

POKRETANJE I FINACIRANJE PROJEKTA – RURALNI TURIZAM

Prof. dr. sc. Ivo Grgić



A projekt a Magyarország-Horvátország IPA Határon Átnyúló Együtműködési Programban, az Európai Unió társfinanszírozásával valósul meg.

*Prekogranična regija- gdje rijeke
spajaju, a ne razdvajaju*

Počela

Utemeljenje i pokretanje posla/tvrtke iziskuje određena:

- ✓ znanja,
- ✓ vještine i
- ✓ sposobnosti.

U naravi, vlasnici žele biti što efikasniji tj. da što je moguće smanje troškove i/ili povećaju prihod, a to je moguće kvalitetnim planiranjem odnosno pripremom poslovnog plana.

NEKOLIKO MISLI NA PUTU USPJEHA (?)

1. Najbolja investicija/kapital je ako radiš vrijedno i savjesno.
2. Znanje je jedan od uvjeta uspješnosti te uvijek i stalno uči (marljivo).
3. Stalno razmišljaj što radiš i zbog čega to radiš.
4. Voli svoj posao jer na taj način veće je zadovoljstvo kada ga okončaš.
5. Polovične metode daju samo polovične rezultate, zbog toga budi ustrajan.
6. Uspjeti ćeš ako si svjestan svoga cilja.
7. Karakterna i fino odgojena osoba i teška vrata otvara.
8. Da bi ti drugi pomogli budi i ti spreman da pomogneš.
9. Uvijek misli na bližnje, uvijek misli na druge, i drugi će na te misliti.
10. Sve što radiš radi najbolje što znaš. Onaj tko je učinio najbolje što je mogao, učinio je sve. Tko je učinio manje nego je mogao, nije učinio ništa.
11. Alan Ford “AKO MISLIŠ POBIJEDITI NE SMIJEŠ IZGUBITI”

Odluka je pala: ruralni turizam je ono što smo uvijek mislili, ali malo se podsjetimo ŠTO JE TO

RURALNI TURIZAM

- seoski turizam
- vinski turizam
- gastro turizam
- lovni turizam
- ribolovni turizam
- turizam u nacionalnim parkovima i parkovima prirode
- vjerski turizam
- kulturni turizam
- pustolovni turizam (avanturistički)
- zdravstveni turizam (toplice)

SEOSKI TURIZAM

- TSOG ili agroturizam
- kušaonica
- izletište
- ruralna kuća za odmor
- ruralni B&B (noćenje s doručkom)
- ruralni obiteljski hotel
- ruralni kamp
- etnosela
- etnozbirke
- seoske manifestacije
- folklor

TSOG ILI AGROTURIZAM

- usluge noćenja
- usluge prehrane
- ostale usluge aktivnog odmora na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

OD IDEJE DO USPJEŠNOG POSLOVANJA – KAKO?

- Korak 1: Ideja
- Korak 2: Zatvaranje financijske konstrukcije i mogući izvori financiranja Projekta budućeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva
- Korak 3: Uređenje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva
- Korak 4: Organizacija usluga
- Korak 5: Registracija turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva
- Korak 6: Podsjetnik na zakonske obveze tijekom poslovanja
- Korak 7: Povezivanje s tržištem

Korak prvi: Ideja

Baviti se seoskim turizmom čini se vrlo jednostavno. Neupućeni pomisle da je dovoljno imati:

- višak prostora (kuća, dio kuće, ostali objekti koji se mogu staviti u funkciju turizma)
- nešto poljoprivredne proizvodnje te
- malo urediti i doraditi gospodarstvo, ukrasiti ga tradicijskim detaljima
- te krenuti u posao koji bi se trebao razvijati sam od sebe bez dodatnih napora.

Međutim, RAZMISLIMO, pomisao treba pretočiti u IDEJU jasno i dobro osmišljenu, realno sagledanu i konkretiziranu.

Naknadno odustajanje ili mijenjanje IDEJE u procesu stvaranja agroturističkog gospodarstva, a još gore, nakon njegovog formiranja, iziskuje ogromne napore (financijske, ljudske i dr.), a gubi se i motivacija za daljnji rad.

Zbog toga pri osmišljavanju IDEJE prvo je potrebno pronaći odgovor na nekoliko pitanja:

- Je li bavljenje seoskim turizmom zaista za mene?
- Na čemu ću bazirati i razvijati turističku ponudu, odnosno koji su moji potencijali (znanje, iskustvo, nekretnina, poljoprivredna, proizvodnja, stari zanat i sl.)?
- Tko bi mi mogli biti potencijalni gosti?
- Koje uvjete moram zadovoljiti, odnosno koje zakone moram proučiti da bi znao / znala koje obveze trebam ispuniti za bavljenje seoskim turizmom?
-

Potencijalni motivi za bavljenje seoskim turizmom

Pozitivni motivi mogu biti:

1. Uređenje gospodarstva

- višak prostora (tradicijnska kuća, stara štala, neki drugi gospodarski objekt) trenutno izvan funkcije mogao bi se adaptirati za turističke usluge i omogućiti dodatan prihoda;

2. Višak vlastitih proizvoda

- ne može se prodati na vanjskom tržištu (tržnica, otkup, trgovački lanci itd.)
- mogli bi se ponuditi izravno na gospodarstvu (kroz prehranu i/ili izravno kupcu) i smanjujemo transportne troškove
- sa njim prodajemo i ugođaj (seosko okruženje, priroda, druženje sa životinjama, aktivnosti na domaćinstvu i okolici, itd) te ukupni doživljaj.

3. Želja za komuniciranjem i prezentiranjem vlastitog načina života na selu, odnosno prezentacija baštine, tradicije i praktičnih znanja „naših starih“;
4. Želja za iskorištavanjem resursa gospodarstva koji su trenutno neiskorišteni
 - rekultiviranje zapuštenih vrtova i oranica
 - oživljavanje stočarstva
 - ponovno pokretanje starih zanata, itd.
 - i sa svim navedenim se otvara mogućnost samozapošljavanja i stvaranje dodatnog te većeg ukupnog dohotka ali tu je i
 - razvitak drugih alternativnih aktivnosti na gospodarstvu što može poticati za ostanak ili povratak selu.

Međutim, postoje i neki pogrešni motivi i očekivanja kao što su:

1. “vidio sam susjeda, idem i ja, uvesti ću nešto novo te mu i preoteti goste”;
2. “to je “in”, dobro se zaradi u vrlo kratko vrijeme”;
3. osim profita “mogu ostvariti i dodatni potica od strane države”

Neke osobine „idealnog domaćina“

- Gostoprimstvo

Sposobnost pokazati gostima da nas njihov boravak, odnosno njihovo prisutstvo na našem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu raduje. Iskazivanje poštovanja prema gostima uz zadržavanje vlastitog dostojanstva.

- Pažnja

Biti na raspolaganju gostu na način da gost zadobije osjećaj vaše posvećenosti njemu, uz zadržavanje prostora i vremena za vašu vlastitu intimu i potrebe.

- Ljubaznost

Sve aktivnosti prema gostima, posebice u komunikaciji odvijati na ljubazan način s vedrinom i osmjehom pa čak i u situacijama kada nam se gosti obraćaju s manje ljubaznim i uzrujanim tonom.

- Strpljenje i smirenost

Suspregnuti emotivne tenzije i ne pokazivati ih prema gostima te se ophoditi s gostima uvijek mirnim tonom pa mirno razgovarati

- Osjećaj za diplomaciju

Ako dođe do sukoba između samih gostiju, gostiju i susjeda, gostiju i mještana, gostiju i samih domaćina, potrebno je konflikt riješiti što je moguće brže, na diplomatski način i pri tome ne biti niti na jednoj od sukobljenih strana, već smireno i hladne glave posredovati. Također ako gost traži nemoguće ili smatra da je oštećen te da nije dobio adekvatnu uslugu za koju je platio, isto smireno uz vještu diplomaciju pronaći kompromis. Ne dopustite da vas postupci gostiju vidno uznemiruju.

- Nadarenost za improvizaciju

U svakom trenutku biti sposoban kreirati prijedlog aktivnosti koje bi gostu mogle biti zanimljive kao npr. u slučaju kišnoga dana.

Mali test za “Jesam li dobar domaćin?”

PITANJE	DA	NE
1. Raduje je li vas komunikacija i ophodjenje s ljudima?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Možete li relativno brzo uspostaviti kontakt s nepoznatim osobama?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Možete li pored osnovne djelatnosti baviti se i prijemom gostiju?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Biste li bili spremni jedan dio vašeg obiteljskog života podijeliti s gostima koji bi boravili na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ne bi vas smetalo da vas gosti povremeno ometaju u vašem svakodnevnom poslu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Spremni ste gostima priskrbiti informacije o atrakcijama u okolini (prirodnim i kulturnim, muzejima, manifestacijama, prometnoj povezanosti, trgovinama, restoranima) te biti im na raspolaganju za njihove upite?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Možete li uspješno rješavati konflikte među ljudima?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. U slučaju lošeg vremena možete gostima organizirati dodatne aktivnosti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Spremni ste suradivati s drugim osobama (ostalim vlasnicima turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, turističkim vodičima, i dr.) u organiziranju turističkih usluga i ugošćavanju turista?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Spremni ste s lokalnim vlastima i ostalim ponuđačima turističkih usluga suradivati na unaprjeđenju uvjeta boravka turista na vašem području?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Od 10 do 8 DA odgovora

imate potrebnu osobnost za bavljenje seoskim turizmom;

- Od 7 do 5 DA odgovora

imate potencijala za bavljenje seoskim turizmom kojega bi bilo uputno povećati;

- Manje od 5 DA odgovora

radije surađujete s ostalim turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima u smislu ponude jedne aktivnosti na vašem gospodarstvu u sklopu cjelokupne ponude drugoga gospodarstva (budite kooperant)

Na čemu i od čega gradimo buduću ponudu seoskog turizma? Što se može iskoristiti?

- ✓ Nekretnine (tradicijske kuće i objekti kao resurs za turističku ponudu)
- ✓ Poljoprivredna proizvodnja
- ✓ Tradicionalne vještine i znanja
- ✓ Atraktivno prirodno okruženje
- ✓ Arhitektonske i kulturne cjeline
- ✓ Neki drugi resursi

Ali, bitno je porazmisliti i o:

- komforu smještaja;
- kvaliteti gastro doživljaja;
- kvaliteti očuvane pojavne autentičnosti ruralne prirodne i kulturne baštine i tradicije;
- kvaliteti ponude aktivnog odmora, koja uključuje i mogućnost direktnog doživljaja, „kušanja” tradicije

To će već na samom početku – kod razrade ideje – pomoći u uobličavanju buduće ponude, a vrlo vjerojatno i rezultirati dodatnim idejama za organizaciju dodatne ponude / aktivnosti, koje sukladno vašim resursima i vještinama možete ponuditi.

