

Проектна робота
«Бізнес-модель
сільського креативного туризму»
«Лавандове поле»

Виконала:

Студентка Економічного факультету

1-го курсу магістратури

Пісоцька А.І.

Основна ідея бізнесу

- ▶ Засадження земельної ділянки та облаштування її під фото зону, проведення ознайомчих міні-екскурсій та продаж лавандових букетів, саджанців, насіння, олій, трав'яних зборів та інших продуктів.



Досвід європейських країн в сфері сільського та креативного туризму, який був використаний при побудові моделі

- Серед європейських країн відомими є поля у Франції та Італії.



У Франції поблизу гірських сіл Везон-ла-Ромен, Ньон, Бюи-Ле-Баронь, Орпьер, Розан, поблизу Альп, Вердоська ущелина та ін.



В Італії Кастельнуово д'Ассізі

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> -Постачальники пакувальних матеріалів, - постачальники добрив для рослин, - кур'єрська служба - місцеві органи влади - магазини, садові центри 	<ul style="list-style-type: none"> • Підготовка території під посадку рослин • Закупівля сажанців, добоїв, супутніх матеріалів • Висадка саджанців (ранньою весною) та догляд за ними • Створення сторінки інтернет-магазину в Інстаграм • Розроблення рекламних матеріалів для інтернет-сторінок • Просування в соціальних мережах • Участь у ярмарках, фестивалях, виставках з продукцією • Комунікації з клієнтами й опрацювання їхніх відгуків • Робота з дистриб'юторами • Робота з точками продажу • Розширення товарних позицій лавандових виробів, території засадження. • Закупівля саджанців нових рослин та розвиток (створення полів бавовни, садів гліцинії напр.) 	<p>Ідея полягає у :</p> <ul style="list-style-type: none"> - створенні лавандового поля, що носить естетичний характер та може слугувати місцем для фотозони; - проведенні міні екскурсій з можливістю власноруч висадити садженці лаванди, зібрати букет, створити збір трав, різноманітні заготовки (в залежності від сезону весна-літо-осінь) - створення магазину продажу квіткових букетів (сухих та свіжих), лавандової олії, насіння, саджанців, трав'яного збору, косметичних виробів, мила та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> • Персоналізовані / офлайнві / торгові відносини • онлайн зв'язок 	<ul style="list-style-type: none"> - фотостудії, фотографи, блогери, контент-мейкери. - флористи - косметичні бренди - онлайн покупці букетів та виробів з лаванди.
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • Відносини з клієнтами • База даних інтернет-магазинів, блогерів, організаторів фестивалів та ярмарків для просування продукції та реклами фотозони • Налагоджені відносини з квітковими магазинами, косметичними брендами • Налагоджені відносини з постачальниками • Упаковка з брендунням • Інструменти, обладнання, приміщення (садові інструменти, складські приміщення, фотоапарат, атрибути фото зони) • Реклама • Досвід і креативність майстрів • Обігові кошти для закупівлі всього необхідного 	<p>Точки диференціації:</p> <ul style="list-style-type: none"> • пропозиція для тих, хто професійно займається фотографією, брендів, що потребують фотозону для реклами одягу, косметики, предметів декору тощо., блогерів для створення контенту та просто всіх бажаючих зробити унікальні кадри. • унікальність, адже таких полів в Україні не багато. • трендовий, сучасний підхід до ведення контенту та просування • широкий спектр варіантів 	<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сторінки в соціальних мережах (Facebook, Instagram, Telegram) • Ярмарки, виставки продаж у місцевих магазинах та партнерських точках • Продаж на місці 	

