



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

AGATA

Activating agricultural and tourism specializations through Center of Taste
2020-1-SK01-KA202-078207



2. modul

A vidéki üzleti stratégia különböző modelljei és a régiója potenciáljának felismerése

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.

A 2. modul tanulási céljai

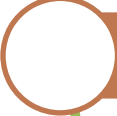
A 2. modul elvégzésével a tanulók átfogó ismereteket szereznek a vidéki üzleti stratégia különböző modelljeiről, és tudják, hogyan ismerjék fel régiójukban rejlő lehetőségeket.

A 2. modul tanulási céljai

Ennek a modulnak két fő része van:

- **A vidéki üzleti stratégia különböző modelljei**
- **Hogyan lehet felismerni a régiójában rejlő lehetőségeket**

A vidéki üzleti stratégia különböző modelljei - Témák

-  Vidéki vállalkozási stratégia alapjai
-  Vidéki üzleti stratégia megközelítés
-  Vidéki üzleti stratégiai modellek
-  Alternatív vidéki üzleti stratégiai modellek
-  A helyi termékek népszerű értékesítési formái és eszközei

Hogyan lehet felismerni a régiójában rejlő lehetőségeket - Témák



Mi az üzleti stratégia?

A folyamatosan változó vidéki helyzethez való hatékony alkalmazkodás a következő kérdések megválaszolását jelenti: **Mit? Hogyan? Kinek? és hol?** változtatni kell, hogy életszínvonalunk és fenntarthatóságunk célként megfogalmazott csökkenése ne következzen be. A hatékony alkalmazkodás érdekében célt tűzünk ki, eszközt rendelünk hozzá, használjuk az eszközt és cselekszünk a cél elérése érdekében. Más szóval és röviden: létrehozunk egy stratégiát és megvalósítjuk azt.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Vidéki Üzleti Stratégia

Tényként kell kezelni, hogy jelenleg nem áll rendelkezésre olyan tankönyv, amely a mezőgazdasági termelés ismert jellemzőit, valamint a mezőgazdaság, mint vidéki gazdaság meghatározó tényezőjeként kezelendő stratégiai tudásanyagot és a kapcsolódó jellemzőket tárgyalná. rendszerszemléletű és integrált megközelítés.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Hatály

A vidéki társaság tevékenységi körét tehát a következő tényezők határozzák meg:

- a cég telephelye/területi elhelyezkedése,
- fogyasztók és igényeik,
- eljárások (gyártási folyamatok).

Az üzleti stratégia célja tehát kimondja, hogy a vidéki vállalat
Mi? Kinek? Hogyan? és hol? alapvető célját szeretné elérni.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Stratégiai üzleti egységek

A vidéki cégek úgy szervezik meg termelésüket, hogy több fogyasztói csoport igényeit igyekeznek kielégíteni, tevékenységüket diverzifikálni. Ennek mértéke és módja a stratégia fontos, központi eleme, melynek eredményeként jönnek létre az úgynevezett stratégiai üzleti egységek.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Stratégiai üzleti egységek

A stratégiai üzletágak a vállalaton belül megkülönböztethető üzletágak, amelyek jól körülhatárolható termék-piac kombinációkat képviselnek, versenyhelyzetük és eredményességük önmagukban is értékelhető.

