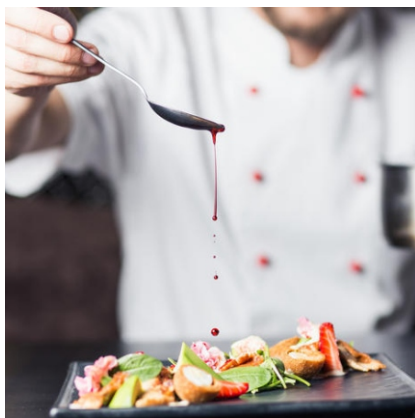




Manual Nr.1

Antreprenor în satul meu



FLAVOURS of EUROPE

PR2 Curs de formare:
Digitalizarea Patrimoniului
Cultural Gastronomic Rural
în Europa



Co-funded by
the European Union

FLAVOURS of EUROPE

**PR2 Curs de formare: Digitalizarea Patrimoniului Cultural Gastronomic Rural în
Europa**

Manual Nr.1 Antreprenor în satul meu

Project Nr. 2021-1-RO01-KA220-ADU-000029562

Manual Nr.1 Antreprenor în satul meu

Cuprins

1. Ce este antreprenoriatul? Antreprenoriatul în mediul rural.	5
2. Cum să demarezi o nouă afacere prin înființarea unui punct gastronomic local în unitate de tip familial.	9
3. Cadrele juridice și măsurile necesare.	14
4. Modul de a oferi satisfacție alimentară locală.	16
5. Cum să asiguri și să măsoari calitatea și valoarea.	25
6. Cum să răspunzi așteptărilor turiștilor.	34
7. Alimentele, baza gastronomiei.	43
8. Costurile și riscurile.	74
9. Concluzii.	81
11. Datele de contact ale agențiilor naționale și locale care reglementează activitatea de pgl. 82	
12. Studii de caz.	87
1. Turist în Dolhești. O destinație rurală unică din România.	87
2. La Elena din Deal. Punct gastronomic local.	90
3. La Grisha. Punct gastronomic local cu specialități din pește.	92
4. Casa VLC Bilbor. Punct gastronomic local.	94
5. Gastro Local. Platforma punctelor gastronomice locale.	96
6. Ghid audio Bulgaria. Ghid turistic personal multilingv pentru tururi de vizitare și excursii de o zi. 98	
7. Gotvach.bg (Bonapeti.com). Baza de date cu rețete.	100
9. LocalFood.bg Foundation. Un incubator pentru inițiativele de afaceri alimentare de mică anvergură.	105
10. "Pendara. Piața alimentară locală și turismul rural gastronomic, având ca scop îmbunătățirea mediului de afaceri pentru dezvoltarea acestora.	107
11. Degustare de ulei de măsline în Alentejo, Portugalia.	110

12.	Vinificator pentru o zi. Experiență în Alentejo, Portugalia.....	112
13.	Casă rurală Sete Quintas, Portugalia.	113
14.	Nobre Terra, lichioruri și gemuri tradiționale, Portugalia.	116
15.	Quinta do Miguel.....	117
16.	Casa de oaspeți Merlina. La Foresteria La Merlina.....	119
17.	Lindhouse. Casa de la țară.....	123
18.	Ferma ecologică din Etna. Agriturismo Biologico dell'Etna.....	127
19.	Ferma Falcare. Agroturism Falcare.....	131
20.	Domeniul Bramasole. Tenuta Bramasole.....	134
21.	Un antreprenor grec are un succes uriaș întorcându-se la natură în satul tatălui său.....	136
22.	Incubatorul Vamvakou: satul din Laconia care se transformă într-un Silicon Valley grecesc. 138	
23.	Strategia Smart Village din Kythera (Grecia).	140
24.	Macedonia Centrală a fost desemnată "Regiunea antreprenorială europeană" a anului.....	141
25.	Ecosistemul de colaborare din Karditsa: dezvoltarea economiei sociale în Grecia rurală.	143
26.	Loft Chalet: Cazare de lux într-o fostă fermă de lângă Gura Humorului, Suceava.....	144
27.	Casa Filip, din Sarichioi, un reper al arhitecturii tradiționale din Delta Dunării.....	148
28.	„Verde de Bran”, trei în unul: punct gastronomic, produse ecologice și închiriere de biciclete. 152	
29.	„Păstrăvăria Alex”, farmecul Maramureșului istoric.....	155
30.	„Căsuța din Scobai”- O experiență tradițională românească.....	159
31.	Turism rural El Jiniebro. Un loc unic la granița dintre Spania și Portugalia.....	163
32.	Dehesia, Cosmetică ancestrală pentru problemele de astăzi.....	167
33.	Brânzeturi Silva Cordero, brânzeturile obișnuite în culori.....	170
34.	Glamping El Regajo, lux în mijlocul naturii.	175
35.	Val de Xálima, apicultura durabilă.....	179
36.	Hotelul Peña del Alba și restaurantul La Era de mi Abuelo: Antreprenariat durabil într-o zonă rurală. 182	
37.	Atelierul Sanzienelor	187
38.	Casa Pelinica	190
39.	Stana lui Aidan	193