Tko su moji budući gosti?

ISTRAŽIVANJE!



UPITNICA

Razvitak turizma/agroturizma

Poštovani,

Zavod za agrarnu ekonomiku i ruralni razvoj provodi istraživanje o

Svojim sudjelovanjem u ovoj anketi pomoći ćete da se istraživanje uspješno obavi.

Zahvaljujemo na suradnji

Kontakt osoba:

Turizam, agroturizam je

REDNI BROJ ISPITANIKA	POTPIS VODITELJA INTERVJUA
MJESTO I DATUM ANKETIRANJA	
NAPOMENE ISPITIVAČA	KONTROLA

1. Idete li svake godine na godišnji odmor van mjesta boravka? (jedan odgovor)

- Da Ne

2. Koliko vremena i gdje provodite godišnji odmor (u posljednje tri godine) (upišite odgovor u svaki red)

	Odmor do 4 dana	Odmor od 5 i više dana
Broj putovanja godišnje		
Mjesto odmora		

3. Koja Vam je najčešća vrsta odmora? (moguće više odgovora)

- Ljetovanje Odmor uz poslovni put
 Zimovanje Nešto drugo
 Kratki izleti (1-3 dana) _____
 Agroturizam

4. Koje od sljedećih aktivnosti na odmoru činite često, koje povremeno, a koje uopće ne? (po jedan odgovor u svakom redu)

	Često	Povremeno	Uopće ne
Odmaram, ne radim ništa			
Tenis			
Vožnja biciklom			
Jahanje			
Kupanje/plivanje			
Korištenje zdravstvenih sadržaja			
Planinarenje			
Šetanje			
Lov			
Ribolov			
Posjećujem izletišta u okruženju			
Idem u kupovinu			
Posjet rodbini, prijateljima			
Razgledavam znamenitosti			
Posjećujem glazbene predstave			
Posjećujem vinotočja			
Odmor uz učenje			
Ostalo (što) _____			
Ostalo (što) _____			

5. Idete li i na koje vrste dnevnih izleta najčešće idete? (moguće više odgovora)

- Posjet prirodnim znamenitostima Ne idem na dnevne izlete
 Posjet kulturnim znamenitostima Nešto drugo
 Posjet agroturizmu (+ ugostiteljstvo) (upišite) _____

1. Kako najčešće dolazite do mjesta višednevnog odmora? (jedan odgovor)

- Vlastiti prijevoz (uključuje putovanje s prijateljima, rodbinom) U organiziranim aranžmanima turističkih agencija
- Javni prijevoz

2. Kako najčešće putujete na (jednodnevne) izlete? (jedan odgovor)

- Vlastiti prijevoz (uključuje putovanje s prijateljima, rodbinom) U organiziranim aranžmanima turističkih agencija
- Javni prijevoz

3. Kako se najčešće informirate o mogućnostima i ponudi za vrijeme odmora? (moguće više odgovora)

- Prospekti Ne informiram se
- U putničkim agencijama Internet
- Izvješća i reklame u medijima Ostalo (upišite) _____
- Preporuke poznanika

4. Koliko ste spremni izdvojiti za smještaj i prehranu po osobi po danu za vaš ovogodišnji odmor? (najduži, glavni, godišnji odmor)

Kn _____

5. Ocijenite koliko su Vam navedene karakteristike važne za izbor destinacije za odmor? (1- potpuno nevažno; 5- iznimno važno) – po jedan odgovor za svaku karakteristiku

Izgled krajobraza	1	2	3	4	5
Imidž mjesta (predodžba)	1	2	3	4	5
Tišina u mjestu	1	2	3	4	5
Komfor smještaja	1	2	3	4	5
Pješačke i planinarske staze	1	2	3	4	5
Ponuda hrane i pića	1	2	3	4	5
Ljubaznost osoblja u ugostiteljstvu	1	2	3	4	5
Ljubaznost lokalnog stanovništva	1	2	3	4	5
Ponuda izleta	1	2	3	4	5
Ponuda sportskih aktivnosti	1	2	3	4	5
Nešto drugo _____	1	2	3	4	5

1. Gdje planirate provesti ljetni ili zimski odmor ove godine? (po jedan odgovor za svaku mogućnost)

	Sigurno	Vjerojatno	Jedva vjerojatno	Ne znam
U Hrvatskoj				
▪ Na moru				
▪ Na zimskom odmoru				
▪ Na agroturizmu				
▪ Nešto drugo (što) _____				
Izvan Hrvatske				
▪ Na moru				
▪ Na zimskom odmoru				
▪ Na agroturizmu				
▪ Nešto drugo (što) _____				

2. Biste li svoj godišnji odmor proveli na agroturizmu?

- Sigurno bih Vjerojatno ne bih Ne znam
 Vjerojatno bih Sigurno ne bih

3. Jeste li do sada koristili usluge agroturizma? (jedan odgovor i upisati mjesto)

- Da, često, upisati gdje _____
 Da, rijetko, upisati gdje _____
 Nikada

4. Zašto do sada niste koristili usluge agroturizma?

(za one koji su odgovorili u prethodnom pitanju s odgovorom NIKAD)

5. Tko su po Vašem mišljenju, agro-turisti? (opisati tip ljudi)

6. Jeste li čuli za neke od agroturističkih destinacija u Križevcima i okolici? (naziv gospodarstva i mjesta)

- Da, za koje _____
 Ne

7. Kakva je prema Vašem mišljenju ponuda agroturističkih usluga u Križevcima i okolici? (jedan odgovor)

- Gotovo nikakva Zadovoljavajuća Ne znam
 Slaba Bogata

1. Ocijenite usluge agroturističkih destinacija u okolici Križevaca koje ste posjetili (prosječno za sve posjećene destinacije) ocjenama od 1 do 5, pri čemu 1 znači jako loše, a 5 jako dobro?

Smještaj	1	2	3	4	5
Hrana	1	2	3	4	5
Priroda	1	2	3	4	5
Uređen okoliš	1	2	3	4	5
Gostoljubivost domaćina	1	2	3	4	5
Mogućnost bavljenja sportom	1	2	3	4	5
Kulturne manifestacije	1	2	3	4	5
Ostali sadržaji, navesti koji _____	1	2	3	4	5

2. Na koji način bi se mogla popraviti agroturistička ponuda u okolici Križevaca?

3. Što mislite o mogućnosti odmora na agroturističkom gospodarstvu u okolici Križevaca? (jedan odgovor)

- Jako mi se sviđa Niti mi se sviđa niti Ne sviđa mi se Nemam mišljenja o tome
- Sviđa mi se ne sviđa Uopće mi se ne sviđa

4. Planirate li u bliskoj budućnosti koristiti ovakav tip turističke ponude?

- Sigurno da Vjerojatno ne Ne znam
- Vjerojatno da Sigurno ne

5. Koje usluge / sadržaje bi takva gospodarstva trebala nuditi da biste se odlučili na odmor kod njih? (moguće više odgovora)

- a) Smještaj e) Gostoljubivost domaćina
- b) Hrana f) Mogućnost bavljenja sportom
- c) Priroda g) Kulturne manifestacije
- d) Uređen okoliš h) Ostali sadržaji

6. Koliko često i kada biste posjećivali takova gospodarstva? (moguće više odgovora za svako godišnje doba)

	Jednodnevni izleti	Vikend	Do 5 dana	Više od 5 dana	Ne bih posjećivao
Proljeće					
Ljeto					
Jesen					
Zima					

1. Kolika udaljenost od mjesta boravka Vam je prihvatljiva za odlazak na kraći odmor na agroturističko gospodarstvo?

- Udaljena na manje od pola sata vožnje od Zagreba
- Udaljenja između pola sata i sat vožnje od Zagreba
- Udaljena više od sat vožnje od Zagreba
- Udaljenost nije važna

2. Koliko biste bili spremni platiti najviše za noćenje s doručkom i ručak na agroturističkim gospodarstvima u okolici Križevaca?

Noćenje / po osobi	Ručak / po osobi
_____ kn	_____ kn

3. Dob

_____ godina

4. Spol

- Muško
- Žensko

5. S kim živite u kućanstvu

- Sam/a
- S partnerom/partnericom
- Sa supružnikom i djecom
- Samo s djecom
- S roditeljima
- S prijateljima / cimerima

6. Vaše kućanstvo obuhvaća _____ članova (kod stanovanja s cimerima upisati 1 član)

- Od toga djece do 6 godina _____
- Od toga djece do 14 godina _____
- Od toga djece preko 14 godina _____

7. Koju ste školu završili ? (jedan odgovor)

- Bez škole
- Osnovna škola
- Srednja trogodišnja škola
- Srednja četverogodišnja škola
- Viša škola
- Fakultet

8. Prosječni mjesečni dohodak obitelji? _____ Kn

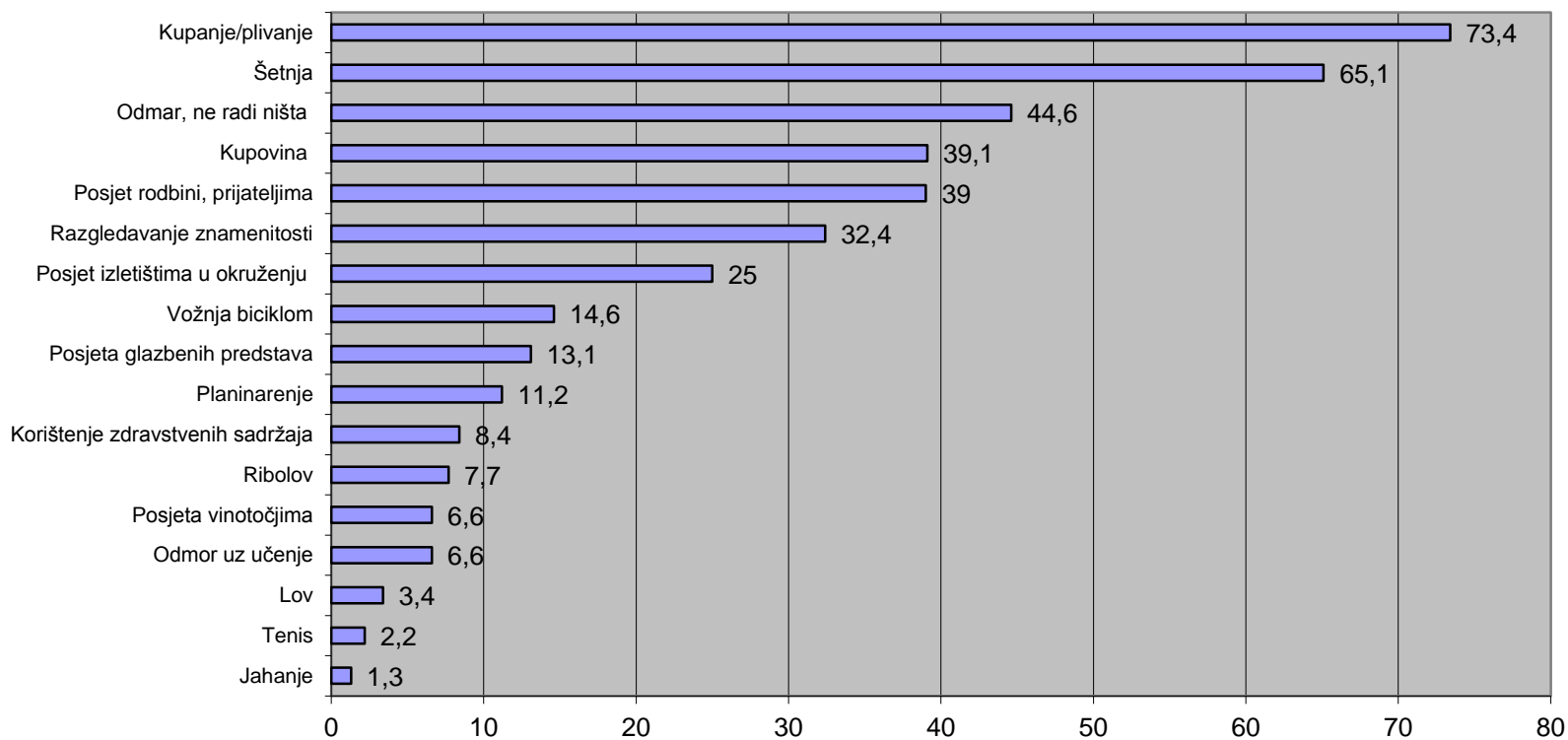
9. Mjesto odrastanja...

