Escape2

Sprijin pentru dezvoltarea strategiilor tematice de turism rural

Modulul 3 *Strategia de afaceri în turismul rural*

Focus pe IMM-urile din Turismul Rural din Europa

Program de formare

Cum se dezvoltă cu succes o strategie de înaltă calitate în turismul rural

www.escape2project.org

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Introducere

În acest modul vor fi explicate condițiile necesare pentru a elabora o strategie de afaceri eficientă pentru compania dvs. în conformitate cu viziunea pe care o aveți și componentele strategiei de afaceri. Vor fi prezentate, de asemenea, componente ale strategiei de afaceri și exemple de strategii de afaceri.

Cuprins

01 **Înțelegerea strategiei de afaceri**

02 **Crearea unei afaceri**

03 **Alegerea modelului de afaceri**

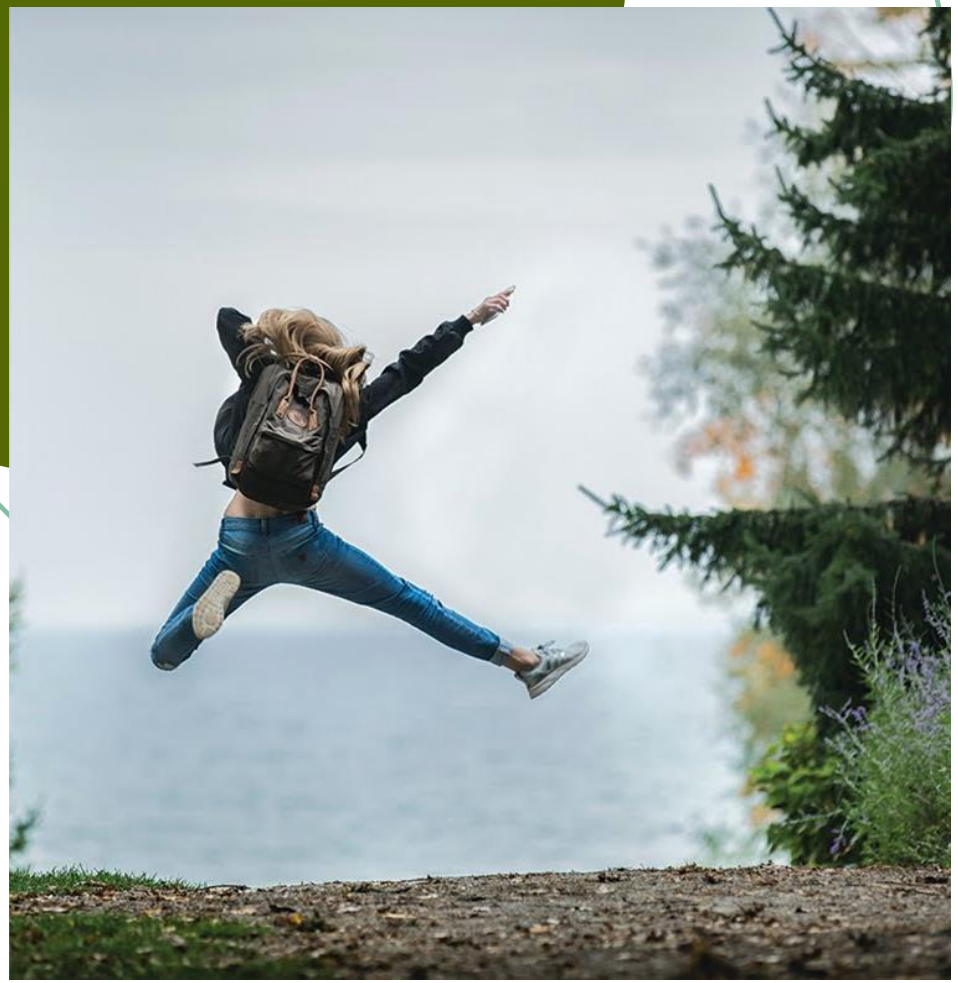
04 **Strategii de afaceri**

How to use these Modules! These Modules can be adapted, modified, shortened, extended or combined however you think they will work best for you and your students learning. Please respect copyrights, branding and acknowledgement that these resources and materials were developed by ESCAPE 2 with the funding and support of the Erasmus+ European Commission.

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Rezultatele învățării



- Cunoștințe - cursantul definește termenii de bază legați de strategia de afaceri, modelul de afaceri, planificare.

- Competențe - pe baza cunoștințelor dobândite, cursantul își poate valorifica abilitățile de leadership, creativitate, comunicare, interacțiune și rezolvare a problemelor (problem solving).