Cost Structure

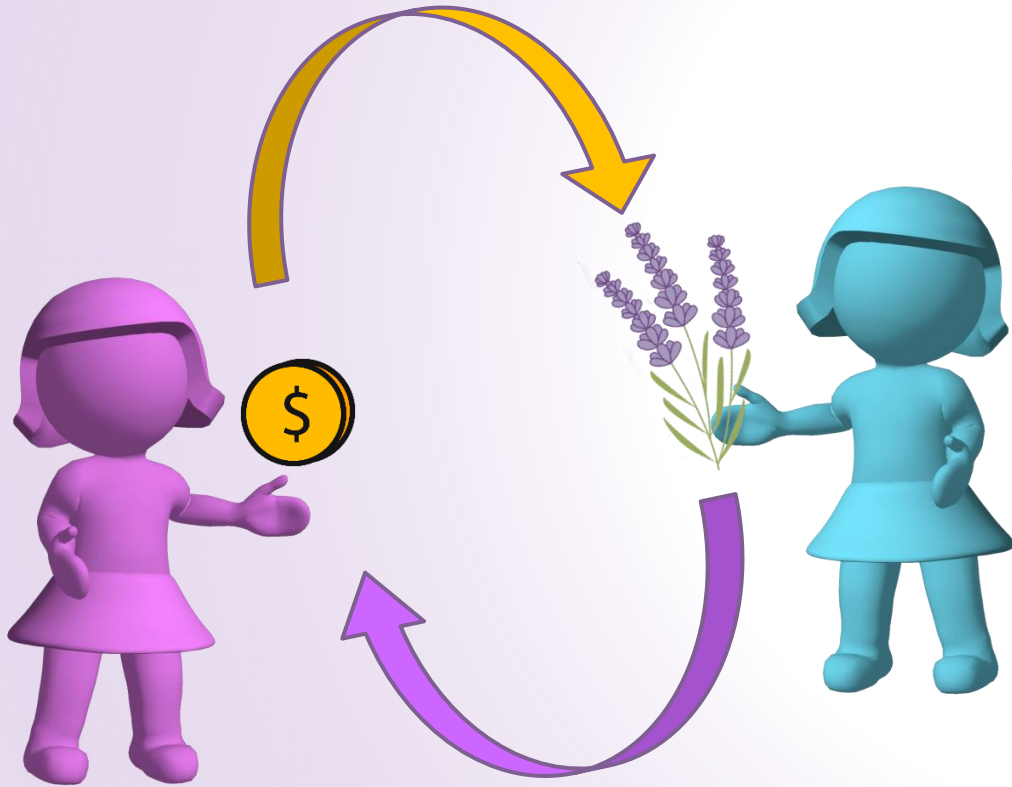
- Комунальні послуги
- Облаштування та обслуговування території, фотозоні:
- Ведення соц. Мереж;
- умеблювання та оздоблення
- технічне оснащення
- зв'язок
- охоронні послуги
- наймана праця садівників та ін персоналу
- Оплата праці:
- адміністративної команди простору
- управлінської команди
- Витратні матеріали
- Корпоративні представницькі витрати
- Маркетингове просування простору:
- реклама на спеціалізованих онлайн-платформах
- контент у соціальних мережах
- виплати блогерам і відомим особистостям за просування
- Витрати на організацію заходів
- Податки

Revenue Streams

- Свіжі та сухі лавандові букети
- Лавандові саджанці
- Емоція
- Естетичні враження
- Фотосесії

Споживчі сегменти

- ▶ Дану діяльність можна віднести до B2C, адже вона орієнтована на кінцевого споживача товару та послуги.



Ціннісна пропозиція

- ▶ Свіжі та сухі лавандові букети, продукція з лаванди
- ▶ Лавандові саджанці
- ▶ Емоція
- ▶ Естетичні враження
- ▶ Фотосесії
- ▶ Міні-екскурсії з інтерактивами у вигляді збору, висадження лаванди



Канали збуту

- ▶ Офлайн точка продажу на місці поля
- ▶ Інстаграм - магазин
- ▶ Виставки
- ▶ Флористи, квіткові магазини
- ▶ Партнерські магазини



Взаємовідносини з клієнтами

Через інтернет та офлайн.

Серед перешкод можна виділити пандемію, заборони масових заходів, сезонність.