- Grad
- Selo

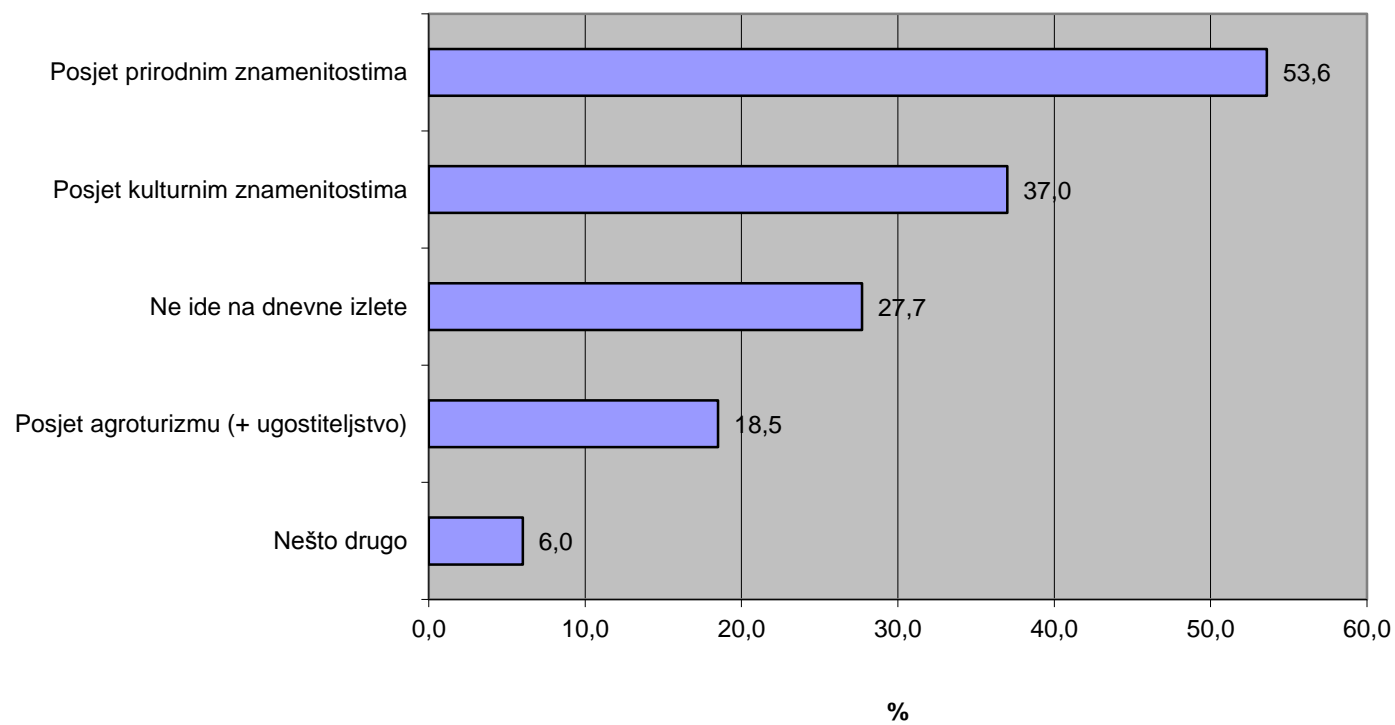
10. Mjesto u kojem živite ima...

- Do 5.000 stanovnika
- 5.001 – 50.000
- 50.001 – 100.000
- 100.001-500.000
- 500.001 do 1 mil
- Mil i više stanovnika

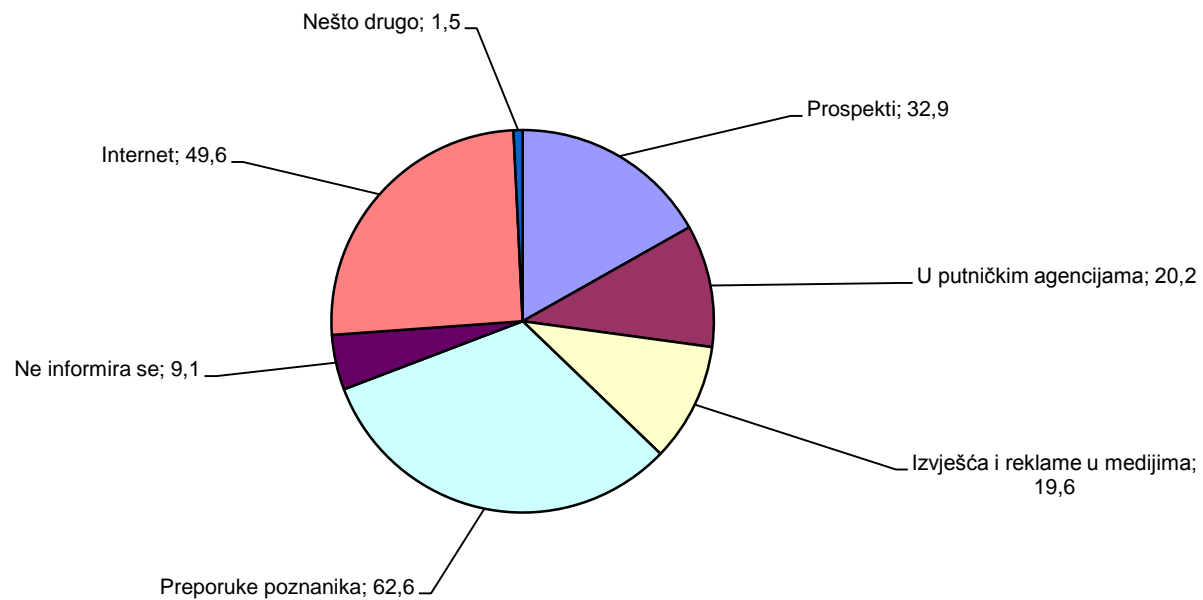
Aktivnosti koje ispitanici na odmoru čine često



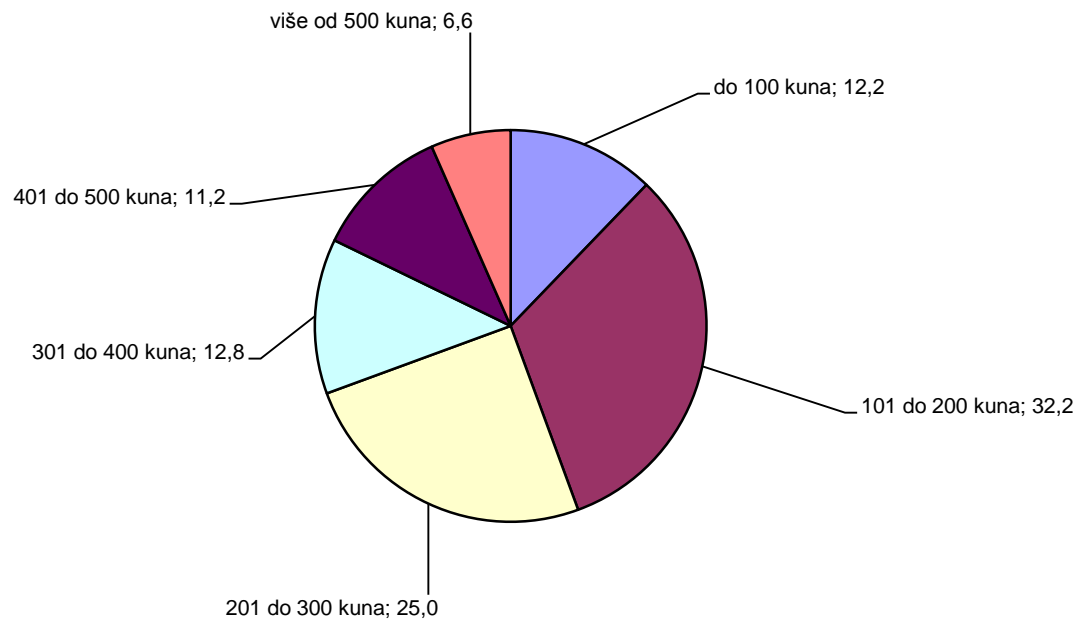
Vrste dnevnih izleta (% ispitanika)