- Competența socială - asigură cunoștințele de bază ale cursantului pentru a înțelege, dezvolta și aplica strategii de afaceri în dezvoltarea turismului pentru zonele rurale prin impactul activităților desfășurate în cadrul acestui curs.

www.escape2project.org

01

Înțelegerea strategiei de afaceri

CE TREBUIE SĂ ȘTIE ANTREPRENORII DESPRE MANAGEMENTUL UNEI AFACERI?

Antreprenoriatul înseamnă să inițiezi o acțiune prin dezvoltarea unei idei de afaceri și prin asigurarea condițiilor necesare pentru a pune în practică această idee.

Elementele fundamentale, cum ar fi capitalul, forța de muncă și o anumită infrastructură, sunt necesare pentru a crea o întreprindere. Crearea întreprinderii este doar începutul acestei acțiuni.

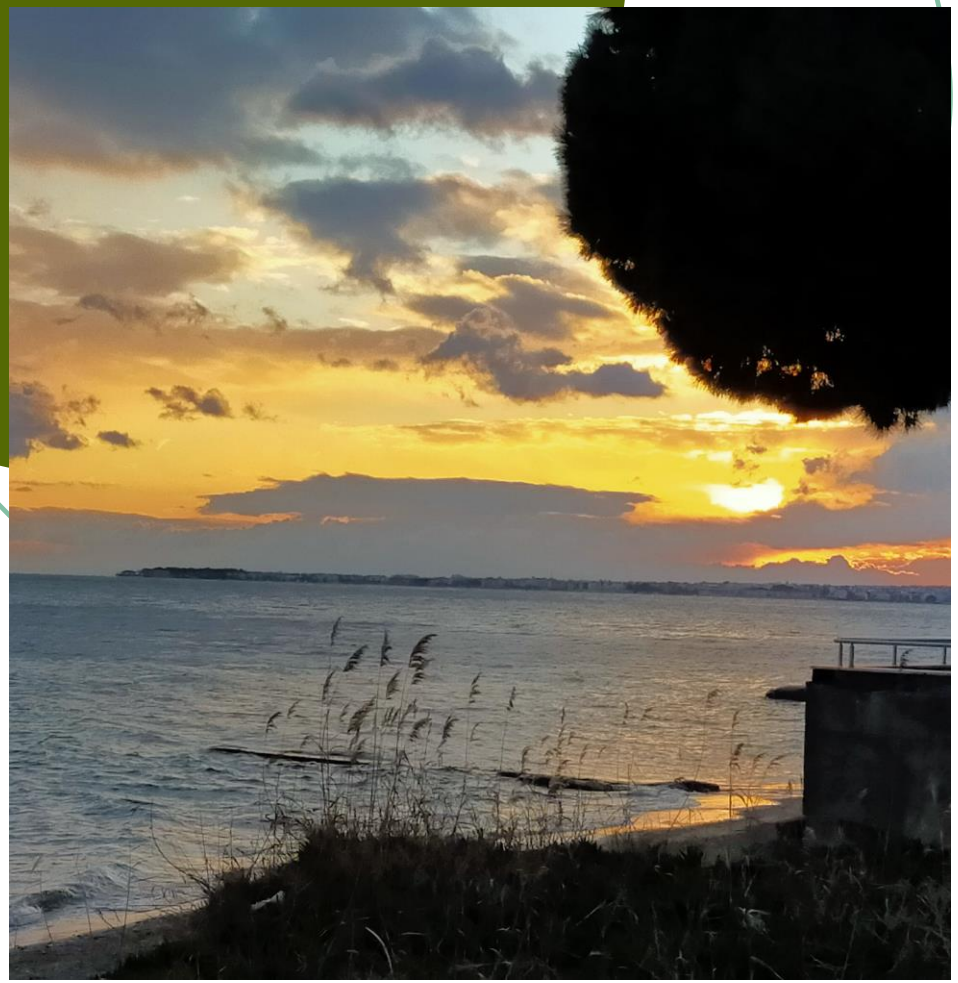
Pentru ca întreprinderea să continue, trebuie să fie gestionați banii, procesele de afaceri și resursele umane legate de această întreprindere. A conduce crearea unei întreprinderi nu înseamnă a o menține. Mai mult, conducerea nu este suficientă pentru a asigura sustenabilitatea. În acest caz, sunt necesare competențe de management.

www.escape2project.org

Managementul este un concept care se referă la modul în care sunt atinse obiectivele. În consecință, managementul poate fi definit ca fiind suma activităților desfășurate în vederea atingerii obiectivelor prin utilizarea eficientă a tuturor resurselor din întreprindere. Managementul este un proces. Este cunoscut faptul că acest proces este tratat în principiu în cinci etape precum planificarea, organizarea, conducerea, coordonarea și controlul.

www.escape2project.org

Strategie & Management strategic



Strategia este aranjamentul de activitate care urmează să fie realizat cu privire la modul în care se va desfășura afacerea pe termen lung.