Vidéki üzleti stratégia alapjai



Vidéki üzleti stratégia alapjai

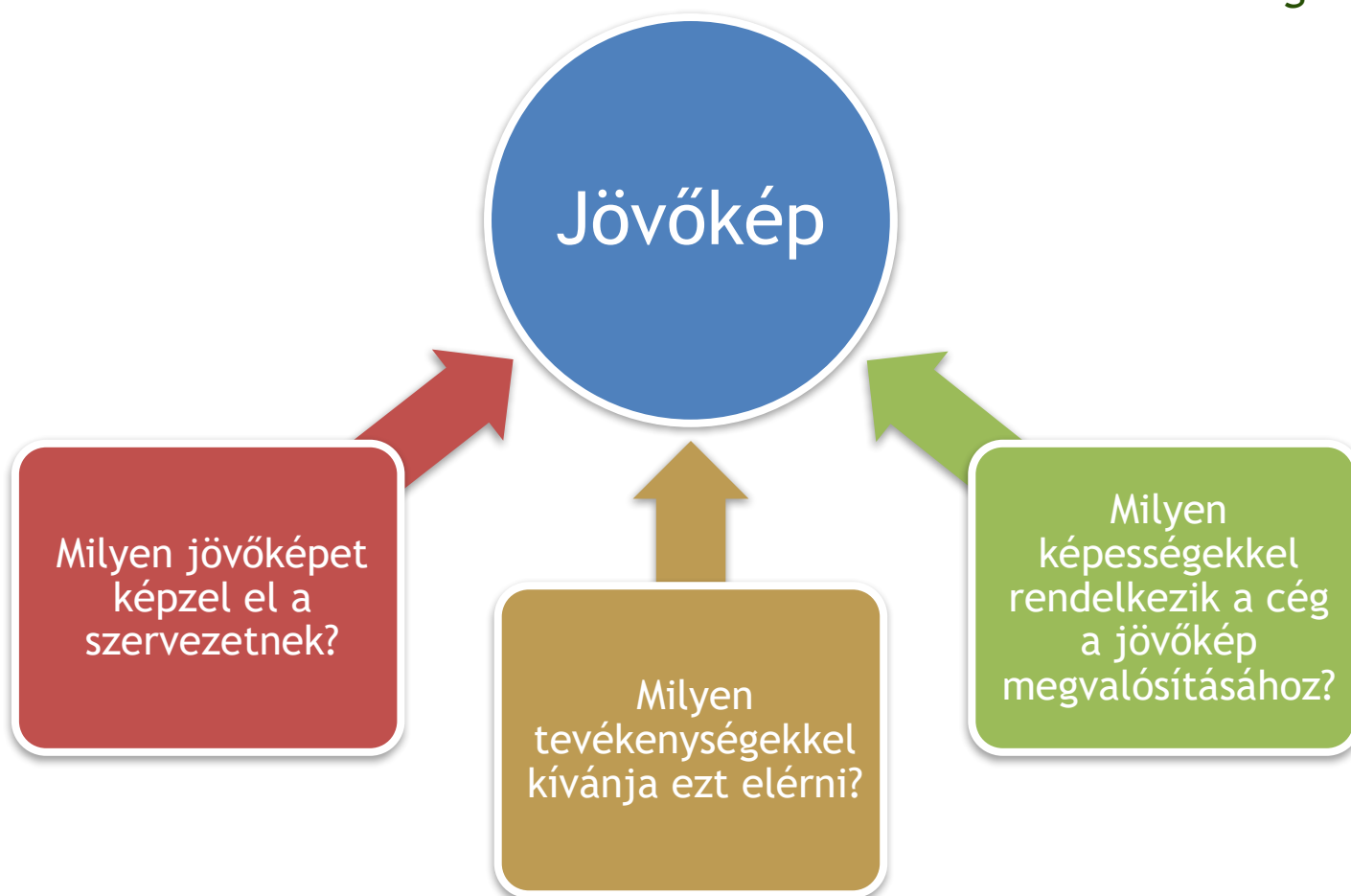
Elemzés

A vidéki üzleti stratégiai tervezés első és talán legfontosabb lépése a mélyreható és átfogó elemzés.

Az elemzésnek ki kell terjednie minden fontos tényezőre és kockázatra, különben óriási vagy leküzdhetetlen akadályokba ütközhetünk a stratégiai terv megvalósítása során.

Mivel a tervezési folyamat összetett, ez a modul külön és teljes fejezetet szentel a fejlesztésének.

Vidéki üzleti stratégia alapjai



Jövőkép

A jövőképet célszerű az elemzés után elkészíteni, hiszen az elemzés eredményei már rendelkezésünkre állnak, rendelkezésünkre állnak a jövőkép kialakítása szempontjából fontos információk is.

Ebből adódóan a jövőkép megvalósításának lehetősége is kedvezőbb lehet. További biztonságot ad, hogy ezzel a módszerrel "nem merünk irreálisan nagyot álmodni", azaz körültekintőbben járunk el a stratégia kidolgozásakor.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

A jövőképpel kapcsolatos elvárások

A jövőkép elemeinek koherensnek kell lenniük, és egységet kell alkotniuk.

Általános iránymutatásul szolgáljon a jövőre nézve az érintettek számára.

Legyen motiváló az érintettek számára.

Rövidnek, tömörnek és érthetőnek kell lennie.

Figyelemfelkeltőnek, ugyanakkor reálisnak kell lennie a célállapotot illetően.

A megfogalmazásban - a motiváló és inspiráló elemeken kívül - semmilyen érzelmi töltet nem lehet.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

A jövőkép elemei

Időszak vagy
dátum

- szerepeljenek a tartalomban

Fő tevékenységek

- utaljanak rá a tartalmi elemek

Jelenlegi helyzet,
pozíció

- ezzel kapcsolatban hova akarunk eljutni

Számszerűsített
értékek

- még konkrétabbá teszi a célokat

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Vidéki üzleti stratégia céljai

A stratégiai célok a vállalat jövőképéből származtathatók és a küldetésben jelennek meg. Ha a küldetést a vele szemben támasztott elvárásoknak megfelelően fogalmazták meg, akkor a stratégiai céloknak is meg kell jelenniük benne. Ebből következik, hogy a stratégiai célok teljesülése esetén a vállalat teljesíti küldetését és eléri a kívánt jövőbeni célt, amely a vállalati stratégia átfogó céljaként is értelmezhető.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Vidéki üzleti stratégia céljai

A cél, ahogy korábban láttuk a **Mi? , Kinek? , Hogyan? és hol?** adja meg a válaszokat a kérdésekre. A célok végső soron e kérdések által körülhatárolt területekhez köthetők, a stratégia iránya és a lefedett terület szerint. A célokat csak komplex elemzés eredményei alapján lehet megfogalmazni. A stratégiai célok előirányzatok nélkül is megfogalmazhatók, ami a célok meglehetősen általános megfogalmazását jelenti.

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Vidéki üzleti stratégia céljai

képes legyen megújulni a vidéki szektort érintő új innovációk alapján

megőrizni a vállalat és a vidék fenntarthatóságát

a temetési folyamatok költséghatékony megszervezése

a hatékony értékesítés elősegítése

Vidéki üzleti stratégia alapjai

Cselekvési terv

A stratégiai tervezés folyamata egy részletes helyzetelemzéssel kezdődik, amelyet ennek az elemzésnek az eredményeivel koherens stratégia, azaz beavatkozási terv vagy cselekvési terv megalkotása követ. A programozási folyamat a hierarchia szintjétől és a tervezés előrehaladási fázisától függően szakaszosra bontható:

Stratégiai programozás

A stratégiai programozás magában foglalja a helyzetelemzést, a prioritások meghatározását, a programok meghatározását, az intézkedéscsoportok megnevezését és kijelölését.

Operatív programozás

Konkrét intézkedéseket és projekteket jelent.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

A mezőgazdaság a megosztott iparágak közé sorolható. A megosztott iparágak egyik jellemzője, hogy a piaci szereplők között sok a kis- és középvállalkozás (kkv), azaz sok a versenytárs.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

A stratégiaalkotás kapcsán ezeknek a jellemzőknek a kezelése sokoldalú megközelítést igényel. Ezen szempontok közül a következőket emeljük ki:

Az ágazat versenysztratégiájának jellemzői,

A mezőgazdasági termelés jellemzői

A mezőgazdaság sajátos szervezeti formái,

A mezőgazdasági termékek és piacok jellemzői.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

Az ágazati versenysztratégiák jellemzői

Alacsony belépési korlát

A jogszabályok lehetővé teszik, hogy bárki, aki rendelkezik a szükséges forrásokkal, megkezdje a gazdálkodást.