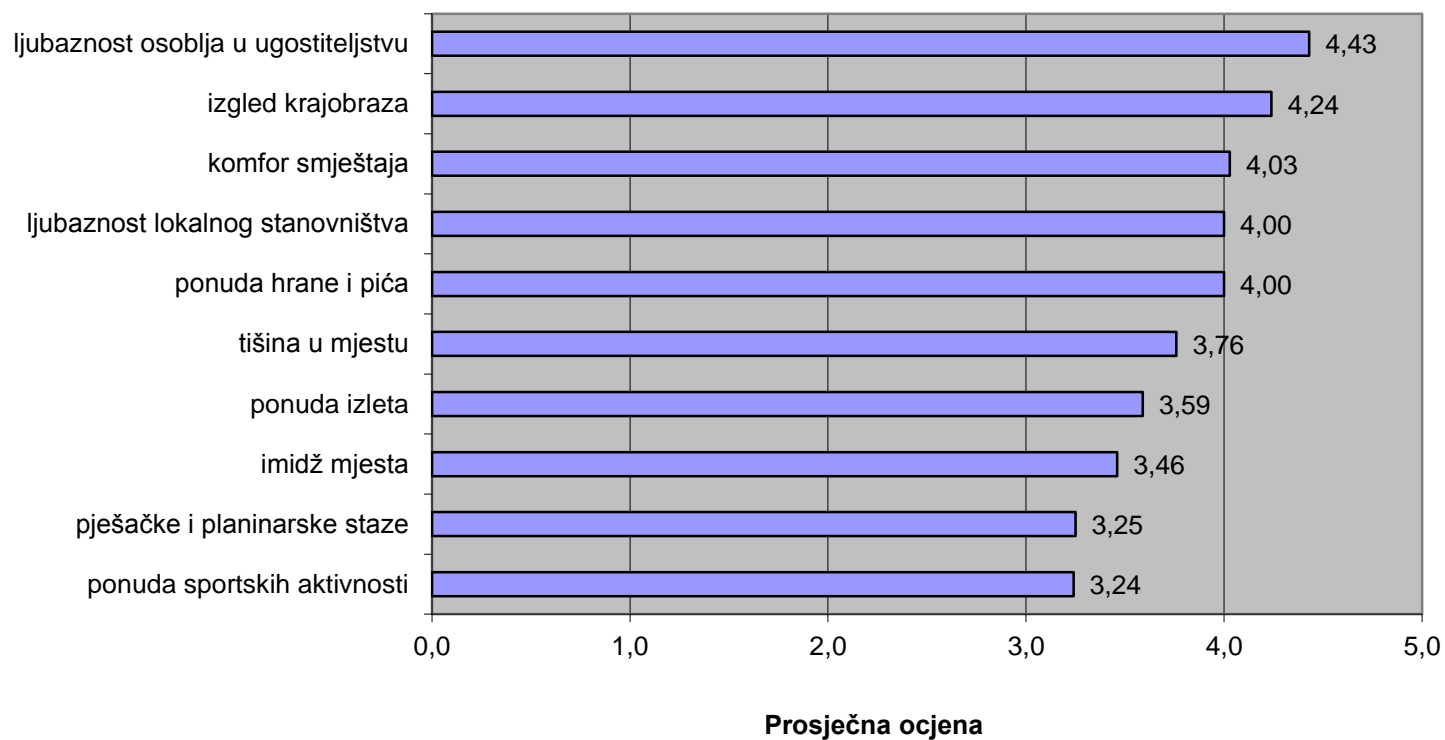
**Način informiranja tijekom odmora o mogućnostima i ponudi
(% ispitanika)**



Struktura ispitanika prema voljnosti plaćanja za glavni godišnji odmor - kn/dan -



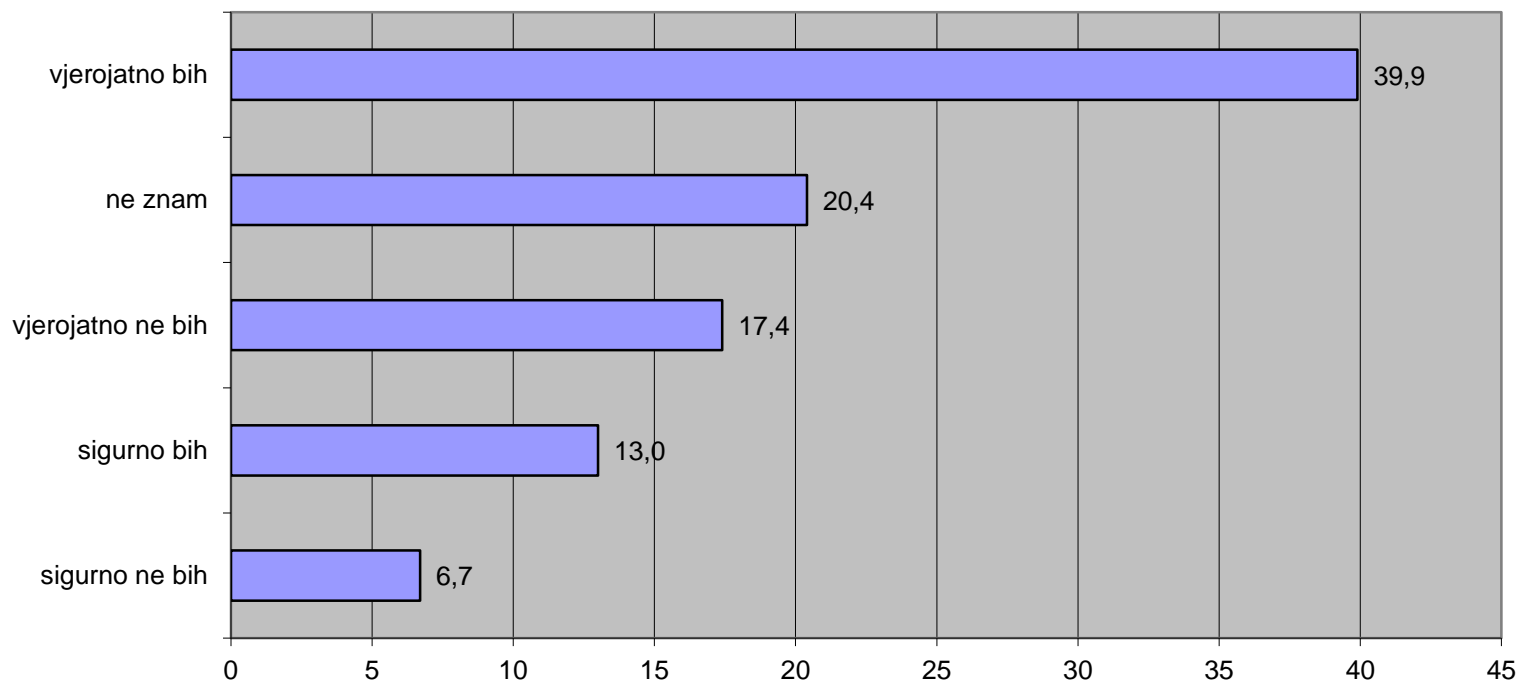
Važnost karakteristika za odabir odredišta za odmor



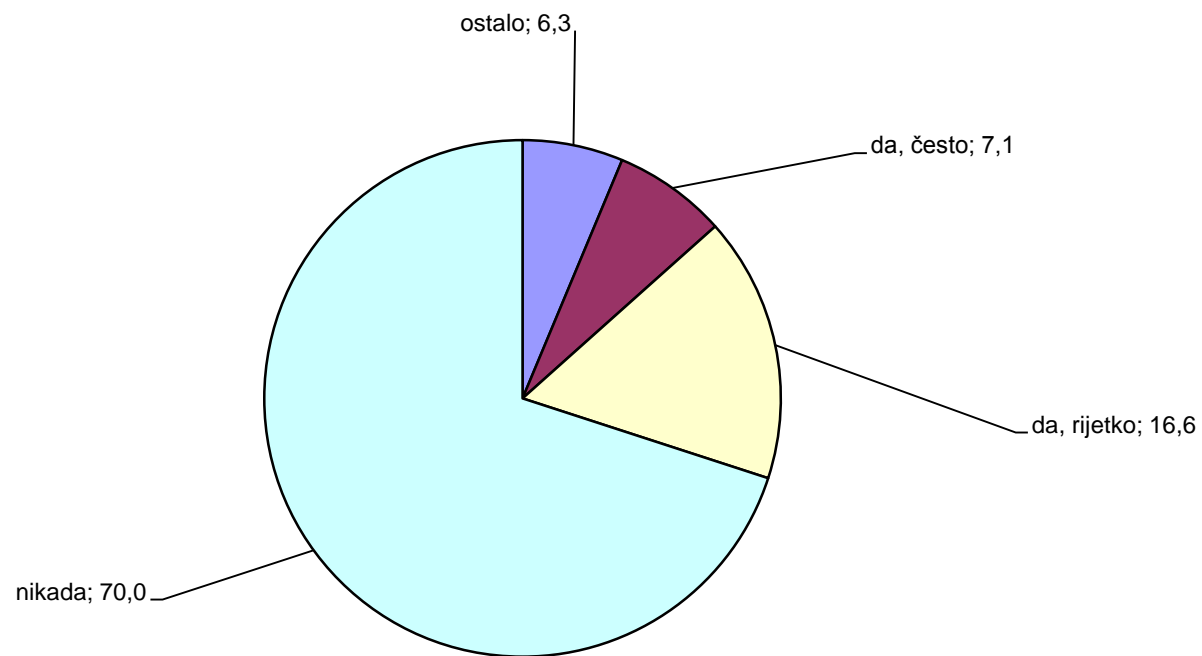
Mjesto i vjerojatnost ljetnog i/ili zimskog odmora

	Sigurno	Vjerojatno	Jedva vjerojatno	Ne znam
u Hrvatskoj				
▪ Na moru	76,8	14,1	2,6	1,8
▪ Na zimskom odmoru	3,9	8,1	29,4	10,0
▪ Na agroturizmu	2,3	7,0	25,5	14,0
▪ Nešto drugo	2,1			
Izvan Hrvatske				
▪ Na moru	6,2	4,8	24,1	13,3
▪ Na zimskom odmoru	6,8	6,6	22,1	14,4
▪ Na agroturizmu	0,8	1,9	23,5	15,9
▪ Nešto drugo	6,6			

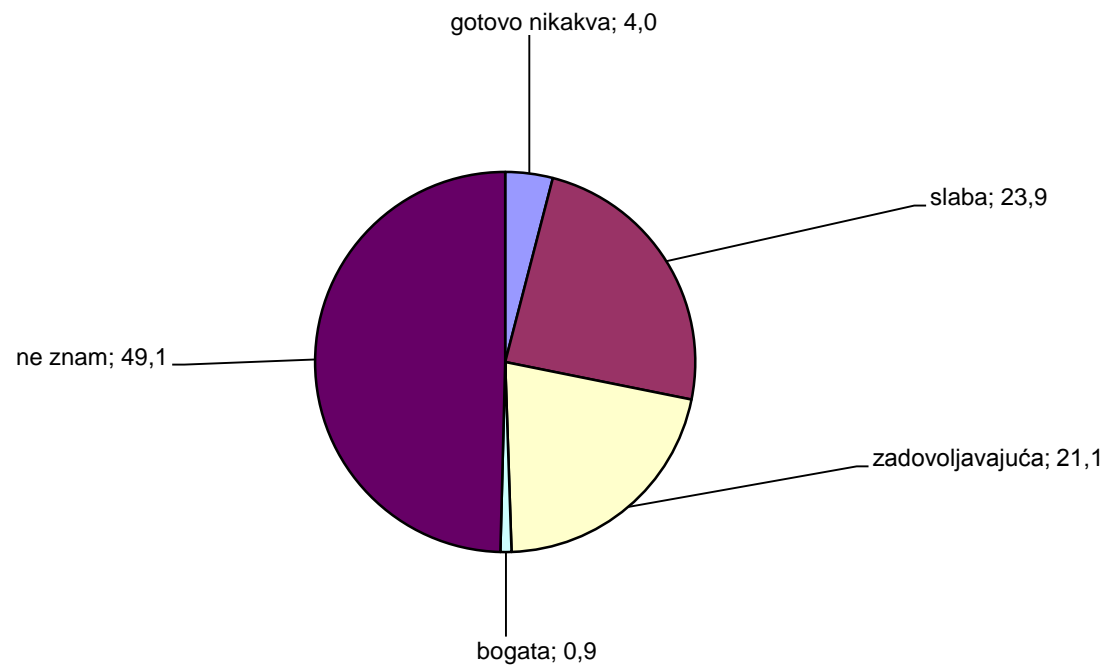
Vjerojatnoća da bi svoj godišnji odmor proveli na agroturizmu