Strategia subliniază direcția în care intenționați să avansați.

Managementul strategic este utilizat în companii pentru a determina viziunea, misiunea, valorile, scopurile și obiectivele. Managementul strategic, după ce a determinat scopul înființării companiei, urmărește întrebările despre "viitor" și răspunsurile la aceste întrebări.

Căutarea de răspunsuri la întrebările ce trebuie făcut și cum trebuie făcut.

Antreprenorul afacerii trebuie să prezinte strategia.

Urmăriți aceste materiale video:
https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8

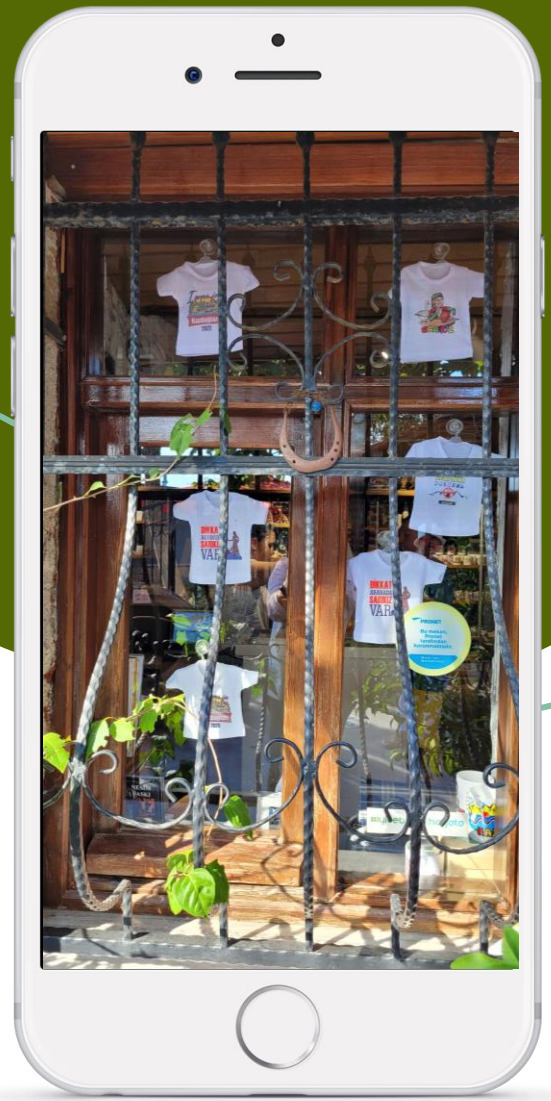
A se vedea pagina 5 din Conținutul bonus pentru mai multe informații

02

Crearea unei afaceri

CE PUTEȚI FACE?

Luați o decizie cu privire la:
Ce fel de activitate doriți să desfășurați în legătură cu turismul rural?
sau
Cum să dezvoltați o afacere în curs de desfășurare în zona dumneavoastră?



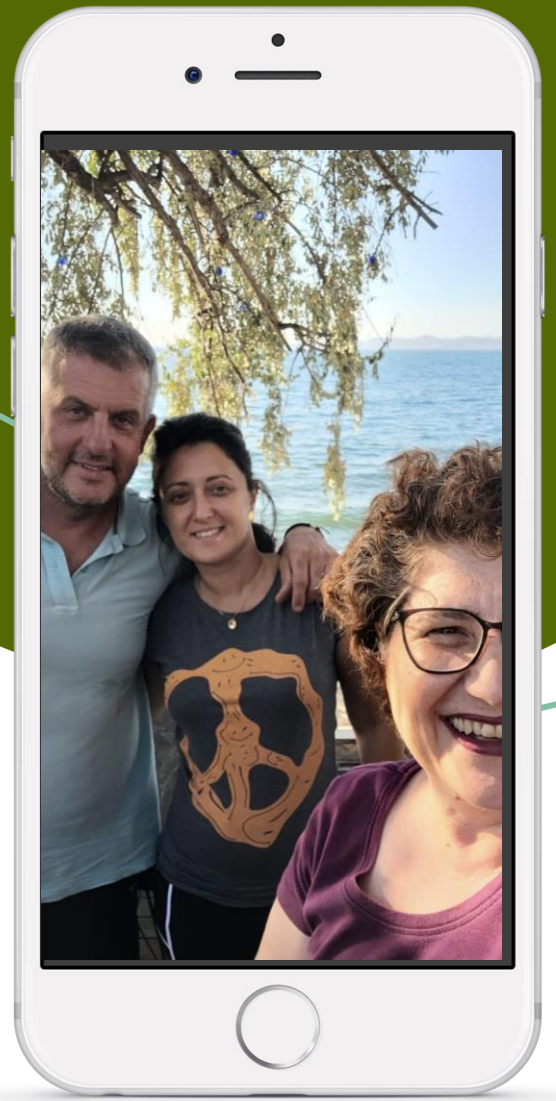
Exercițiul 1: Pot să devin antreprenor?

