

O PROJEKTU

Namen projekta je pomagati izkoristiti obstoječe kmetije, kmetijske površine in znanje ljudi o kmetovanju v namene opravljanja kmetijske dejavnosti usmerjene v podjetniško dejavnost.

Zaznali smo, da je na območju LAS Bogastvo podeželja veliko kmetij in da je kmetijska dejavnost ena izmed vodilnih panog, vendar se njen potencial ne izkoristi v polni meri. Veliko je kmetij, ki stagnirajo ali celo propadajo. Mnogo mladih ne vidi izziva ali potenciala v kmetijstvu ter nimajo želje biti mladi prevzemniki kmetij. Da bi ozaveščali o podjetniškem potencialu kmetij in o možnostih razvoja, želimo v okviru projekta različnim skupinam ljudi predstaviti možnosti v kmetijstvu ter jim tudi pomagati z nasveti in informacijami bodisi pri prvih korakih v ustanavljanju lastnih kmetij ali v preoblikovanju že obstoječih v sodobne, podjetniško usmerjene kmetije.



Aktivnosti, ki so vključene v izvedbo projekta so raziskava stanja v kmetijstvu in z njim povezanih sektorjih na območju LAS Bogastvo podeželja (**ŠTUDIJA STANJA**), na podlagi analize in študije pripravljene smernice in načrt ukrepov za izboljšanje stanja (**POSLOVNI MODEL**), izvedba **5 IZOBRAŽEVALNIH DELAVNIC** na temo podjetništva in kmetijstva ter opravljenih **5 OGLEDov DOBRIH PRAKS**, priprava **5 RADIJSKIH ODDAJ** s tematiko, ki je bila obravnavana na izobraževalnih delavnicah, izdaja **2 ČASOPISNIH PRILOG** Štajerskega tednika, izvedba **ZAKLJUČNE KONFERENCE** in priprava te **ZLOŽENKE**.

Projekt Od kmetije do podjetja se izvaja na upravičenih območjih LAS Bogastvo podeželja ob Dravi in v Slovenskih goricah.

Projekt OD KMETIJE DO PODJETJA



Projektna partnerja



FIMA Projekti d.o.o.
Osajnikova c. 3, 2250 Ptuj

(nosilec projekta)

RADIO)))TEDNIK

(projektni partner)

Operacijo sofinancirata Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj in Republika Slovenija v okviru programa CLLD.



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



OD KMETIJE DO PODJETJA



<https://www.odkmetijedopodjetja.com>



FIMA Projekti d.o.o.
Osajnikova c. 3, 2250 Ptuj



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD ZA
REGIONALNI RAZVOJ
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



RADIO)))TEDNIK



OD KMETIJE DO PODJETJA



Poslovna ideja in prvi koraki

1

POSLOVNA IDEJA

Najprej razmislite o svoji poslovni ideji, jo razvijte in tudi preizkusite v okolju. Ne pozabite - najpreprostejše ideje, so zmeraj najboljše ideje!

Koraki do razvoja lastne poslovne ideje:

1. Razmišljanje o različnih možnostih.
2. Izbira tiste možnosti, ki predstavlja najvišjo verjetnost uspeha.
3. Lastna ocena poslovne ideje.
4. Testiranje poslovne ideje v okolju.

POSLOVNI NAČRT

Za uspešno realizacijo ideje je potreben dober poslovni načrt. Ta mora biti natančen ter izhajati iz realnih ocen. Je kompas in hkrati zemljevid za realizacijo poslovne ideje.

Kratki nasveti za pripravo poslovnega načrta:

- Vsebuje naj kratek povzetek poslovnega načrta;
- Napisan naj bo kratko in jedrnato;
- Ocene in pričakovanja naj bodo realni in dosegljivi;
- Obseg je odvisen od poslovne ideje;
- Uporabi se naj celostna grafična podoba;
- Vsebuje naj zbrane, konkretne podatke (tabele, grafi);
- Pri finančnem delu vzemite podatke, ki so značilne za vašo panogo in konkurenco, vaše predvidene prihodke razpolovite, stroške pa podvojite da se približate čim bolj realni oceni vaših realiziranih financ.



Zagon, poslovanje in investicije

2

OSNOVNO VODILO

Cilj ni prodaja, temveč ustvarjanje dobička. Prihodki morajo biti višji od stroškov.

Namen podjetja / kmetije je zadovoljiti potrebe, želje in zahteve kupcev ter doseči maksimalni poslovni učinek. Vzpostaviti mora dolgoročni poslovni odnos s kupci ali odjemalci.

Poslovna ideja
(izdelek / storitev)



Prodaja



CILJ → **USTVARJANJE DOBIČKA** ← CILJ

Stremite k temu, da bodo prihodki višji od stroškov, tako boste ustvarili dobiček.

INVESTICIJE IN JAVNI RAZPISI

Investicije so potrebne za povečanje učinkovitosti poslovanja, širjenje dejavnosti in za povečanje konkurenčnosti. Naložbe zato ocenite z ekonomskega vidika (donosnost naložb).

Za lažjo in hitrejšo izvedbo investicij obstajajo javni razpisi za pridobitev povratnih in nepovratnih sredstev. Ker gre za obliko sofinanciranja, boste kot prijavitelj zmeraj nosili del stroškov. Bodite pozorni tudi na to, da se lahko stroški tekom investiranja povečajo, pri čemer boste razliko zmeraj nosili vi, kot prijavitelj.

Trženje in prodaja

3

TRŽENJE

Da pri potencialnih kupcih prebudite zanimanje o vaši ponudbi morate le to tržiti.

Pri trženju vam lahko pomagajo različni **socialni mediji**.

Izberite tistega (Facebook, Instagram, Twitter) kateri je najbolj primeren za vašo dejavnost in ciljno skupino kupcev, ki jo želite nagovoriti.

Pomemben vidik trženja je **blagovna znamka**, ki omogoča razlikovanje med podobnimi izdelki. Lahko je ime izdelka, grafični znak ali kombinacija obojega.

PRODAJA

Preden vstopite na trg, morate presoditi in predvideti obseg svoje prodaje, oceniti vrednost in količino možne prodaje v določenem obdobju ter analizirati realizacijo prodaje.

Poiščite tržno nišo katera je nova, še nezasedena možnost za trženje in prodajo oz. je priložnost za prodajanje določenega izdelka, storitve, ki se še ne pojavlja na trgu

Kupec naj ve zakaj naj kupi vaš izdelek/storitev. O nakupu prepričajte ustreznega kupca.