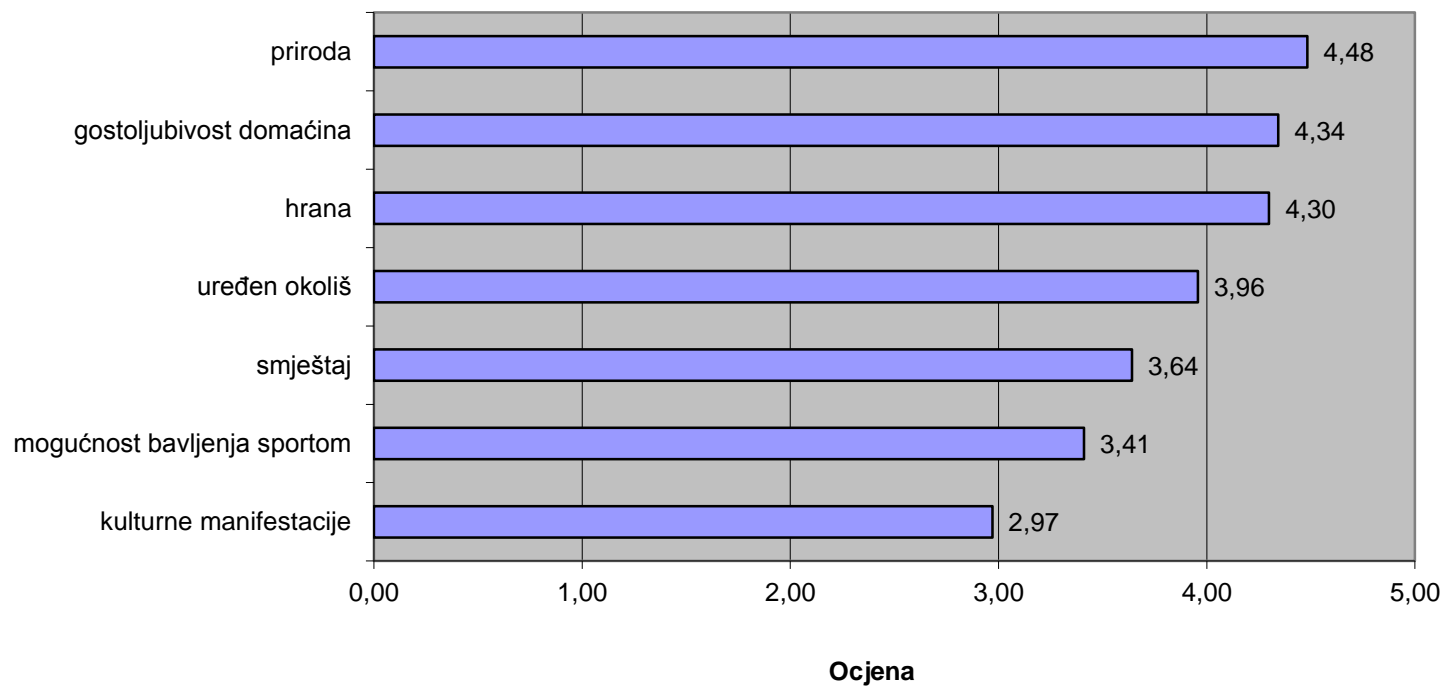
Dosadašnje korištenje usluga agroturizma



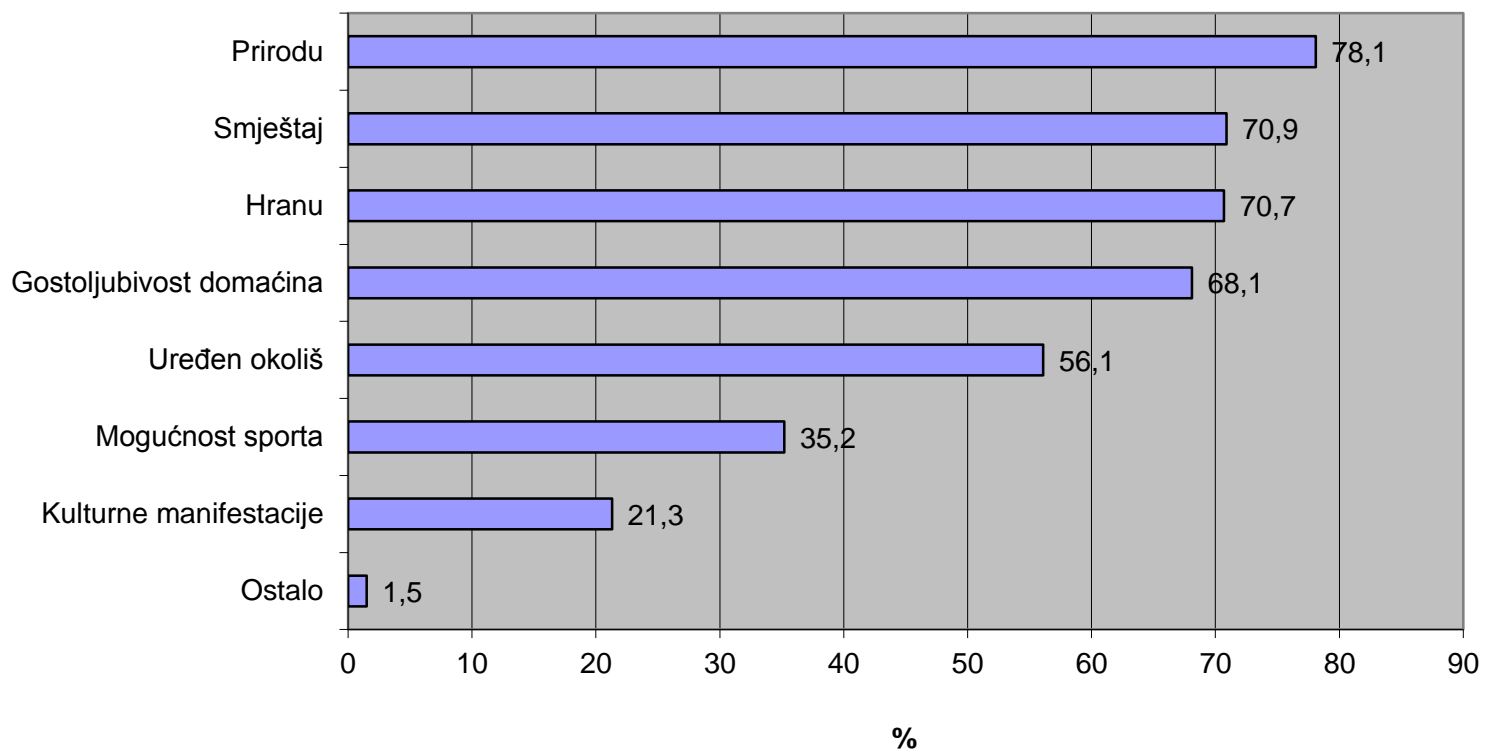
Kvaliteta ponude agroturističkih usluga u Križevcima i okolici



Prosječna ocjena posjećenih agroturističkih destinacija



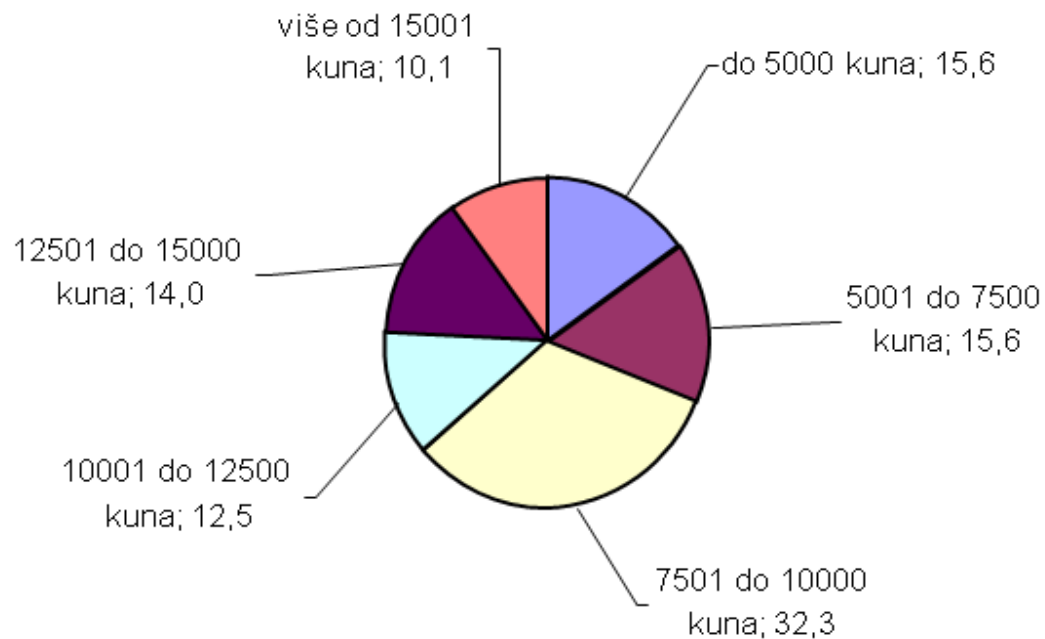
Da bi koristili odmor agroturistička gospodarstva bi trebala nuditi