Vă rugăm să răspundeți Da sau Nu

Exercițiul vă va ajuta să înțelegeți în ce domeniu aveți competențele necesare. Dacă simțiți că nu puteți răspunde la una dintre întrebări sau doriți să vă testați răspunsul, cereți unui prieten/unei rude să răspundă la aceeași întrebare.

Verificați formularul: **Pot să devin antreprenor?**

A se vedea pagina 8 Modulul 3 Strategia de afaceri în turismul rural Conținutul bonus



Exercițiu 2: Ce fel de afacere și cum apreciați ideea unei afaceri?

1 Vă gândiți să începeți o afacere agricolă? Da/ Nu
2 Vă gândiți să înființați o societate de import/export? Da /Nu
3 Intenționați să înființați o afacere de retail? Da/ Nu
4 Intenționați să înființați o afacere de comerț en-gros? Da /Nu
5 Intenționați să începeți o afacere în domeniul serviciilor? Da/Nu
6 Aveți în vedere începerea unei afaceri în industria turismului?
Da/ Nu
7 Altele (explicați) Da/Nu

A se vedea pagina 9 la Conținutul bonus

Întrebări pentru alegerea unei idei

*Ce aptitudini am?
*Ce fel de bunuri și servicii sunt necesare pe piața în care mă încadrez?
*De ce fel de bunuri și servicii au nevoie companiile locale?

Consultați mai multe întrebări în conținutul bonus p.9

?
*Pot să-mi adaptez abilitățile existente la ideea mea de afacere?
*Pot vedea posibilitățile oferite de producția naturală sau de produsele organice?
*Pot să privesc o idee deja existentă dintr-o altă perspectivă?
*Pot transforma hobby-ul meu într-o idee de afacere?
*Pot cumpăra o afacere deja în derulare?

CREAREA UNEI STRATEGII DE AFACERI

O strategie de afaceri este un instrument important care vă ajută să vă atingeți obiectivele de afaceri prin definirea metodelor și tacticilor pe care ar trebui să le implementați în cadrul companiei dumneavoastră. Strategia de afaceri ghidează, de asemenea, multe dintre deciziile dumneavoastră corporative, cum ar fi angajarea de noi angajați.