A termelés helyhez kötött

Az egy helyhez kötöttség az alapvető termelési eszköznek, a termőföldnek köszönhető. A szállítási költségek magasak

A mezőgazdasági termékek jellege az üzemben belül, de a vállalat és környezete között is jelentős szállítási költségeket okoz, ami versenyképességi szempontból hátrány.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

Az ágazati versenysztratégiák jellemzői

A kereslet a termékpiacon változatos

Mivel a mezőgazdasági termelés az alapvető szükségletek kielégítésére alkalmas termékeket állít elő, vagy a termékek további feldolgozás alapanyagai, a fogyasztói igények rendkívül sokrétűek a piacon.

Személyes szolgáltatások iránti igény

Gondoljunk itt a termelő és a fogyasztó közvetlen találkozására, mint például a helyi termék értékesítése a helyi piacon, vagy a zöldség-gyümölcs és egyes baromfitermékek piacai stb.

A rezsiköltségek hatása

Az ágazati méret, a szervezeti felépítés stb. jelentősen befolyásolják méretük alakulását.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

Az ágazati versenysztratégiák jellemzői

A tevékenységek kombinálhatósága

A főállású tevékenység mellett lehetőség van mezőgazdasági tevékenység végzésére is, például brojlerhizlalásra.

Kilépési korlát

Nem döntés kérdése a mezőgazdasági termelés folytatása vagy leállítása és egyéb üzleti tevékenység megkezdése. Ez a helyzet azonban az üzemméreteknél növelésének is komoly akadálya.

Állami és helyi szabályozások

A kapcsolódó szabályozási eszközök alapvetően befolyásolják a társaságok tevékenységét és működési határait.

Vidéki üzleti stratégia megközelítés

A mezőgazdasági termelés jellemzői

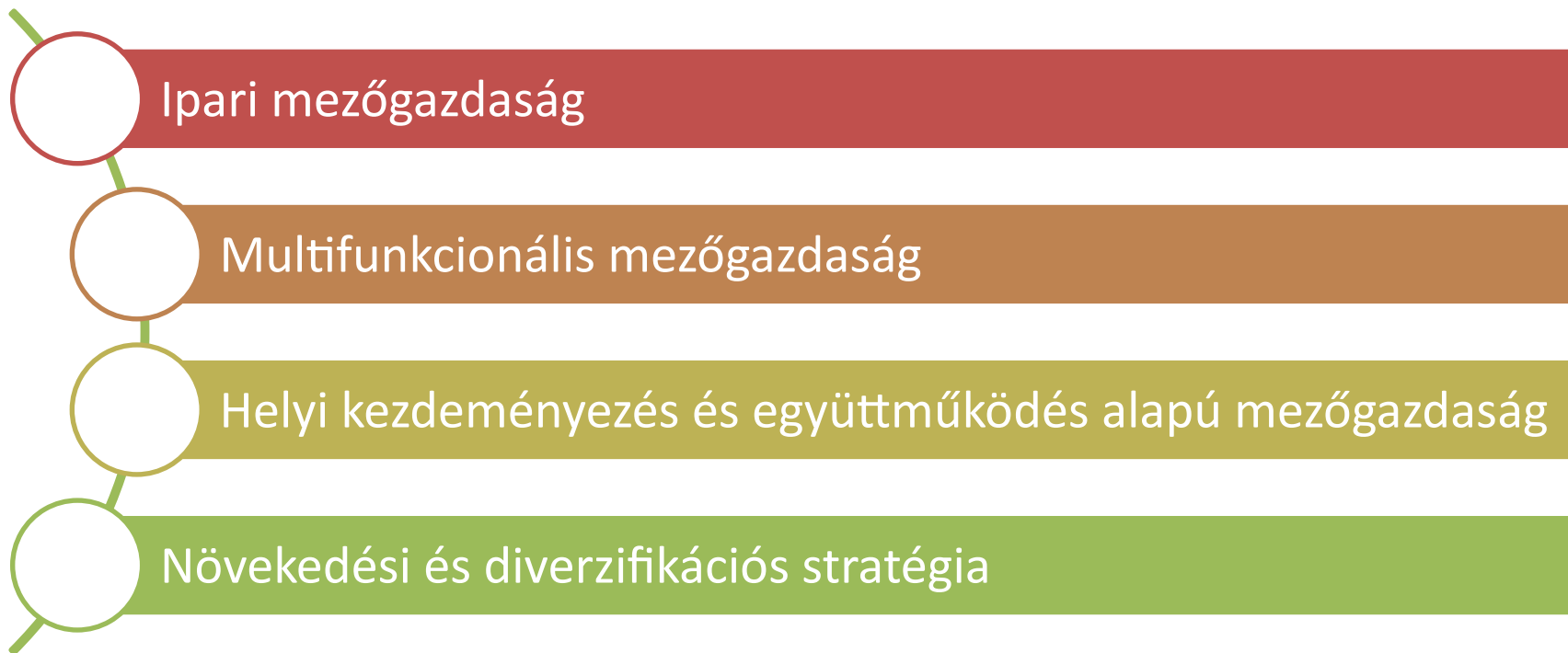
A természettől való függés

Éghajlati jellemzők (csapadék, napsütéses órák száma, eloszlásuk, hőmérséklet stb.), talajtulajdonságok