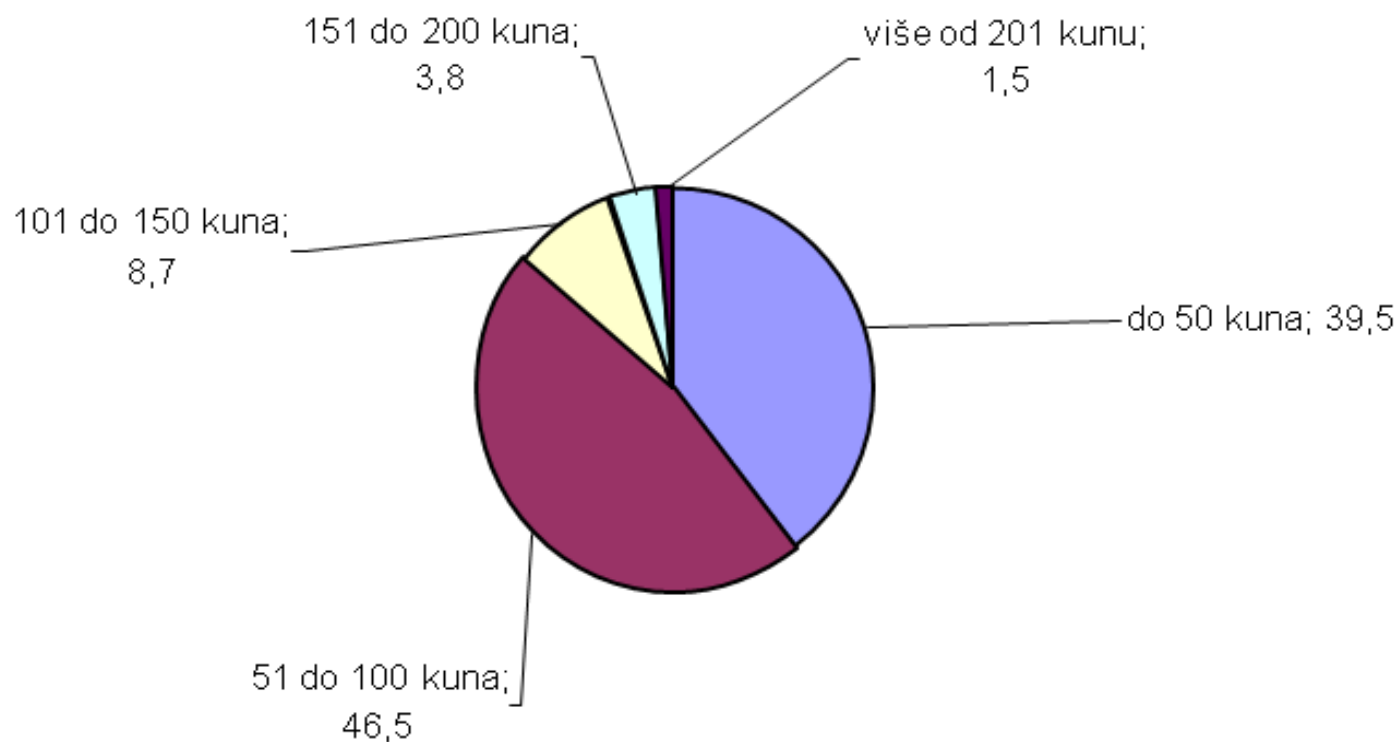
Vrijeme i vrsta posjeta agroturističkim gospodarstvima

	Jednodnevni izleti	Vikend	Do dana	5 Više od 5 dana	Ne bih išao
Proljeće	34,9	46,8	11,8	7,1	5,0
Ljeto	20,1	23,6	13,6	10,4	10,9
Jesen	28,7	34,9	9,4	4,3	10,2
Zima	19,4	24,7	8,2	4,3	17,2

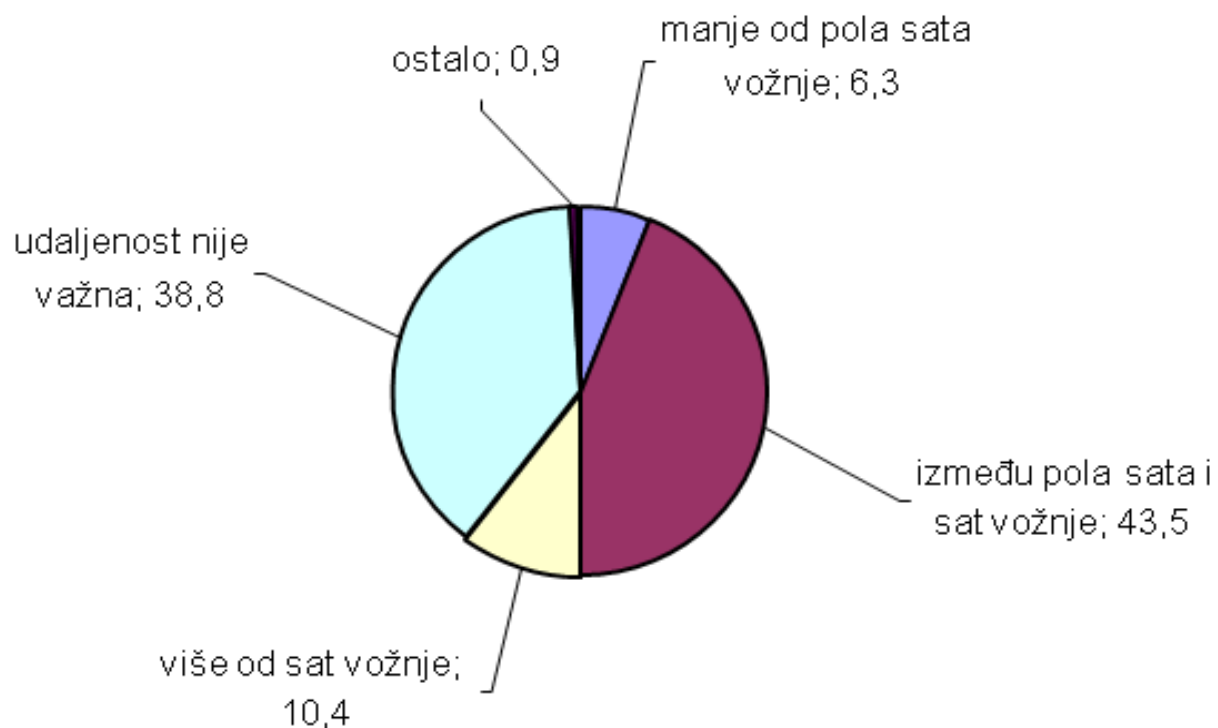
Struktura ispitanika prema mjesečnim primanjima kućanstva



Struktura ispitanika prema prihvatljivosti cijene objeda/ručka na agroturističkom gospodarstvu



Prihvatljiva udaljenost ispitanicima za kraći odmor na agroturističkom gospodarstvu



A SADA JE PITANJE ŠTO? Ne samo more i ležanje te nam ostaje:

1. Agroturizam i/ili
2. Kušaonica
3. Ruralna kuća za odmor
4. Ruralni B&B (bed and breakfast) – noćenje s doručkom
5. Ruralni obiteljski hotel
6. Ruralni kamp

Agroturizam - osnovno

Agroturizam predstavlja tip turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kod kojega je osnovna aktivnost (djelatnost)

- poljoprivredna proizvodnja dok
- turističke usluge smještaja i prehrane gostiju čine dodatnu aktivnost.

Preporuka:

Radi očuvanja osjećaja intimnosti i autentičnosti na agroturizmu, osobnog i pojedinačnog komuniciranja s gostom (odnos domaćina i gosta „jedan na jedan“) te izbjegavanja „masovnog“ pristupa u pružanju turističkih usluga preporučuje se:

- tip agroturizma (gospodarstva) sa smještajem i prehranom gostiju te
- ako se gospodarstva organiziraju za pružanje usluga prehrane za vanjske goste, odnosno izletnike – maksimalni kapacitet sjedećih mjesta do 30 osoba.

Kušaonica

Kušaonica se kao dodatna turistička ponuda organizira na gospodarstvu na kojemu:

- je poljoprivredna proizvodnja osnovna djelatnost i
- usmjerena k profesionalnoj proizvodnji jednog ili nekoliko tipičnih proizvoda karakterističnih za mjesto gdje se gospodarstvo nalazi (vino, rakije, ulje, med, sir, suhomesnati proizvodi, voće, bademi, tradicionalne slastice, proizvodi od brašna mljevenog na mlin na vodu itd).

Proizvodi se konfekcioniraju (pakiraju) te se pored izravne prodaje na mjestu proizvodnje organizira i turistička usluga kušanja proizvoda i moguća prezentacija proizvodnje u za to posebno organiziranom prostoru.

Preporuka:

Za najviše 30 osoba u tradicionalni objektima kao što su kleti, mlinice, konobe itd.

Ruralna kuća za odmor

Ruralna kuća za odmor je obnovljena tradicionalna kuća kod koje se poštuju uvjeti ambijentalne i tradicijske arhitekture i gradnje.

Ona može biti i vjerna kopija originalne tradicijske kuće koja je i vizualno i funkcionalno u skladu s nasljeđem kraja u kojemu se gospodarstvo (kuća) nalazi.

Kao dodatni marketinški „mamac“, ali i doprinos očuvanju i promociji arhitekture podneblja, one često imaju i regionalni specifični naziv kao što su npr. istarska stancija, posavska iža, zagorska hiža, slavonski stan, salaš, švapska kuća, dalmatinski dvori itd.

Ruralni B&B (bed and breakfast) – noćenje s doručkom

Ruralni bed and breakfast (B&B), odnosno noćenje s doručkom predstavlja gospodarstvo koje pored osnovne usluge smještaja (sobe - svaka sa svojim zasebnom kupaonicom ili apartmani) obvezno nudi i uslugu doručka gostima gospodarstva.

Posebna podvrsta kategorije ruralnog B&B je Bike&Bed („bicikla i krevet“) namijenjena ciljnoj skupini biciklista.



Ruralni obiteljski hotel

Ruralni obiteljski hotel predmijeva veći broj kreveta (od 5 do 15 soba) u:

- tradicionalnim objektima (autentična arhitektura)
- s atraktivnim prirodnim okruženjem

Takvi objekti ne mogu se dograđivati i nadograđivati već trebaju zadržati izvornu prostornu strukturu i oblik. Objekt za ruralni obiteljski hotel može biti i nanovo izgrađen objekt, ali pod uvjetom da se kod izgradnje i opremanja „pridrži starine“ kao što su veličina, materijali, inerijer, itd.).

Posebna vrsta „ruralnog hotela“ je tzv „difuzni hotel“.

On se može definirati kao „horizontalni hotel“ u povijesnoj jezgri nekog mjesta i može biti cijelo mjesto (selo) kao hotel ili više dislociranih smještajnih jedinica (soba, kuća) organiziranih kao hotel sa središnjom recepcijom i ostalim uslugama (npr. restoran).

Tako se npr. difuzni hotel može tematski organizirati kao:

- ✓ planinsko ruralno odredište – osmišljavanjem turističke ponude vezane za život u planinskim selima;
- ✓ zdravstveno ruralno odredište – s osmišljenom ponudom zdravstvenih programa vezano za tradiciju kao npr. aromaterapija s ljekovitim biljkama podneblja; pravljenje čajeva od ljekovitih trava; narodna medicina;
- ✓ ruralno odredište starih zanata – prikaz starih zanata regije;
- ✓ vinsko odredište – usmjereno na vino i ulje kao tradicionalni proizvod (pogodan za sela na otocima i uz priobalje);
- ✓ glazbeno ruralno odredište – s prikazom tradicijske glazbe regije itd.

