали сезон, засегнат от екстремни метеорологични явления през последните 5 години?“ Повечето вдигат ръка. „Колко от вас имат план?“ Почти никой.
6	<i>[Урок 1: Проблем]</i> Операторите реагират, но не планират предварително Няма писмен план, няма съобщения за гостите, няма алтернативи на закрито, няма преглед на застраховките	Използвайте като пример реално местно метеорологично събитие. „Миналия юли температурата беше 42 °C в продължение на една седмица. Какво бихте направили?“
7	<i>[Урок 1: Ключови концепции]</i> Климатичен риск, адаптация, план Б за метеорологични условия Проверка на устойчивостта чрез 10 решения: часове, сянка, отмяна, време, пожар, закрити помещения, застраховка, партньори, план Б, съобщение за гостите	Прегледайте набързо 10-те решения. Попитайте: кои от тях вече сте взели? Кои не?
8	<i>[Урок 1: Как да приложите]</i> 1. Избрийте 3-те най-големи риска 2. Фактори, предизвикващи риска, и последствията 3. По едно действие за всеки 4. Съобщение за гостите 5. Споделете с съседите	Прегледайте стъпките, след което ги оставете да работят. Наблегнете на съобщението за гостите: „Какво бихте изпратили в SMS вечерта преди гореща вълна?“

9	[Урок 1: Казус] Тенденция: Когато лятото се превръща в извънсезонен период Фермата премести основния сезон през пролетта/есента, създаде уикенд за жътва и премести дейностите в ранната сутрин Октомври се превърна във втория най-натоварен месец	Кратък казус — 3 минути. Задайте въпроса: „Кой месец би могъл да се превърне във ВАШИЯ нов пиков сезон, ако създадете подходяща оферта?“
10	[Урок 1: Упражнение] Упражнение 1: Климатични рискове и план за реагиране Топ 3 риска, предизвикващи фактори, действия, съобщения за гостите 15 минути	Обиколете групата. На повечето хора им е трудно да изберат само 3. Кажете: „Кои 3 биха нанесли най-голяма вреда?“ Настоявайте: напишете посланието на госта СЕГА, а не по-късно.
11	[Урок 2: Заглавие] Модул 2: Екологични подобрения, които спестяват пари Само 1 от 15-те обекта в проучването имаше слънчеви панели. Възможността е налице.	Преход: „Сега ще говорим за това, какво можете да направите – като започнем с неща, които почти нищо не струват.“
12	[Урок 2: Проблем] Операторите смятат, че екологичните мерки са твърде скъпи Те чакат субсидии, пренебрегват това, което не струва нищо, и не знаят кои подобрения се изплащат бързо	Покажете LED крушка (или снимка): „3 евро, спестява 15 евро годишно. Възвръщаемост 500%. А сега си представете 10 такива.“
13	[Урок 2: Ключови концепции] Екологични подобрения, възвръщаемост, започнете с варианти без разходи 10 практически варианта с разходи, икономии и ниво на трудност	Покажете таблицата с 10 подобрения. Посочете колоната „не струва нищо“.
14	[Урок 2: Как да приложим] 1. Прегледайте 10-те варианта 2. Отбележете: използва се / осъществимо / не е приложимо 3. Определете 3 приоритета 4. Планирайте подробно вариант № 1 с дата	Настоявайте за поне един вариант без разходи. Настоявайте за дата за най-добрия избор.
15	[Урок 2: Казус] Тенденция: комуникация, задвижвана от изкуствен интелект Една ферма използва безплатен ИИ, за да превежда на 4 езика, да създаде 10 готови отговора и да подобри позицията си в Google Време за отговор: 2 дни → 2 часа. Заявките от чужбина се удвоиха. Разходи: нулеви.	Това преминава към Урок 3. Кажете: „Ето какво правим след това — за вашата ферма.“
16	[Урок 2: Упражнение] Упражнение 2: План за екологично подобрение Разгледайте 10 варианта, определете 3 като приоритетни, планирайте 1 с конкретна дата 15 минути	Бърз кръг: кой избра нещо под 50 евро? Поздравете тези хора. Екологично ≠ скъпо.
17	[Урок 3: Заглавие] Модул 3: Посетителите на утрешния ден и прости инструменти за изкуствен интелект Посетителите от 2027–2030 г. искат различни неща. Изкуственият интелект ви помага да ги достигнете — безплатно.	Попитайте: „Кои бяха вашите посетители миналото лято? А сега: кои мислите, че ще дойдат след 5 години?“
18	[Урок 3: Проблем] Операторите не знаят кой ще дойде следващия път и смятат, че изкуственият интелект не е за тях Очакванията на посетителите се променят: уелнес, спокойствие, извънсезонен период, стойност, автентичност Изкуственият интелект променя начина, по който хората търсят и правят резервации	„Добрата новина: селският агротуризм е точно това, което иска все по-голям брой посетители — ако знаете как да го опишете.“
19	[Урок 3: Ключови концепции] 5 профила на посетители: търсещи лятна почивка, изследователи, ориентирани към изгодността, търсещи уелнес, дистанционни	Представете накратко всеки профил. Поколение Z е петото — бъдете практични, избягвайте стереотипите.