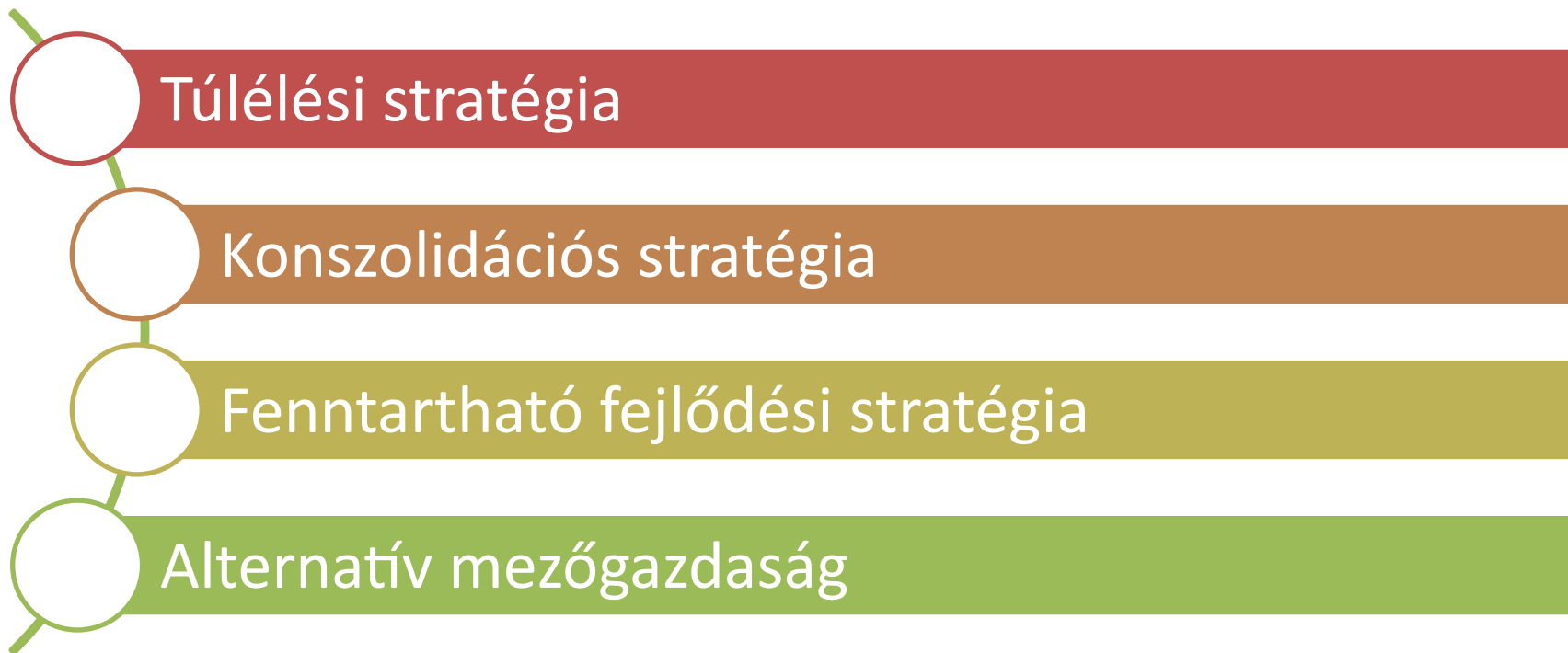
Függőség biológiai tényezőktől

A termelés élő szervezetekkel történik, ezért fontos szempont a fajtaválasztás, a technológia korszerűsítése, stb.), a termelés és a munkafolyamat egymástól elválasztható, sorrendjük rögzített, az élő szervezetek szezonalitást okoznak

Vidéki üzleti stratégiai modellek



Vidéki üzleti stratégiai modellek



Vidéki üzleti stratégiai modellek

Ipari mezőgazdaság

Ipari mezőgazdaság

- a termék tömegének növelésére irányul
- ipari gazdálkodás az ágazatban megjelent az ipar logikája



Vidéki üzleti stratégiai modellek

Multifunkcionális mezőgazdaság

- A mezőgazdaság a termelési feladatok mellett környezetvédelmi, szociális, regionális és foglalkoztatási feladatokat is vállal.
- Ezek a helyben termelt környezeti és szociális, közösségi szolgáltatások nem importálhatók

Vidéki üzleti stratégiai modellek



Vidéki üzleti stratégiai modellek

Helyi kezdeményezés és együttműködés alapú mezőgazdaság



Vidéki üzleti stratégiai modellek

Helyi kezdeményezés és együttműködés alapú mezőgazdaság

A helyi kezdeményezésen és együttműködésen alapuló
mezőgazdaság a vidékfejlesztés legkívánatosabb modellje.

Célja egy egységes identitású "projektterület" hosszú távon történő
létrehozása és megszilárdítása, valamint a komplexitás
fontosságának kiemelése, a helyi erőforrások és szereplők
dinamizálása, az érintettek közötti együttműködés erősítése és a
sikeres együttműködéshez fontos szervezeti keretek megteremtése.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Helyi kezdeményezés és együttműködés alapú mezőgazdaság

Az európai mezőgazdasági modellben a multifunkcionális mezőgazdaság és a környező vidék az élelmiszertermelés mellett ökológiai és környezeti, valamint társadalmi, gazdasági, társadalmi és kulturális funkciókat is ellát.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Helyi kezdeményezés és együttműködés alapú mezőgazdaság

Ezek közé tartozik többek között

- a rekreáció és a turizmus feltételeinek megteremtése;
- kis- és középvállalkozások támogatása;
- vidéki közösségek gondozása;
- táji és népi kulturális örökség ápolása;
- hagyományok ápolása;
- agrár-környezetvédelem

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Az átfogó megközelítés túl tág, nem választja el hatékonyan az egyes szakpolitikákat és területeket, az egyes eszközöket és szereplőket, nem tesz különbséget közöttük, így eredményessége megkérdőjelezhető.