Потоки надходження доходу

- ▶ Бронювання фотосесій онлайн
- ▶ Продаж лавандової продукції офлайн та онлайн



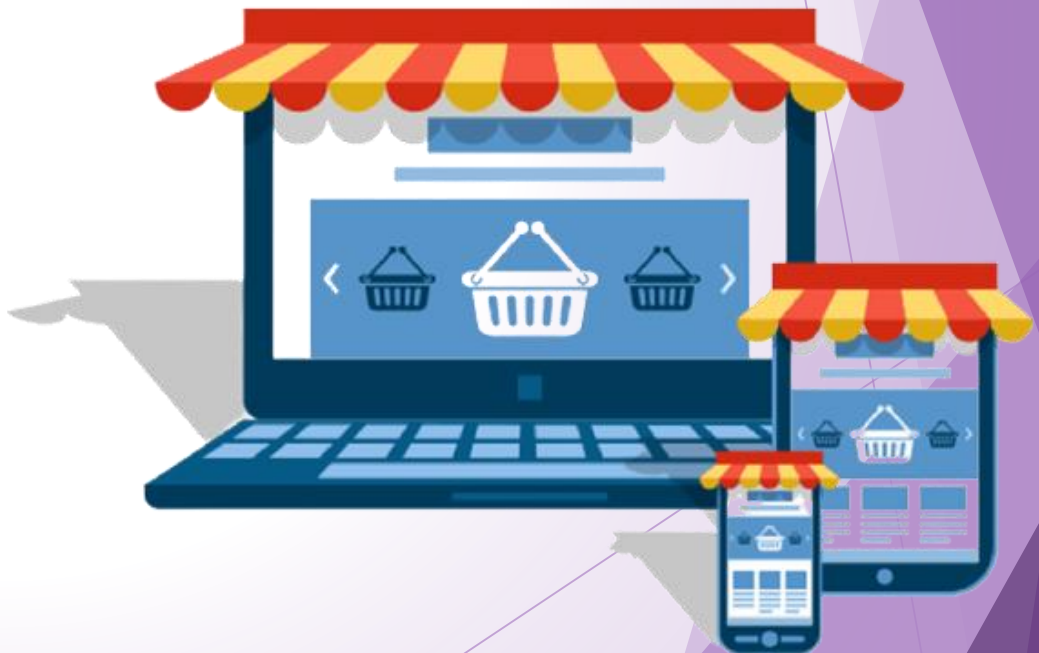
Ключові ресурси

- ▶ Відносини з клієнтами
- ▶ База даних інтернет-магазинів, блогерів, організаторів фестивалів та ярмарків для просування продукції та реклами фотозони
- ▶ Налагоджені відносини з квітковими магазинами, косметичними брендами
- ▶ Налагоджені відносини з постачальниками
- ▶ Упаковка з брендуванням
- ▶ Інструменти, обладнання, приміщення (садові інструменти, складські приміщення, фотоапарат, атрибути фото зони)
- ▶ Реклама
- ▶ Досвід і креативність майстрів
- ▶ Обігові кошти для закупівлі всього необхідного



Ключові види діяльності

- ▶ Комерція та туризм



Ключові партнери

- ▶ -Постачальники пакувальних матеріалів,
- ▶ - постачальники добрив для рослин,
- ▶ - кур'єрська служба
- ▶ - місцеві органи влади
- ▶ - магазини, садові центри



Комунальні послуги

- ▶ Облаштування та обслуговування території, фотозоні:
- ▶ Ведення соц. Мереж;
- ▶ умеблювання та оздоблення
- ▶ технічне оснащення
- ▶ зв'язок
- ▶ охоронні послуги
- ▶ наймана праця садівників та ін персоналу

- Оплата праці:
- адміністративної команди простору
- управлінської команди
- Витратні матеріали
- Корпоративні представницькі витрати
- Маркетингове просування простору:
- реклама на спеціалізованих онлайн-платформах
- контент у соціальних мережах
- виплати блогерам і відомим особистостям за просування
- Витрати на організацію заходів
- Податки

Виклики та проблеми при реалізації моделі

- ▶ Коронавірус та обмеження масових заходів
- ▶ Сезонність екскурсійного аспекту лавандового поля
- ▶ Погодні умови, неврожай через зливи або надто сильні посухи

Сильні сторони та перспективи

- ▶ Низька конкуренція
- ▶ Широкий спектр можливостей використання продукції з поля та багато шляхів збуту
- ▶ При успішності бізнесу - можливість додаткового насадження на нових територіях (бавовни, першоцвітів, гліцинії і т.д), відкриття квіткового солону, бізнесу з більш широким асортиментом букетів із сухостійких рослин.

Дякую за увагу!