A se vedea pagina 10 Conținut bonus

www.escape2project.org

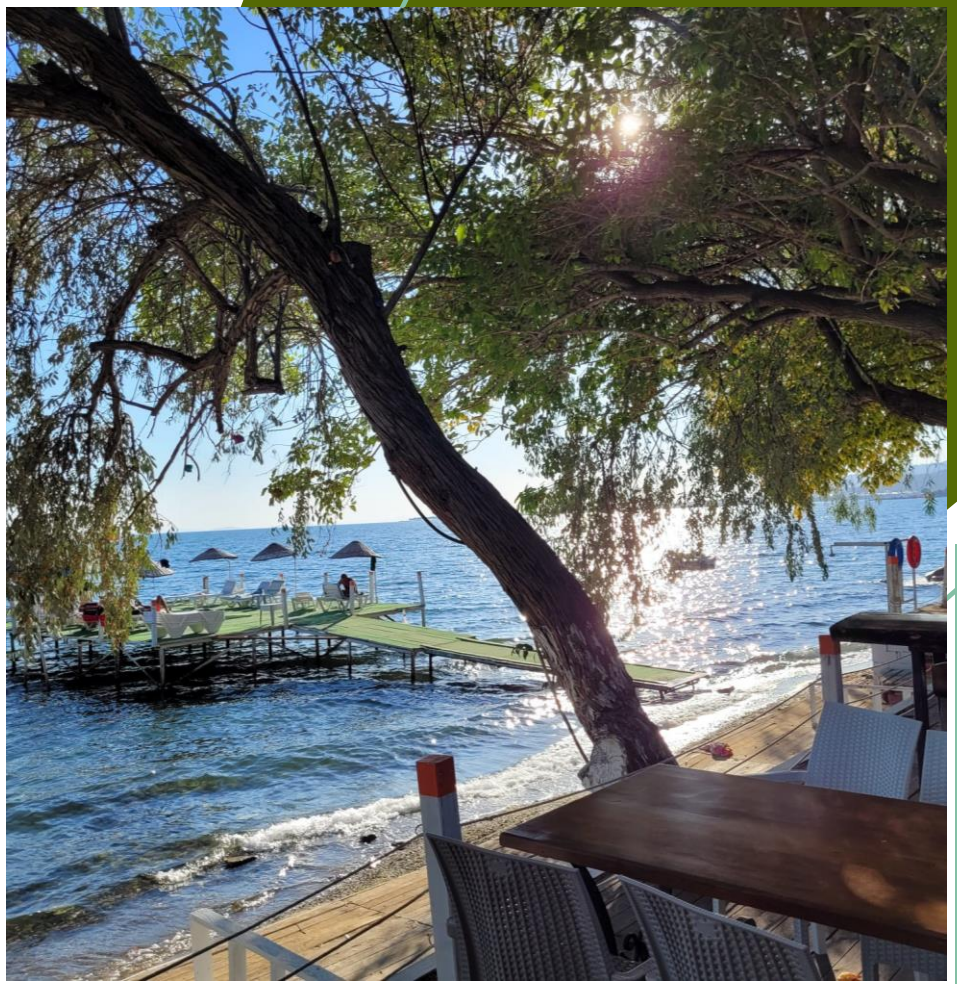
CREAREA UNEI STRATEGII DE AFACERI

Crearea unei strategii de afaceri care să se potrivească viziunii pe care o aveți pentru compania sau afacerea dumneavoastră nu este ușoară. Este nevoie de timp și de dezvoltare. Ar trebui să vă evaluați în mod categoric situația în care vă aflați și detaliile activității pe care o veți desfășura.

Pentru mai multe informații, consultați materialul bonus p.11

CREAREA UNEI STRATEGII DE AFACERI

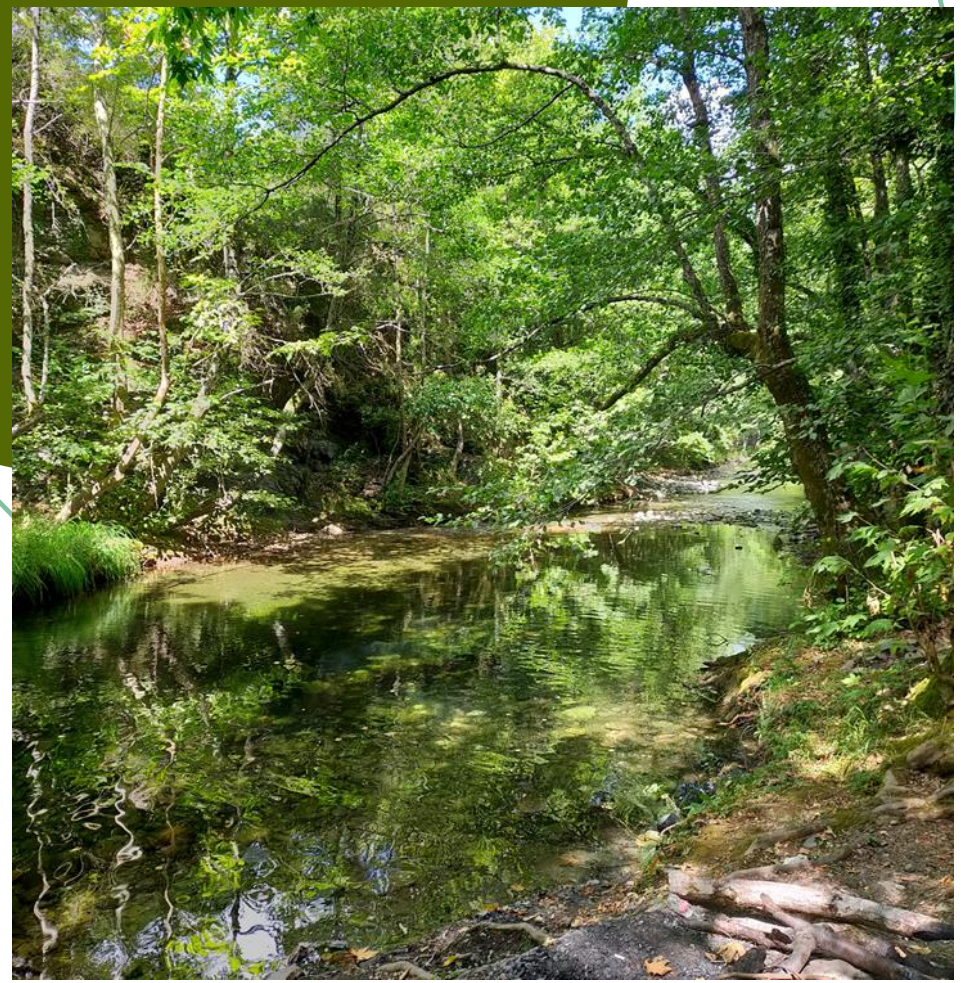
- Trebuie să pregătiți o strategie de afaceri pentru a determina punctul de pornire principal al afacerii dvs. și pentru a continua.
- Prin urmare, după ce aveți ideea de afacere, este necesar să o concretizați în funcție de modul în care puteți continua această afacere și de propria situație.
- Prin urmare, ar trebui să stabiliți ce elemente precum capital, resurse, informații, oameni, echipamente și proprietăți se află în posesia dumneavoastră.
- Astfel, puteți trece la etapa de a decide cum va fi modelul dumneavoastră de afaceri.