A másik megközelítés az úgynevezett niche-modell, amikor a vidékpolitika - organikusabb kapcsolódás és integráció nélkül - csak meghatározott vidéki területeket céloz meg. Ebben az esetben nem vesz figyelembe más regionális vagy területi politikákat (pl. településfejlesztés), illetve az agrárszektoron kívüli ágazatokat. Mindez szerény gazdasági és társadalmi hatással jár.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Növekedési és diverzifikációs stratégia

A stratégiák szempontjából meghatározó tényezőként meg kell említeni az ágazati felosztást és az ezzel járó jellemzőket.

A mezőgazdaságban a megosztottságot okozó tényezők kiküszöbölése, semlegesítése sok esetben megvalósítható, például az üzemméretekkel kapcsolatban, az ebből fakadó hátrányok az integráció, együttműködés adta lehetőségek kihasználásával javíthatók, ezért ezek reális alternatívát jelenthetnek.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Diverzifikációs értelmezések

- Strukturális diverzifikáció (Turizmus, a hozzáadott érték növelése)
- Mezőgazdasági diverzifikáció (Nem konvencionális mezőgazdasági nyersanyagtermelés, ökológiai gazdálkodás, erdőgazdálkodás)
- Passzív diverzifikáció (föld, épület és ingatlan bérbeadása)

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Túlélési stratégia

A túlélési stratégiák mindig kapcsolódhatnak valamilyen kényszerhez. A túlélési stratégia háttérében egy korábbi időszak rossz döntései, a makrokörnyezetben bekövetkezett kedvezőtlen változások, a természeti környezet változásai okozta károk (szárazság, viharkárok stb.), vertikális problémák, piaci anomáliák állnak.

Az időszak túlélésére - nagymértékben annak hosszától függően - olyan megoldások jelenthetik a túlélés esélyeit, amelyek a vállalat erőforrásainak, vagyonának olyan mértékű megtérülését eredményezik, amely lehetetlenné teszi az újrakezdést.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Konszolidációs stratégia

A túlélés utáni időszak egyfajta stratégiaként is értelmezhető. Amint azt korábban láttuk, a konszolidáció nem idegen a normál gazdasági működéstől.

Lehetőségként a következő konkrét cselekvési programok játszhatnak szerepet:

- a termelési szerkezet racionalizálása,
- a termelés hatékonyságának növelése,
- az erőforrások fejlesztése, a szervezeti struktúra alkalmazkodása az új körülményekhez,

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Consolidation strategy

- a külső érdekelt felekkel való kapcsolattartás egyszerűsítése,
- kooperatív együttműködések kialakítása,
- a finanszírozási stratégia megváltoztatása,
- lehívni a maximális támogatási összeget,
- pályázat útján elérhető források növelése.

Vidéki üzleti stratégiai modellek

Fenntartható fejlődési stratégia

A fenntarthatóság és a környezettudatosság szorosan összefüggő fogalmak. A természeti környezet, a természeti erőforrások mérhetetlen kizsákmányolása, a biodiverzitás pusztulása a fenntarthatóságot helyezte az érdeklődés középpontjába.

A megoldás - a környezet és a természeti erőforrások megőrzése - a fenntarthatóság és a fenntartható fejlődés lehet, de új szemléletre van szükség.

Alternative Rural Business Strategy Models



Körförgásos gazdaság

Célja a hulladékok tervszerű és tudatos megszüntetése. Hulladék gyakorlatilag nem létezik - a termékeket a javíthatóságra, szétszerelésre és újrahasznosításra tervezték és optimalizálták.

Ezek a szoros alkatrész- és termékciklusok határozzák meg a körforgásos gazdaság lényegét, és különböztetik meg az ártalmatlanítástól vagy akár az újrahasznosítástól, amely esetben a termékben megtestesülő nagy mennyiségű energia és munka megy kárba.

A körforgásos gazdaság előnyei

a konkrét anyagfelhasználás minimalizálása

az egymást követő ciklusok maximalizálhatók

diverzifikált felhasználása lehetséges az értékláncon belül

a szennyeződésmentes anyagáramlás növeli a begyűjtés és az elosztás hatékonyságát és fenntartja az anyagok minőségét

Szivárvány farm

A helyi, fenntartható növekedés modellje, amely helyi csoportok kezdeményezéseként jön létre.

A szivárvány színei szerint hét motívuma van

A Szivárvány farm színei

- **magenta**: Szellemi értékek
- **sötétkék**: Globális értékek
- **világoskék**: Gazdasági értékek
- **zöld**: Ökológiai értékek
- **sárga**: Az egyéni kreativitás és önmegvalósítás értéke
- **narancs**: Helyi közösségi értékek
- **piros**: Társadalmi értékek

Lokalizáció, „Gondolkodj globálisan, cselekedj lokálisan!”

A lokalizáció gazdaságtana azon a statisztikailag bizonyított tényen alapszik, hogy az emberi szükségletek nagy része helyben gazdaságilag kielégíthető.

A lokalizáció nem a mai világgazdasági rendszer lerombolását, hanem fokozatos, de gyökeres átalakulását jelenti.

Lokalizáció, „Gondolkodj globálisan, cselekedj lokálisan!”