Ruralni kamp

Ruralni kamp predstavlja pružanje usluga smještaja na otvorenom prostoru, odnosno uređenom prostoru za šatore, kampere ili tende.

On se nalazi:

- u prirodnom okruženju (dobro očuvanoj prirodi) ili
- seoskom okruženju (atraktivna lokacija u selu ili
- neposredno van sela ili
- pak na samom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

I ODLUČIMO SE ŠTO ŽELIMO, JEDNO ILI KOMBINACIJU TE PREPREKA JE

Zakonski okvir

Dva glavna zakona koji reguliraju mogućnosti registracije turističkih usluga su:

- ✓ Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti (NN 80/13, NN 50/12, NN 88/10, NN 43/09, NN 138/06, NN 152/8) i
- ✓ Zakon o pružanju usluga u turizmu (NN 88/10, NN 68/07), kao i podzakonski akt na osnovu Zakona o ugostiteljskoj djelatnosti, a to je Pravilnik o pružanju ugostiteljskih usluga u seljačkom domaćinstvu (NN 118/11, NN 44/11, NN 48/08, NN 05/08).

Ako se želite registrirati kao seljačko gospodarstvo, tada morate zadovoljiti sljedeće:

- ✓ obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo mora biti upisano u Upisnik poljoprivrednih gospodarstva ili Upisnik šumoposjednika
- ✓ da podnositelj zahtjeva ima pravo korištenja objekta i/ili zemljišta na kojemu će pružati turističke usluge
- ✓ ispunjavati uvjete propisane Zakonom o ugostiteljskoj djelatnosti

Vrsta registracije za glavne tržišno (marketinški) prepoznate oblike seoskog turizma

1. Agroturizam se registrira kao dodatna djelatnost sukladno Zakonu o ugostiteljskoj djelatnosti i Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu
2. Kušaonica se također registrira kao dodatna djelatnost prema Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu
3. Ruralna kuća za odmor registrira se kao dodatna djelatnost i to kao kuća za odmor ili apartman, odnosno popularno kao „privatni iznajmljivač“ sukladno Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu
4. Ruralni B&B (bed and breakfast) registrira se kao sobe ili apartmani ili kuća za odmor, odnosno popularno kao „privatni iznajmljivač“ prema Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu

5. Ruralni obiteljski hotel registrira se kao profesionalna djelatnost (obrt ili poduzeće) i to kao hotel baština – ako se radi o tradicijskoj izvornoj gradnji; ili kao hotel – ako se radi o novosagrađenom objektu, bilo da se radi o replici stare arhitekture ili potpuno novoj arhitekturi i sve prema Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata iz skupine hoteli
6. Ruralni kamp registrira se kao dodatna djelatnost i to kamp u seljačkom domaćinstvu prema Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu
7. Ruralno kamp odmorište registrira se kao profesionalna djelatnost (obrt ili poduzeće) i to kao kamp odmorište sukladno Pravilniku o razvrstavanju, minimalnim uvjetima i kategorizaciji ugostiteljskih objekata kampova iz skupine „kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj“

**I TO SMO IZUČILI A KADA ONO POSTOJE I NEKI DRUGI UVJETI OSIM
ZAKONSKIH?**

Minimalni uvjeti – za agroturizam i nuđenje usluga prehrane

Vanjski prostor treba imati:

- parkiralište najmanje za 20% kapaciteta (na 80 sjedećih mjesta najmanje 16 parkirnih mjesta)
- prilazni put u dobrom stanju: bez lokvi, rupa i sl.
- fasade građevina domaćinstva u dobrom stanju: bez napuklina, ljuštenja boje i sl.
- dobro čišćenje i održavanje prostora oko objekta

Prostor za pripremu hrane (kuhinja) treba sadržavati:

- mnogo toga kao što je čak i odgovarajući broj rashladnih uređaja (hladnjaci i zamrzivači) te čak i dvodjelno korito (sudoper) s tekućom toplom i hladnom vodom i strojem za pranje bijelog posuđa (tanjuri, čaše, šalice, i sl.);

Prostor za posluživanje hrane (blagovaonica) treba biti visok najmanje 2,40 m,

Zahod za goste – jedan zahod za žene i jedan zahod za muškarce (sastoji se od predprostora i zahodske kabine) – treba sadržavati:.....

Pred-prostor zahoda za žene i zahoda za muškarce treba imati: umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom; tekući sapun;.....

Zahodska kabina za žene i muškarce opremljena je sa WC školjkom i vodokotlićem; kukom za odjeću (na vratima ili na zidu); mogućnošću zaključavanja vrata;.....

Minimalni uvjeti – agroturizam - VINOČJE

Minimalni uvjeti su istovjetni onima kod agroturizma – izletišta, osim što vinočje/kušaonica za razliku od izletišta ne treba imati: rashladne uređaje (hladnjaci, zamrzivači) za odvojeno spremanje hrane; uređaje za termičku obradu hrane, pića i napitaka (štednjaci, pećnice, peći i sl.) i vatrootpornu tkaninu za gašenje požara.

KORAK 2: Zatvaranje financijske konstrukcije i mogući izvori financiranja vašeg budućeg turističkog obiteljskog gospodarstva

1. Vlastita sredstva
2. Kreditna sredstva
3. Leasing
4. Sredstva EU-a
5. Kombinacija

Kreditni

Do potrebnih finansijskih sredstava možemo doći na dva načina:

1. korištenjem sredstava iz natječaja odnosno podizanjem kredita ili
2. uz pomoć leasinga.

Grupiranje kredita

a) *Po kriteriju roka vraćanja:*

- kratkoročni
- srednjoročni i dugoročni

b) *Po kriteriju kamatne stope:*

- fiksna kamatna stopa
- promjenjiva kamatna stopa.

c) Po kriteriju valuta:

- u kunama
- u devizama

d) Po kriteriju namjene (za poduzeća)

- akceptni krediti
- investicijski krediti

Rizici vezano za kredite

- Promjena vremenskog perioda
- Promjena u kamatama (fiksna/promjenjiva)
- Promjena deviznog tečaja
- Opasnost od zaduživanja (problemi likvidnosti odnosno mogući iznenadni problemi koji utječu na buduće poslovanje)

Kako se mijenja obročna otplata

U slučaju obročne otplate kredita postoji nekoliko vrsta otplate, međutim, najčešće se primjenjuje otplata u jednakim obrocima/iznosima.

Međutim, moguće su i otplate u različitim obrocima/iznosima pri čemu je najčešći razlog ugovorena promjenjiva kamatna stopa.

U slučaju podizanje kredita trebete obratiti pozornost na slijedeće:

- koliki dio budućih prihoda možemo trošiti na otplatu kredita,
- sigurnost očekivanih prihoda jer otplata kredita je obvezna neovisno o okolnostima (mogućnost odgode plaćanja kreditnih obveza).

Efektivna kamatna stopa (EKS)

Kamatna stopa predstavlja cijenu kredita i njezina visina izravno je proporcionalna s visinom rate kredita te ujedno pokazuje sve troškove podignutog kredita i otplate.

Koje troškove sadrži kamatna stopa?

- Nominalna kamatna stopa
- Troškovi za dobivanje kredita
- Troškovi za zahtjev kredita
- Ostale troškove kao što je obilazak dužnika.

Istovremeno EKS ne sadrži slijedeće troškove:

- Zatezne kamate
- Troškove vezane za produženje kredita
- Ostale financijske obveze koje proizlaze izvan ugovorenih obveza o plaćanju kredita
- Troškove žiro računa
- Troškove jamstva i osiguranja

Kamatni period

To je razdoblje kada banka ne mijenja kamate, tj. za ovo razdoblje jamči fiksnu kamatu.

Duljinu kamatnog perioda kreditne institucije ne smiju naknadno mijenjati.

Tako npr. ako netko podiže kredit na 20 godina s kamatnim periodom od 5 godina, onda banka ima pravo četiri puta mijenjati kamate odnosno odrediti visinu mjesečnog obroka, dok u slučaju kamatnog perioda od 6 mjeseci može mijenjati čak i 40 puta.

Leasing

- Leasing je ugovorni odnos gdje dva aktera, u ovom slučaju davatelj i primatelj leasinga, sklope ugovor na određeno vrijeme.
- Davatelj leasinga se obvezuje pribaviti i kupiti objekt leasinga (pokretna ili nepokretna stvar) te primatelju leasinga odobrava pravo korištenje.
- Zauzvrat, primatelj leasinga se obvezuje plaćati određenu naknadu koja se tereti kamatama za tu kalendarsku godinu.
- Nakon isteka ugovora o leasingu, predmet leasinga automatski ili isplatom zadnje rate prelazi u vlasništvo korisnika leasinga, naravno, ovisno o tome kako su se dogovorili prije potpisivanja ugovora o leasingu.

Oblici leasinga

1. Financijski leasing

Ova vrsta leasinga se razlikuje od ostalih po tome što se vlasništvo nad predmetom leasinga plaćanjem zadnje rate prenosi sa davatelja na primatelja leasinga.

- Osnovni smisao: stjecanje vlasništva.
- Leasing objekt se otpisuje u knjigama primatelja leasinga.
- Ugovor se zaključuje na razdoblje od 12 do 72 mjeseci i duže a ovisno o predmetu financiranja.
- Samo dio mjesečne otplate (kamata) ulazi u trošak.
- Ugovorom je predviđena mogućnost otkupa.

- Financijski leasing po svom karakteru najbliži je obročnoj otplati ili otplati na rate. Primatelj leasinga već na samom početku dobiva R-1 račun na svoje ime u kojemu je izražen i cjelokupan iznos PDV-a. Predmet financiranja otpisuje se u knjigama primatelja leasinga, a ne u knjigama davatelja leasinga.
- Primatelj financijskog leasinga uz spomenuti R-1 račun dobiva i mjesečna opterećenja koja se sastoje od iznosa mjesečne kamate. Nakon isplate svih mjesečnih rata primatelj leasinga uplatom otkupne vrijednosti postaje vlasnikom predmeta financiranja.
- U financijskom leasingu javlja se i pojam „UČEŠĆE” i ono predstavlja trošak poslovanja. Uobičajeno je da u standardnim uvjetima učešće bude 20% vrijednosti predmeta financiranja sa PDV-om dok se nakon isplate svih rata često pojavljuje i otkup u određenoj vrijednosti.
- U slučaju akcijskih prodaja te odličnih boniteta, učešće može biti i manje ili se zamijeniti bankovnom garancijom prvorazrednih banaka.
- U skladu sa Zakonom o leasingu i Zakonom o porezu ne postoje ograničenja glede visine iznosa učešća. Stoga se u svakom slučaju mogu pojedinačno izračunati mjesečna opterećenja koja su prihvatljiva za primatelja leasinga.

. **Operativni leasing**

Operativni leasing je oblik financiranja nabavke dugotrajne imovine kod kojeg vlasništvo nad objektom leasinga za cijelo vrijeme financiranja ostaje kod davatelja leasinga.