03

Alegerea modelului de afaceri

Modelul de afaceri



Modelul de afaceri este definiția conceptuală a activității antreprenoriale. Descrie modul în care o organizație creează, livrează și captează valoarea. Procesul de creare și schimbare a unui model de afaceri, denumit și inovare a modelului de afaceri, face parte din managementul strategic.

Vizionați acest video:

Modelul de afaceri https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY

Pentru mai multe informații, consultați materialul bonus p.12

Business Model Canvas

Parteneri cheie

- Cine sunt partenerii dumneavoastră cheie?
- Cine sunt furnizorii dvs. cheie?
- Care sunt resursele cheie pe care le achiziționăm de la partenerii noștri cheie?
- Care sunt activitățile cheie pe care le desfășoară partenerii noștri cheie?

Activități cheie

- Ce activități cheie necesită propunerile noastre de valoare?
- Canalele noastre de distribuție?
- Relațiile cu clienții?
- Fluxurile de venituri?

Resurse cheie

- Ce resurse cheie necesită propunerile noastre de valoare?
- Canalele noastre de distribuție?
- Relațiile cu clienții?
- Fluxurile de venituri?

Propunere de valoare

- Ce valoare oferim clienților noștri?
- Care sunt problemele clienților noștri pe care îi ajutăm să le rezolve?
- Ce pachete de produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți?
- Care sunt nevoile clienților pe care le acoperim?

Relațiile cu clienții

- Ce tip de relație se așteaptă fiecare dintre segmentele noastre de clienți să stabilim și să menținem cu ei?
- Care dintre acestea le-am stabilit?
- Cum sunt ele integrate cu restul modelului nostru de afaceri?
- Cât de costisitoare sunt acestea?

Canale

- Ce tip de relație se așteaptă fiecare dintre segmentele noastre de clienți să stabilim și să menținem cu ei?
- Care dintre acestea le-am stabilit?
- Cum sunt ele integrate cu restul modelului nostru de afaceri?
- Cât de costisitoare sunt acestea?

Segmente de clienți

- Pentru cine creăm valoare?
- Cine sunt cei mai importanți clienți ai noștri?

Structura costurilor

- Care sunt cele mai importante costuri inerente modelului nostru de afaceri?
- Ce resurse cheie sunt cele mai costisitoare?
- Care sunt activitățile-cheie cele mai costisitoare?