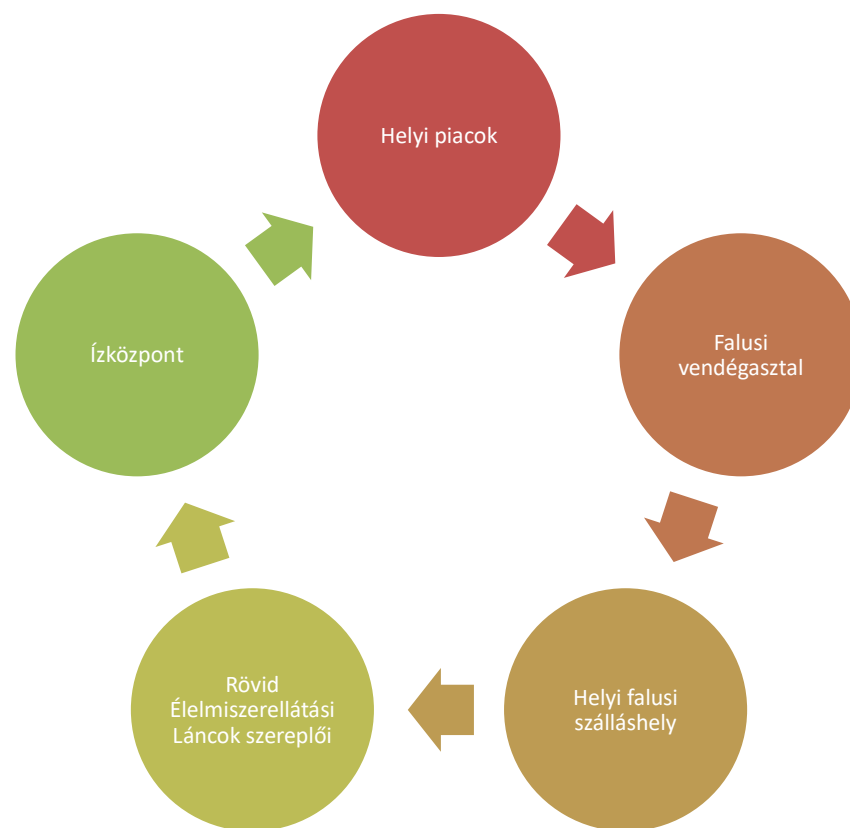
Éles irányváltást jelent, új gazdaságszervezési módot, amelyben a társadalmi és ökológiai szempontok fontosabbak, mint a piacbővítés és a profit. A világgazdaság jelenlegi „hatékonysága” nagyrészt nem vállalati, hanem társadalmi szinten hoz többletelőnyöket: elsősorban a társadalmi és környezeti költségek megtakarítása (a költségek elhalasztása) teszi a térben „terjedt” termelést, ill. megéri a távolsági szállítást.

Az elégséges gazdaság

Megfelelő gazdaság esetén az élelmiszer-termelés túlnyomórészt helyi biogazdaságokban történik, a permakultúra vagy a „biointenzív” elvek alapján.

Ideális esetben ez az átalakulás önkéntes alapon és egyidejűleg megy végbe, de valószínűbb, hogy a csökkenő olajtartalékok és az árak emelkedése miatt fokozatosan egyre nagyobb teret nyer.

A helyi termékek népszerű értékesítési formái



Helyi piacok

A kezdeti időszakban a helyi termelői piacokon történő értékesítés különösen fontos lehet a márka ismertségének növelése és a szállítási költségek alacsonyan tartása érdekében.

A környéken működő helyi termelői piacokhoz csatlakozva a helyi termék gyorsan ismertté, népszerűvé válhat, a személyes találkozás ereje pedig felbecsülhetetlen.

Helyi piacok

A helyiek a helyi piacokat részesítik előnyben, hiszen az ott megvásárolható áruk nyomon követhetősége, minősége, előállítási módja könnyen tájékozódhat.

Ha a megvásárolt termék megfelelő volt, a vásárló a jövőben könnyen a gyártóhoz fordulhat, hiszen a közelség és a személyes kapcsolattartás ezt lehetővé teszi.

Helyi piacok

Emellett évről évre nő a tudatos vásárlók száma, így a tudatos vásárlók elsősorban a helyi termelőket támogatják, a támogatás legegyszerűbb módja a helyi piacon történő vásárlás.

A termelői piac tökéletes helyszíne a jó gyakorlatok termelők közötti átadásának, amely elősegíti a termékek minőségének folyamatos javítását.

A helyi termelői piac egyben értékes közösségi színtér is, ahol a helyiek jobban megismerhetik egymást, megerősödhet a közösségi összetartás, a kölcsönös bizalom.

Helyi piacok



Helyi piac Szobon, Magyarországon

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.

Helyi piacok



Helyi piac Szobon, Magyarországon

Helyi falusi vendégasztal és falusi szálláshely

Óriási potenciál rejlik a vendégházaknál a helyi termékek értékesítésében is, legyen szó reggeliről, túradobozokról, ebéd- vagy vacsora alapanyagokról.

A falusi turizmus folyamatosan növekszik, egyre többen választják országuk vidéki területeit úti céljukul, hogy a pihenés mellett felfedezzék a térség ízeit, adottságait.

Helyi falusi vendégasztal és falusi szálláshely

A vidéki szállásadók egyre gyakrabban választanak friss és egészséges termékeket helyi termelőktől, és folyamatosan keresik az új beszállítókat.

A vidéki vállalkozásstratégiai tervezés szempontjából ezért kiemelten fontos, hogy termékeinkkel, ötleteinkkel felkeressük a helyi szállásadókat, illetve megkérdezzük eddigi tapasztalataikat.

Rövid Élelmiszerellátási Lánc

A Rövid Élelmiszerellátási Lánc (REL) értékesítési forma is nagyon népszerű az EU-ban, hiszen számos előnnyel jár mind a termelő, mind a vásárló számára.

A Rövid Élelmiszerellátási Lánc lényege, hogy a vásárló közvetlenül a termelőtől vásárolhat, lehetőleg legfeljebb 1 piaci szereplő bevonásával.

Rövid Élelmiszerellátási Lánc

Köztes szereplő lehet:

- átvevőpont,
- átvevő automata,
- piacszervező,
- helyi termék bolt,
- e-kereskedelmi webáruház

Az egyes országokban eltérőek a rövid élelmiszer-ellátási láncokkal kapcsolatos elvárások és a jogszabályi háttér is. Jogi háttéréről bővebben a 6. számú modulban olvashat.