Opće karakteristike:

- Korištenje predmeta financiranja bez stjecanja vlasništva.
- Davatelj leasinga otpisuje predmet financiranja u svojim knjigama.
- Ugovor se zaključuje na razdoblje od 12 do 72 mjeseci ovisno o predmetu financiranja.
- Mjesečna najamnina ulazi u trošak.
- Mogućnost otkupa nije predviđena u ugovoru.
- Nakon isteka leasinga predmet financiranja se vraća i uzima novi.

- Bit operativnog leasinga nije u stjecanju vlasništva i zato je primjereniji kategoriji potencijalnih korisnika koji u bilancama ne žele opterećivati svoje poslovanje. Zbog toga se još naziva i poslovnim najmom.
- Troškovi leasinga u pravilu ne dostižu vrijednost unajmljene opreme, a sam leasing prestaje prije isteka ekonomskog vijeka korištenja imovine u leasingu, bez obzira na to dolazi li do povrata imovine davatelju leasinga (operativni leasing) ili otkupa (financijski leasing).
- Kako se često ne mora prikazati u imovinskoj bilanci primatelja, leasing se još naziva i prikrivenim dugom. U operativnom leasingu često spominjemo jamčevinu koja predstavlja stavku dugoročnog potraživanja i vodi se u knjigama primatelja leasinga, te ne predstavlja trošak poslovanja, niti se na nju plaća PDV.
- Uobičajeno je da u standardnim uvjetima jamčevina bude jednaka predvidivoj vrijednosti nakon isteka leasinga.
- U skladu sa Zakonom o leasingu i Zakonom o porezu jamčevina ne smije biti veća od $1/3$ vrijednosti predmeta leasinga. Sve što je veće od $1/3$ vrijednosti spomenutog iznosa smatralo bi se opcijom kupnje, te ne bi predstavljalo poslovni najam.
- U slučaju akcijskih prodaja te odličnih boniteta jamčevina može biti manja ili se može zamijeniti bankovnom garancijom prvorazrednih banaka.

Na što možemo zatražiti leasing:

- **Leasing vozila:** nova i rabljena. U većini slučajeva mogu se financirati poduzetničke aktivnosti uhodanih ali i početnika.
- **Financiranje proizvodnih pogona:** novi i rabljeni strojevi za preradu, industrijski pogoni, strojevi za obradu tla, viličari, poljoprivredni strojevi, vjetroelektrane, itd. PDV se obračunava po isporuci opreme leasinga i može se odbiti kao predporez. Strojevi ili pogoni proizvodnjom paralelno mogu stvoriti prihod iz čega se isplaćuju mjesečne rate i na taj način leasing stvara mogućnost za stalno osuvremenjivanje proizvodnih kapaciteta. Općenito se ovakve konstrukcije financiraju od 1 do 5 godina.
- **Leasing nekretnine:** u sklopu takve financijske konstrukcije mogu se financirati trgovački, industrijski, ugostiteljski objekti, odnosno hoteli i uredi. U slučaju „greenfield“ investicije kompletan iznos građevinskih radova se financira putem leasinga. Nakon završetka radova i predaje objekta počinje plaćanje obroka cjelokupnog iznosa.

Ostale specifičnosti leasinga:

- Pomoću leasing tvrtka može ostati likvidna
- Korištenjem proizvodnih pogona paralelno se pojavljuju i troškovi leasinga, koji su znatno manji nego prihodi koji se stvaraju putem proizvodnje (?) pa se iz tih prihoda isplaćuju strojevi i pogoni
- Zahvaljujući leasingu drži se korak s novim tehnologijama i na taj se način uvijek (?) primjenjuje najmodernija tehnika
- Poduzeće može odlučiti o vremenskom ciklusu otplate te mjesečnim obrocima ovisno o svojim potrebama
- Tržišna cijena opreme može biti pokriće za isplatu leasinga

Prednosti različitih leasing konstrukcija naspram drugih investicijskih kredita se slijedeći:

- S malim udjelom kapitala ili bez učešća je moguće nabaviti strojeve, opremu ili vozilo te staviti ih u pogon
- Cijela procedura je puno jednostavnija i brža nego u slučaju drugih kredita, a ni propisi nisu toliko striktni kao kod investicijskih kredita
- U razdoblju korištenja leasinga kao pokriće može poslužiti nabavljena oprema

Leasing ili kredit?

Ako razmotrimo mogućnosti za nabavu novčanih sredstava, za kredit se treba odlučiti ukoliko želimo doći do novca za kupovinu strojeva, opreme i ukoliko natječajem te ukoliko je isključena mogućnost financiranja putem leasinga. Međutim, u tom slučaju banka traži i dodatna osiguranja što najčešće nije potrebno u slučaju leasinga.

KORAK 3: Uređenje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

1. Vanjsko uređenje objekta
2. Unutarnje uređenje objekta
3. Uređenje okoliša i vrta
4. Kontrolna lista uređenja turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

O ČEMU TREBA VODITI RAČUNA?

Urediti objekte/građevine u postojećim gabaritima i iskoristiti postojeći prostor, koristeći se tradicionalnim materijalima (iskoristiti postojeće materijale ako je moguće);

Dograditi ili nadograditi objekt samo ako je to nužno radi funkcionalnosti (npr. dobivanja prostora radi uređenja kupaonice i sl.);

Izraditi detaljan troškovnik radova i opremanja, odnosno svih aspekata organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kako bi dobili točnu informaciju o visini ulaganja (potrebna financijska sredstva za investiciju);

Angažirati majstore, građevinare, stručnjake i arhitektae koji imaju iskustva s adaptacijom i rekonstrukcijom tradicijskih objekata.

Angažirati etnologe koji će dati korisne informacije kako zaštititi i izložiti originalne etnografske elemente ili urediti etnozbirku odnosno kako i na koji način adekvatno osigurati i izložiti vrijedne etnografske predmete. Etnolozi mogu pripomoći savjetima koje etnografske elemente koristiti pri uređenju i opremanju objekata.

Urediti okoliš i okućnicu gospodarstva

Ishoditi dozvole sukladno zakonskim propisima

KORAK 4: Organizacija usluga

1. Usluge smještaja
2. Usluge prehrane
 - Prostor za pripremu i pružanje usluga prehrane
 - Što ponuditi od hrane

Dodatne usluge na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

Kreiranje paketa proizvoda

Formiranje cijena

KORAK 5: Registracija turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Nakon uređenja i organizacije objekata i usluga na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu slijedi registracija, odnosno ishodaenje rješenja kako bi se legalno moglo početi baviti pružanjem ugostiteljskih i turističkih usluga.

Agroturizam, ruralnu kuću za odmor, ruralni B&B, ruralni obiteljski hotel, ruralni kamp i ruralno kamp odmorište ne možemo registrirati pod ovim nazivima jer zakonski nisu prepoznati. Prema Zakonu, radi se o nazivima koji su poznati na tržištu te ih dodatno možemo koristiti samo kako bi potencijalnim gostima poslali jasnu i konkretnu poruku koju vrstu usluga pružate na svom gospodarstvu.

Registraciju ćemo zatražiti u uredima državne uprave na našem području.

Postupak registracije

Potrebna je sljedeća dokumentacija:

- Zahtjev za izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga građana u seljačkom domaćinstvu (može se dobiti u uredu državne uprave);
- Kopija osobne iskaznice;
- Liječnička potvrda za nositelja rješenja za seljačko domaćinstvo i sve članove zajedničkog domaćinstva koji su uključeni u pružanju ugostiteljskih usluga da ne boluje niti je obolio od neke zarazne bolesti i da nije duševni bolesnik koji zbog svoga stanja ili ponašanja može ometati, odnosno ugroziti okolinu – potvrdu izdaje osobni liječnik, s naznakom: Svrha: pružanje ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima;
- Dokaz o vlasništvu: vlasnički list ne stariji od 6 mjeseci ili dokaz o pravu korištenja objekta i/ili zemljišta u kojemu i na kojemu će se pružati ugostiteljske usluge u seljačkom domaćinstvu;
- Dokaz da građevina udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji

- Kopija rješenja o upisu u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava
- Izjava da samo jedan član zajedničkog domaćinstva traži odobrenje za pružanje usluga u domaćinstvu;
- Dokaz o uplaćenju upravnoj pristojbi i troškovima postupka (informacije o iznosu pristojbe te na koji način uplatiti upravnu pristojbu dobit ćete u uredu državne uprave).

Nakon dobivanja rješenja o registraciji seljačkog domaćinstva potrebno je učiniti sljedeće:

- Izraditi pečat – kod registriranih firmi za izradu pečata. Sa sobom ponijeti kopiju rješenja o registraciji;
- Otvoriti žiro-račun kod neke od poslovnih banaka, a za doznake iz inozemstva i devizni žiro-račun;
- U roku od 8 dana od dana dobivanja rješenja prijaviti se u Registar poreznih obveznika pri nadležnoj poreznoj upravi na obrascu RPO (može se kupiti u „Narodnim novinama“).

ZA OSTALE VIDOVE POSTOJI TAKOĐER PROPISANA PROCEDURA

KORAK 6: Podsjetnik na zakonske obveze tijekom poslovanja

Porezne obveze:

- Porez na dohodak i porez na dobit
- Paušalni porez
- PDV – porez na dodanu vrijednost
- Mirovinsko i zdravstveno osiguranje (doprinosi)

Vođenje poslovnih knjiga

Ostale obveze

- Prijava gostiju u turističku zajednicu
- Prijava stranih gostiju u MUP
- Plaćanje boravišne pristojbe i turističke članarine
- Izrada cjenika
- Izrada normativa jela i pića
- Označavanje turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava (tabele)

- Informativna mapa
- Putokazi / oznake
- Ishođenje odobrenja za branje jestivog i ljekovitog bilja te gljiva koje se nude kroz usluge seoskog turizma
- Obvezno osiguranje gostiju

Higijenske i sanitarne obveze

Zapošljavanje dodatne radne snage na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

KORAK 7: Povezivanje s tržištem

Izrada posjetnice (vizit karte)

Javno predstavljanje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Osobni obilazak relevantnih institucija

Vlastita internetska stranica

Sajmovi i manifestacije

Poslovanje s turističkim agencijama

Još neki učinkoviti načini promocije vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

- TEMATSKE VEČERI
- POVEZIVANJE („LINKANJE“) VAŠE INTERNETSKE STRANICE S DRUGIM PORTALIMA
- OGLAŠAVANJE NA INTERNETSKIM PORTALIMA

Komuniciranje s gostom

- ✓ Komuniciranje s gostom prije njegovog dolaska
- ✓ Komuniciranje s gostom tijekom njegovog boravka na gospodarstvu
- ✓ Komuniciranje s gostom nakon njegovog boravka na gospodarstvu

KRATAK JE PUT OD USPJEHA DO