	работници, млади пътешественици, за които социалните контакти са на първо място Всеки профил = идея за продукт въз основа на това, с което вече разполагате 5 задачи с изкуствен интелект за 30 минути на телефона ви	Ключово послание: това, което работи за по-младите посетители, подобрява офертата за всички.
20	[Урок 3: Как да приложите наученото] 1. Изберете 1 профил 2. Създайте 1 оферта 3. Изберете 1 канал 4. План Б за лошо време 5. ИИ: 10 готови отговора	Първо демонстрирайте задачата с ИИ на телефона си. Напишете, покажете резултата, оставете ги да опитат.
21	[Урок 3: Казус] Тенденция: Без басейн, без Wi-Fi, напълно запълнено Тихи вечери, разходки в гората, работилници с билки. Рекламира се като „място, където нищо не се случва“. По-платежоспособни гости, по-дълги престои, резервации през делничните дни. Разходи: почти нулеви.	Задайте си въпроса: „Какво вече притежавате, за което един стресиран градски посетител би платил — ако знаеше за него?“
22	[Урок 3: Упражнение] Упражнение 3: Проект на оферта + готови отговори Част А: Изберете 1 от 5 профила (вкл. млад пътешественик, за когото социалните мрежи са на първо място), изработете 1 оферта, 1 канал, 1 план Б (10 мин.) Част Б: ИИ на телефона ви — 10 готови отговора (10 мин.) По избор: Създайте микропреживяване за поколението Z (20 мин. — групите изработват концептуална карта)	Обикаляйте по време на част Б. Помагайте с подсказки. Ако интернетът не работи, използвайте отпечатани примери. Ако някой избере профила на поколението Z, помогнете му да обмисли кратки оферти и резервации, насочени към мобилните устройства. ДОПЪЛНИТЕЛНО УПРАЖНЕНИЕ: Ако времето позволява, заместете Част А с груповото упражнение „Микропреживяване за поколението Z“ (вижте наръчника). Групи от 2–4 души, 12 минути за попълване на концептуална карта с 7 полета: име, продължителност, какво се случва, момент, който може да се сподели, автентичност, цена, канал за промоция. След това 8-минутни презентации. Много енергизиращо. Обсъждане: прочетете на глас най-добрия отговор, генериран от ИИ. Беше ли полезен? Какво бихте променили?
23–28	[НЕ СЕ ИЗПОЛЗВА] Слайдове 23–28 не се използват в Модул 6. Изтрийте тези слайдове от шаблона в Canva или ги оставете празни.	Модул 6 има 3 урока, а не 4. Четвъртият блок от шаблона (слайдове 23–28) не е необходим.
29	[Ключови изводи] 3 резултата днес: 1. План за климатични рискове и реагиране 2. План за екологични подобрения 3. Описание на офертата + 10 готови отговора за гости Започнахте с една идея. Тръгвате си с план.	Покажете всеки резултат. Попитайте: „Всички ли имат и трите?“ Заклучителната реплика: кажете я с увереност.
30	[Самооценка] 5 въпроса: 1. Топ 3 климатични риска — планирани ли са? 2. Екологични подобрения — кои и кога? 3. Профил на посетителите — кой е подходящ? 4. Инструмент за изкуствен интелект — пробвали ли сте го? 5. Какво би направило вашето предложение по-привлекателно за по-млад посетител, повлиян от социалните медии?	2–3 минути за размисъл, след което помолете доброволците да споделят. Наблегнете на въпрос 5 — той свързва мисленето за бъдещето с реалната им оферта.
31	[Заклучение] Благодаря — оставете както е	Благодарете на участниците. Напомнете: домашна работа, канвас, 60-дневно действие от Модул 1.

		Съберете формулярите за обратна връзка, ако е приложимо.
32	[Задна корица] Оставете както е	Информация за проекта. Няма действие.