



Развитие агротуризма в КФХ Московской области

Сельский туризм это:

Сельская территория

Сельский по содержанию: погружение в жизнь деревни, природу, традиции, кухню и др.

Сельский по масштабам: малые предприятия, семейный бизнес.
НЕ массовый туризм. Дополнительный доход.

Сельский по характеру и внешнему виду: размеренность, семейственность, аутентичность внешняя и внутренняя.

Сельское гостеприимство: **гости едут к хозяину.**



Ресурсный потенциал сельского и агротуризма в России

Богатое этническое и природное разнообразие страны

Большие сельские территории с уникальными природно-климатическими условиями

Привлекательный историко-культурный потенциал регионов

Благополучное экологическое состояние большинства сельских поселений

Выраженная потребность россиян обратиться к своим национальным корням



Что ждут туристы от сельского отдыха?

- Спокойствия и размеренности сельской жизни
 - Чистого воздуха и сельской тишины
 - Натуральных продуктов
 - Комфорта условий проживания
 - Домашней атмосферы
 - Развлечений для детей
- и проведения досуга для взрослых
- Ощущения близости с природой
 - Новых впечатлений
 - Приемлемых цен



Главное в обслуживании туриста – гостеприимство, выраженное в дружелюбии, сердечности, искреннем желании хозяина организовать отпуск гостей в своем доме

Международный опыт

- организация и поддержка местным населением
- строительство специальных домиков для туристов
- расширение видов деятельности (педагогические фермы, ярмарки для продажи продукции фермерских хозяйств и др.)
- стандартизация и сертификация услуг
- обязательное обучение для организаторов и хозяев усадеб



Международный опыт

Национальные Ассоциации сельского туризма поддерживают:

- Организацию местных активных групп (общение, обмен информацией и взаимодействие)
- Обучение организации сельского туризма (семинары, круглые столы, конференции, «полевые дни», выставки и др.)
- Расширение доступа к рыночной информации и консультирование на постоянной основе



Национальная ассоциация организаций по развитию сельского и экотуризма в России



Глобальные тренды

Творчество (креативность):

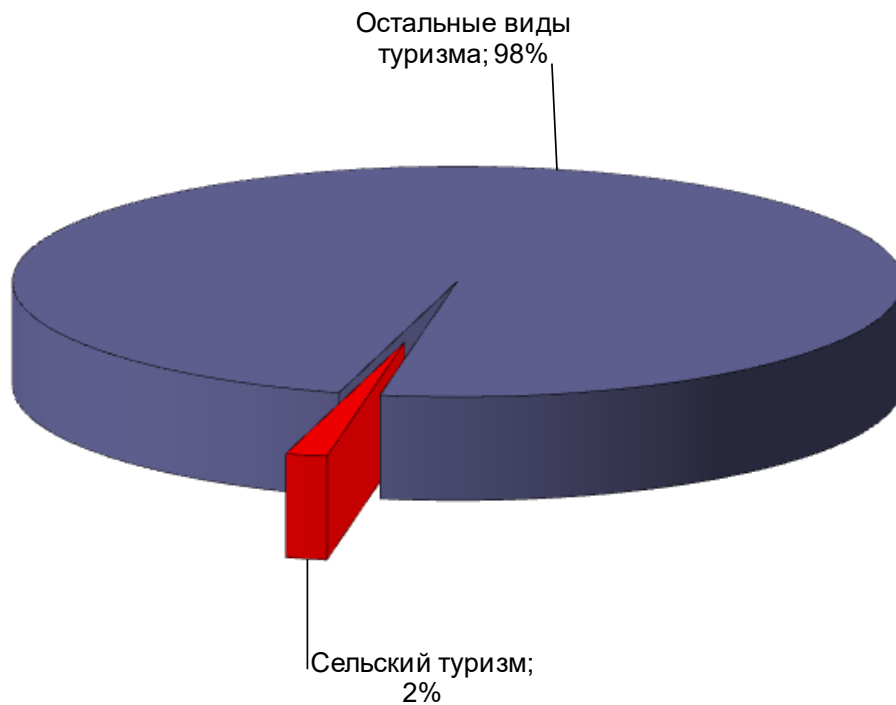
Гостевые дома, событийные мероприятия, сувениры и др. - все с «изюминкой».

Аутентичность (подлинность):

Аутентичная кухня – блюда готовятся традиционным способом.



Доля сельского туризма в России среди видов туризма



Современные тренды в сельском туризме России

**Эмоции, впечатления,
комплексность, содержательная
наполненность, «люди едут к
людям» !**

Общение с интересным
рассказчиком

Отдых в гостевом доме и вкусная еда

Прогулка по тропам

Оздоровительные процедуры и сбор
трав

Мастер классы и посещение
концерта

Пение у костра под баян и катание на
лодке...



Современные тренды в сельском туризме России

*Продукты со смыслом и ценностями,
аутентичность*

Хлеб из местной пекарни по рецепту старожиллов,
Медовуха и квас
Особые выпечка и лакомства («таежный десерт»...)
Рецепты с историей
Мастер-классы
Событийные мероприятия

**Покупая местные продукты Вы даете
работу местным жителям!**



Современные тренды в сельском туризме России



Персонализированный подход,
самостоятельное планирование
поездки;

Прозрачность, качественный
сервис

Мобильные карты, навигаторы

Аудиоэкскурсии и др.



Потенциал - это возможность развития

**«Если нет лучшего, сделай
лучшее из того, что есть»
- английская пословица**



С чего надо начинать?