Helyi termékek értékesítését segítő eszközök

- Védjegyek
- Helyi marketing
- Közösségi média marketing
- Helyi, országos és nemzetközi pályázatok

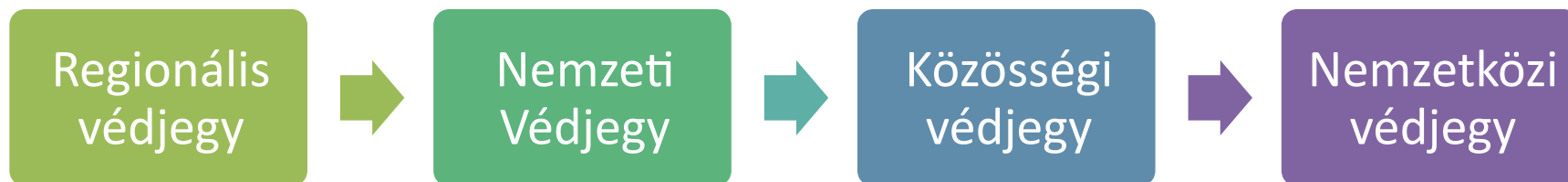
Miért fontosak a védjegyek?

Az élelmiszer bizalmi termék. A fogyasztók bizalmát nehéz megnyerni, de még könnyebb elveszíteni.

A fogyasztó bizalma vagy hiánya befolyásolja a termék pályáját, sikerét vagy kudarcát.

A bizalom elnyerésére elsősorban az a tökéletes megoldás, ha termékeinket a régióra jellemző védjegyekkel tudjuk ellátni.

Védjegytipusok



A védjegy kiemelt szerepet tölt be a marketingben és a piaci versenyben, lehetővé teszi a fogyasztó számára, hogy kedvező vásárlási élmény esetén később ismét megismételje a vásárlást.

Helyi marketing

A helyi marketing lehet nyomtatott vagy online. Nyomtatott marketing anyagokkal (általában szórólapokkal, plakátokkal, újsághirdetésekkal) egészen más ügyfeleket lehet megszólítani, mint a saját weboldalán vagy a közösségi oldalakon keresztül.

A nyomtatott marketinggel a termék vagy a márka könnyebben megismerhető a vidéken élő idősebb korosztály számára, hiszen a helyi vagy regionális újságokat leginkább ez a korosztály olvassa.

Érdemes tájékozódni arról, hogy a környéken milyen helyi vagy regionális lapok jelennek meg, illetve ezek rendszeressége. A megfelelő ár/érték arány megtartása itt is fontos szempont a sikeres üzleti stratégia érdekében.

Közösségi Média marketing

A közösségi oldalakon való jelenlét manapság elengedhetetlenné vált, hiszen aki nem látható a közösségi médiában, az olyan, mintha nem is létezne a fiatalabb közösség számára.

A közösségi média platformjait többnyire fiatalabb, esetleg informatikailag jártasabb emberek követik több órán keresztül, extrém esetben akár napi 10-12 órát is.

Közösségi Média marketing

Ennek a szegmensnek a megszólítása is rendkívül fontos, hiszen a közösségi médiának óriási potenciális vásárlóereje van. A kezdeti nehézségek leküzdésében óriási lökést adhat a rendszeres (napi vagy heti) kiküldetés, ami a meglévő forgalom kedvéért később is fenntartható.

Természetesen ezeken a platformokon is jelentős szerepe van a jó marketingnek, hiszen ha itt rosszul reklámozzuk az új terméket/szolgáltatást, könnyen felesleges kiadásokká válhatnak a közösségi oldalakra fordított erőforrásaink.

Közösségi Média felhasználók (2022)

Facebook

Közel 3 milliárd havi felhasználó
PC és okostelefon
• Fotók, szövegek, linkek

Instagram

1,3 milliárd havi felhasználó
Csak okostelefon
• Csak fotók, videók

TikTok

1 milliárd havi felhasználó
Főleg fiatalok (14-20 évesek)
• Csak függőleges rövid videók

Helyi, országos és nemzetközi pályázatok

Vidéki Vállalkozási Stratégia szempontjából a pályázatok nagyon fontos szerepet töltenek be, elsősorban a stratégia finanszírozási részében.

Tekintse vissza az elmúlt éveket a tervezett termékre vagy szolgáltatására vonatkozó lehetséges pályázatok kapcsán.

Keresse meg és vegye fel a kapcsolatot a több pályázattal dolgozó helyi szövetségekkel, mutassa meg nekik a tervezett megvalósítási vagy fejlesztési stratégiáját a jelenlegi és jövőbeli pályázatokhoz való illeszkedés érdekében.

Hogyan lehet felismerni a régiójában rejlő lehetőségeket?

**Elemesse a
következő
szempontokat**



Természeti adottságok

Az ország vidéki gazdaságban rejlő lehetőségeit először a természeti adottságok vizsgálatával kell feltárni, hiszen a vidéki termelés elsődleges szempontja az adott ország természeti adottsága.

Természeti adottságok elemzése

- Éghajlati tulajdonságok
- Vízhozam tulajdonságok
- Topográfiai tulajdonságok
- Földrajz és talajzati tulajdonságai
- Növényzet

Éghajlati tulajdonságok

- Milyen termelést tesz lehetővé az ország klímája?
- Mit tehetek, ha a klíma nem felel meg az üzleti stratégiámnak?
- Hogyan befolyásolhatom a környék klímáját?
- Melyek a költséghatékony megoldások a megfelelő klíma megteremtésére?
- Mennyit változott az ország éghajlata az elmúlt 5-10-15 évben, és milyen hatással van a klímaváltozás az országra?