Fluxurile de venit

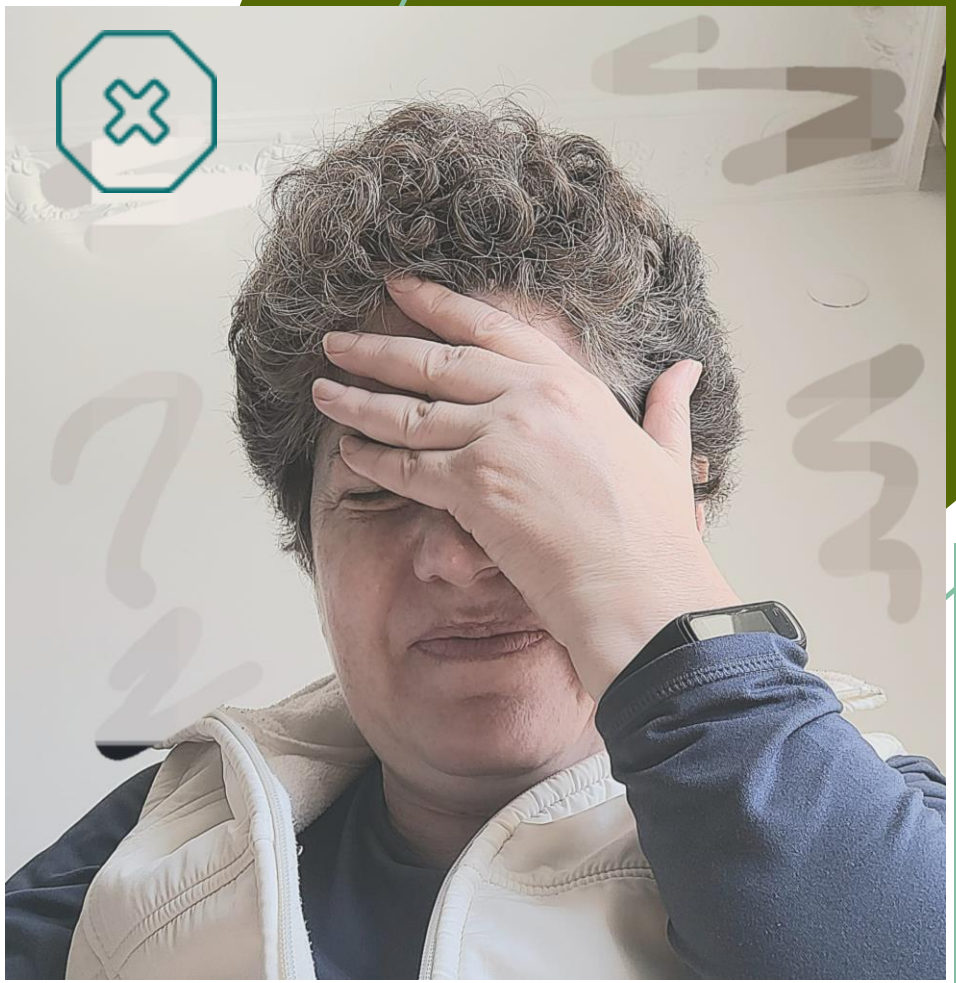
- Pentru ce valoare sunt clienții noștri dispuși să plătească cu adevărat?
- Pentru ce plătesc ei în prezent?
- Cum plătesc în prezent?
- Cât ar prefera să plătească?
- Cât de mult contribuie fiecare flux de venituri la veniturile globale?

Puteți descărca acest fișier în format Excel la http://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas
Conceput de Alexander Osterwalder

www.escape2project.org

Cele mai comune motive pentru care afacerile mici eșuează

- Finanțarea cu capital în bani
- Infrastructură și model de afaceri greșit
- Management inadecvat
- Management deficitar



Vizionați acest video:
Mark Cuban - Why Most People Fail In Business
https://www.youtube.com/watch?v=jffyqZRIcHc