Отправная точка в бизнесе – это идея продукта или услуги.

А формула успеха любого начинающего или уже опытного бизнесмена звучит просто:

Найти потребность и удовлетворить ее.



Важно ответить на вопросы:

Что конкретно я собираюсь делать?

Какой спектр услуг в сельском туризме могу предлагать или какие товары производить?

Справится ли с этим моя семья или буду привлекать наемных работников?

Сельский туризм – как бизнес или хобби?



Формирование турпродукта

1. Выявить потенциал для развития сельского туризма в своей местности
2. Оценить свои ресурсы (возможности) человеческие, материальные, в т.ч. финансовые.
3. Провести детальное планирование своих предложений по организации досуга (куда и как будете водить туристов)
4. Проработать вопросы проживания и питания туристов
5. Выявить аспекты ценообразования на предоставляемые услуги
6. Описать и просчитать собственный турпродукт



Основные методы установления цен на рынке сельского туризма

1. На основе расходов (реклама, прямые и косвенные налоги, амортизация оборудования и оснащения, коммунальные услуги, электроэнергия, содержание помещения (уборка, ремонт...)). В цену сувенира или мастер-класса закладывается стоимость собственного времени, затраченного на процесс.
2. На основе спроса и отношения вашего потребителя к цене. Спрос и цена связаны между собой: чем выше цена, тем ниже спрос, чем ниже цена, тем выше спрос, больше туристов.
3. На основе цены на аналогичные услуги у действующих объектов сельского туризма.

«Сувенир в подарок», «сезонные скидки», бесплатно один день, дополнительные бесплатные услуги, бесплатное обслуживание для организатора, который сам привез группу туристов.



Важно:

Рекомендуется начинать с приема туристов на выходные дни или организации праздников (если вы только пробуете себя в сельском туризме и еще не окончательно уверены в своих силах и намерениях, а также если планируете заниматься этим эпизодически, не превращая это в основную работу).

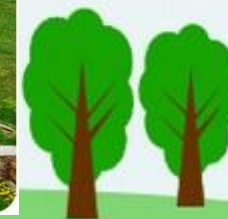
Работать как физлицо или ЛПХ можно, только оказывая разовые, не систематические услуги, которые не являются предпринимательством.

Когда ваше дело начнет переходить в форму стабильного бизнеса, следует переходить к другим организационно-правовым формам.



Важно:

- ❖ Владельцы сельских гостевых домов предоставляют места для краткосрочного проживания, именно этот код деятельности и стоит выбрать. Фермеры, имеющие основной код ОКВЭД в классе 01, могут записать дополнительными видами деятельности любые, связанные с сельским туризмом: от производства изделий народных промыслов и сдачу в аренду комнат гостевого дома до гастрономической ярмарки.
- ❖ В сельском туризме – лицензия только на пассажирские перевозки
- ❖ Если вы готовите туристам сами, то это не является услугой общественного питания.



Ошибки в организации сельского туризма

Занимаетесь не своим делом
Не планируете доход
Вкладываете всю копилку
Не изучаете конкурентов и
потенциальных партнеров
Не делаете продукт уникальным



Грант «Агротуризм», Минсельхоз РФ



Получатели –сельхозтоваропроизводители

Цели –создание туристических объектов на базе КФХ, СХТ

Статьи расходов –оборудование, здания, техника, з/п, командировочные расходы и т.п.

3 млн рублей –если объем собств. средств = 10% стоимости проекта

5 млн рублей –если объем собств. средств = 15% стоимости проекта

8 млн рублей –если объем собств. средств = 20% стоимости проекта

10 млн рублей –если объем собств. средств = 25% стоимости проекта

Важно! Процент собственных средств рассчитывается относительно стоимости проекта, а не размера гранта!

2023 год – 223 проекта из 63 регионов – финансирование 73 проекта

2024 год – 250 проекта из 64 регионов – финансирование 93 проекта



Типовые ошибки

1. Нужна ясная и понятная презентация
2. Суть, цель и задачи проекта – кратко
3. Подключение – только объект сельского туризма
4. Техника и оборудование – по целевому назначению проекта
5. Четко соблюдать формы документов
6. Выдерживать соотношение грант/собственные средства
7. Прикинуть баллы по проекту по критериям
8. Прикладывать выписки и справки
9. По земле должны быть документы обязательно
10. При финансировании за счет заемных средств – решение кредитора, а не любой документ



Риски и их минимизация



- Слишком быстрый рост объектов сельского туризма и их количества
- Низкая профессиональная подготовка людей, занимающихся развитием сельского туризма
- Не все просчитывают возможные риски в средне – и долгосрочной перспективе (например, сезонность)
- Отсутствует системность на муниципальном и региональном уровне

Сотрудничество и кооперация – снижают риски!



Инновационные решения:

Работа с молодежью

Агротуризм как «Огородотерапия» – метод отдыха горожан.

Реализации синергии органики, сельского туризма и промыслов
(тур «Медовый путь»)

В мире тенденция развития кооперации малых фермеров через
органическое производство и сельский туризм

«Путь к успеху – креативная энергия и синергия»



Кооперация

Кооператив по производству
продуктов и напитков в
Сульмоне, Северная Италия



Выращивание роз
Производство напитка по
старинному рецепту
Прямые продажи на рынках по
выходным дням и туризм
Организация кооператива





Чем меньше знаний, тем больше страданий!

Благодарю за внимание !