Vízhozam tulajdonságok

- Szükségem van állandó vízellátásra, hogy elérjem a lehetőségeimet?
- Ha igen, elegendő-e számomra a helyszínen elérhető vízmennyiség?
- Mekkora a terület vízhozama?
- Van a környéken folyó vagy patak?
- Mennyi az esős napok száma?
- Változott-e jelentősen a csapadék mennyisége az elmúlt 5-10-15 évben?

Topográfiai tulajdonságok

- Alkalmas-e a terület domborzata a potenciál kiaknázására?
- Szüksége van egy dombosabb területre a terv eléréséhez?
- Laposabb területre van szüksége a terv megvalósításához?
- Ha a domborzat nem megfelelő, mekkora beruházás szükséges a megfelelő domborzat eléréséhez?

Földrajz és talajzati tulajdonságai

- Mennyi termőföld áll rendelkezésre a területen?
- Milyen minőségű termőföldre van szükség a terv megvalósításához?
- Milyen minőségű a szántó a területen?
- Ha a talaj minősége nem megfelelő, hogyan és mekkora befektetéssel tudom javítani?

Növényzet

- Milyen növényzet szükséges a terv megvalósításához?
- Megfelelő-e számomra a terület növényzete?
- Szükséges-e új növényzet telepítése?
- Ha igen, mennyi beruházást igényel a telepítés?

Ritka/szükséges termékek/szolgáltatások

- Lehetőségként találjon ritka vagy szükséges termékeket vagy szolgáltatásokat az Ön területén vagy országában.
- Mindig van hova fejlődni a környéken, nézz utána a termékeknek/szolgáltatásoknak, min tudtok fejleszteni!

Legerősebb növekedési potenciál

- Ha megtalálja a területéhez szükséges terméket vagy szolgáltatást, nagy az esélye, hogy az egyik legerősebb növekedési potenciál lesz, de ez nem garantált.
- Keresse meg a termékével vagy szolgáltatási területével kapcsolatos bevált gyakorlatokat, hogy megtalálja a legjobb eladási pontjaikat, és építse fel saját üzleti stratégiájához.

Saját képességei

- Próbáljon ki új dolgokat, feszegetse határait, hogy megtudja, alkalmas-e a tervezett termékgyártásra vagy szolgáltatásnyújtásra, és rendelkezik-e minden szükséges képességgel ahhoz, hogy hosszú távon tudjon vele dolgozni.
- Mindenesetre ezen az új területen gyakorlati tesztet kell végezni, mert egy papíron jól kinéző gyártás vagy szolgáltatás a gyakorlatban lényegesen eltérő munkát igényelhet.

SWOT elemzés

- **Készítse el saját swot-elemzését a terv operációs rendszer potenciáljairól:**
 - **Erősségek**
 - **Gyengeségek**
 - **Lehetőségek**
 - **Veszélyek**

SWOT elemzés

- **Erősségek**
 - Melyek az Ön országának/területének versenyelőnyei?
 - Milyen erőforrásokkal rendelkezik a területe?
 - Mely termékek teljesítenek jól az Ön területén vagy országában?

SWOT elemzés

- **Gyengeségek**
 - Vidéki vállalati szempontok alapján hol fejleszthető a terület?
 - Mely termékek vagy szolgáltatások teljesítenek alul?
 - Hol van forráshiány a térségben?

SWOT elemzés

- **Lehetőségek**
 - Milyen új és innovatív technológiát használhatunk?
 - Bővíthetjük tevékenységünket?
 - Milyen új szegmenseket tesztelhetünk?
 - Milyen megújuló energiaforrások állnak rendelkezésre a térségemben?

SWOT elemzés

- **Veszélyek**
 - Milyen szabályozások változnak?
 - Mennyire változik a környezet és az éghajlat?
 - Mit csinálnak jól a versenytársak?
 - Hogyan változnak a fogyasztói trendek és a vásárlási szokások?

Amikor megtalálta a lehetőségeket

- Készítse el saját üzleti stratégiáját saját SWOT-elemzése alapján.
- Az üzleti stratégia elkészítésekor fordítson különös figyelmet a fenntarthatóságra és a profitra.

Amikor megtalálta a lehetőségeket

- Fenntarthatóság
 - Tervünk megvalósításához és működtetéséhez természeti környezetünk erőforrásait úgy tudjuk felhasználni, hogy a környezet megújulási képességét, azaz teherbíró képességét ne károsítsuk. Ezt az eszközt okosan kell használnunk, a társadalom javára, anélkül, hogy károsítanánk a környezetet.
 - Nem engedhetjük meg, hogy a gazdaság olyan mértékben öncélúvá váljon, hogy működésével társadalmi és környezeti érdekeinket sértse!

Amikor megtalálta a lehetőségeket

- Profitszerzés
 - Minden esetben törekedni kell arra, hogy a terv akár rövid távon is nyereséges legyen. A nyereség egy részét a folyamatos fejlesztéshez szükséges kiadásokra kell fordítani, így a fejlődést és a fenntarthatóságot is garantálni tudjuk.

Amikor megtalálta a lehetőségeket

- Fontolja meg a megújuló energiaforrások használatát:
 - amennyire lehet függetlenedni a nemzeti energiaforrásoktól
 - a hosszú távú költségcsökkentés szempontjából



Kiegészítő olvasmány

- <https://journals.openedition.org/economierurale/406>
- <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/341/1/012017>
- [https://dtk.tankonyvtar.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/3442/2011-0029 de mezogazdasagi vallalatok strategiai menedzsmentje elmelet.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dtk.tankonyvtar.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/3442/2011-0029_de_mezogazdasagi_vallalatok_strategiai_menedzsmentje_elmelet.pdf?sequence=1&isAllowed=y)