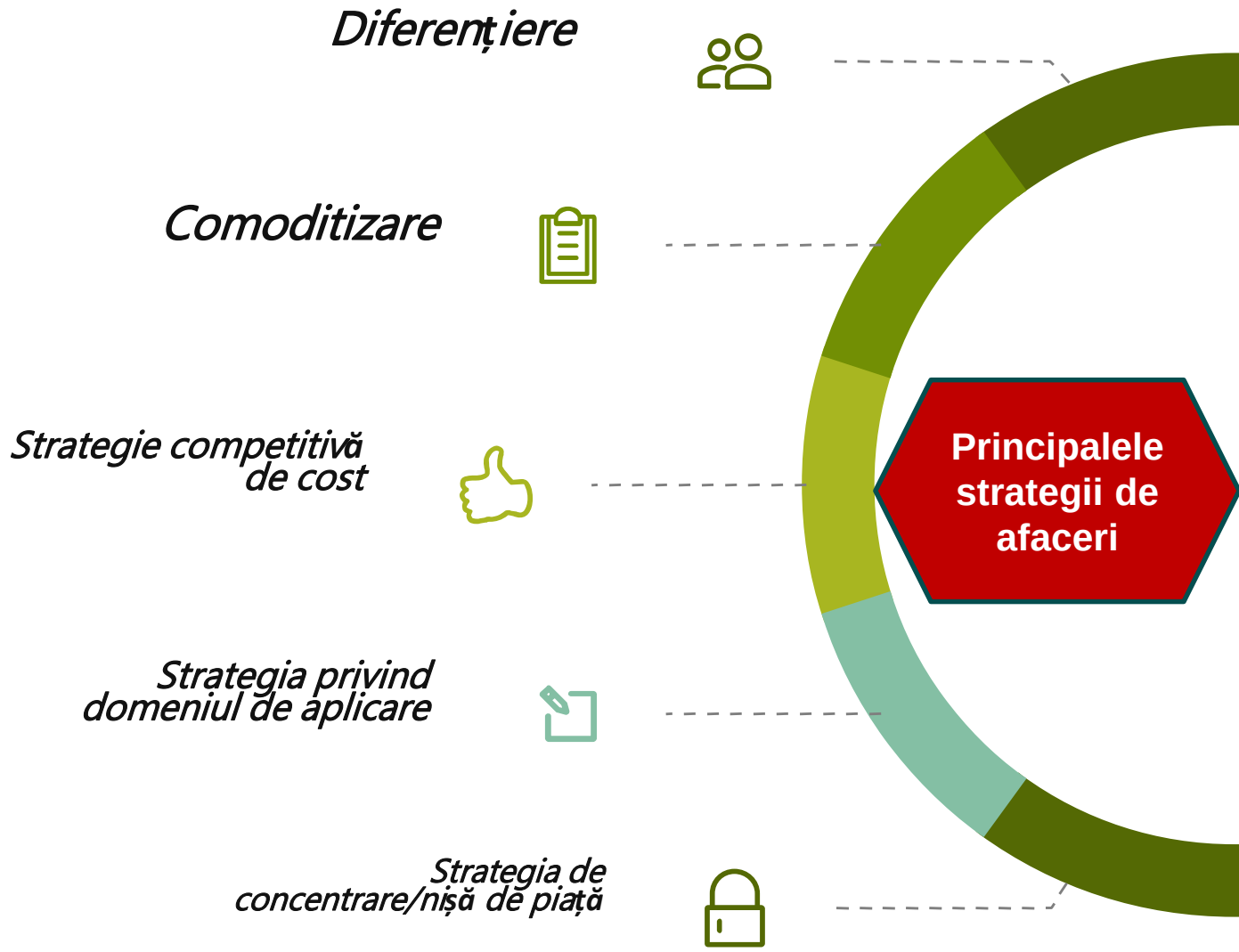
04

Strategiile de afaceri

Strategiile de afaceri

Strategia de afaceri determină modul în care doriți să vă dezvoltați afacerea și se concentrează pe modul în care o abordați în mod diferit față de concurență sau față de alte întreprinderi. Aceasta poate fi considerată ca fiind planul dumneavoastră general pentru modul în care vă desfășurați activitatea.

Vizionați acest video: https://www.youtube.com/watch?v=0yHwUp87xcI



A se vedea paginile 13-17 Modulul 3 Strategia de afaceri în turismul rural Conținutul bonus

Escape2

Project Partners

https://www.facebook.com/escape2project

www.escape2project.org

Ați finalizat modulul 3. Felicitări!

Următorul este modulul 4
Stimularea cererii

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Bibliografie

01 Kırım, A.(2009), Yeni Dünyada Strateji ve Yönetim, İstanbul: Sistem yay.

02 https://neoschronos.com/assets/business-model-canvas.xls

03 Dess, G.G, McNamara, G., Eisner,A.B. (20016) Strategic Management https://bit.ly/3SRUBJU

04 https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas

05 Mark Cuban, Why Most People Fail In Business https://bit.ly/3FrgdK1

06 A plan is not a strategy https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418

Resurse adiționale

01 https://neoschronos.com/assets/business-model-canvas.xls

02 Getting started: your first business model CANVAS https://bit.ly/3fjt2eC

03 https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/1450-6661/2017/1450-66611702065c.pdf

04 The Potential for Rural Development in Turkey https://bit.ly/3FugjAq

05 A plan is not a strategy https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8

06 Business Model https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY

07 Strategy example https://www.youtube.com/watch?v=0yHwUp87xcI

08 https://www.cleanpng.com/png-travel-website-business-model-canvas-travel-agent-4914891/

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein 2020-1-ES01-KA202-082418