40.	Seva Sana Retreat	195
41.	Ferma Cobor.	199
13.	Lectură suplimentară:.....	202
1.	Al doilea studiu privind cererea de turism gastronomic în Comunitatea Madrid	202
4.	Resurse pentru antreprenoriat în zonele rurale din Extremadura.....	204
5.	Tehnici de generare a ideilor. Creativitatea aplicată în afaceri.	205
6.	Programul de antreprenoriat rural	206
7.	Raportul GEM privind activitatea antreprenorială în zonele rurale.....	206
8.	Raportul anual al Observatorului Turismului Rural 2021	207
9.	Raport privind turismul rural. Regiunile Tentudía și Ambroz (Extremadura).....	208
10.	Grupul tematic pentru întreprinderi rurale inteligente și competitive.	209
11.	Industria hotelieră în Aragón și în Covid 19: impact economic și măsuri de redresare a acestuia.	209
12.	60 de idei de afaceri mici pentru oricine dorește să își conducă propria afacere.....	210
13.	9 șabloane gratuite care te ajută să-ți transformi ideea într-o afacere	211

1. CE ESTE ANTREPRENORIATUL? ANTREPRENORIATUL ÎN MEDIUL RURAL.

Bine ați venit! Astăzi începeți un drum plin de provocări pentru a deveni antreprenor în zonele rurale. Știm că drumul nu este ușor, așa că dorim să vă oferim tot felul de resurse pentru a face totul mai ușor.

Și vrem să începem cu o definiție a antreprenorului. Există multe moduri de a defini un antreprenor. Sunteți deja un antreprenor pentru că ați vrut să porniți pe această cale.

- Un antreprenor este o persoană care întreprinde cu hotărâre acțiuni inovatoare.
- Un antreprenor este o persoană care este capabilă să identifice și să descopere un anumit tip de oportunitate de afaceri. Pe baza acesteia, el sau ea organizează resursele pentru a demara un proiect de afaceri.
- Un antreprenor localizează oportunitățile prin analiza și studierea pieței și a fluctuațiilor acesteia. În acest fel, el/ea identifică preferințele și atitudinile publicului.
- Un antreprenor adună resurse financiare, economice și umane pentru a da formă proiectului său.
- Un antreprenor pune în mișcare ideea cu determinare, înfruntând poziția sa de responsabilitate.
- Un antreprenor urmărește un vis și nu se odihnește până când acesta nu este realizat.

Întrebare: Cu care dintre aceste definiții vă identificați cel mai bine? Puteți oferi o definiție?

Unii antreprenori au competențe foarte specifice. Poate că și tu ai unele dintre acestea:

1. **Creativitate antreprenorială**, pentru a crea noi idei de afaceri.
2. **Leadership**, te va ajuta să lucrezi cu alte persoane și să stabilești un obiectiv.

3. Capacitatea de a te adapta și de a gestiona schimbările. Aceasta înseamnă să știi cum să te adaptezi la noi circumstanțe (schimbări în cererea de produse, schimbări în legislație etc.).

4. **Perseverența și orientarea către obiective**, deoarece condițiile pot fi nefavorabile la început și trebuie să știți să perseverați. Michelle Obama spunea că nu există o formulă magică pentru succes; totul se reduce la muncă asiduă, la luarea deciziilor corecte și la perseverență.

5. **Pasiune**. Un antreprenor ca tine va trebui să fie entuziast și să creadă în ideea sa pentru a o dezvolta.

6. **Încredere în sine**, pentru a aduce siguranță proiectului și echipei tale și pentru a atinge obiectivele stabilite.

7. Antreprenorul trebuie să fie o persoană realistă și să aibă o mare capacitate de analiză a mediului.

8. Asumarea unor **riscuri calculate** este foarte importantă pentru antreprenor pentru a nu cădea în oportunități false. Aveți grijă! Este important să nu riscați mai mult decât puteți.

Antreprenoriatul continuă să fie un domeniu în care noi, în Europa, suntem într-un dezavantaj clar în comparație cu alte țări din lume. De exemplu, o proporție mai mare de adulți americani, canadieni și australieni aflați în câmpul muncii sunt implicați în activități antreprenoriale decât colegii lor europeni.

Știați că...?

Uniunea Europeană încurajează crearea de întreprinderi și promovarea culturii antreprenoriale, în special în trei domenii prioritare:

1. Îmbunătățirea educației și formării antreprenoriale.
2. Îndepărtarea obstacolelor administrative.
3. Promovarea culturii antreprenoriale.

Unii experți vorbesc despre șase tipuri de antreprenori, în funcție de tipul de oportunitate din care se naște ideea:

- **Vizionar:** este cel care anticipează cererile sau tendințele pieței, gândindu-se la viitor și nu doar la ideile de afaceri care astăzi sunt cele mai profitabile. Poate fi, de exemplu, o afacere care începe să implementeze, ca și canal de vânzări, o nouă tehnologie care are încă un domeniu de aplicare limitat. Cu toate acestea, antreprenorul se așteaptă ca utilizarea unei astfel de tehnologii să crească progresiv în anii următori.
- **Oportunist:** După cum îi spune și numele, identifică oportunități de afaceri, caută să descopere o nevoie încă nesatisfăcută de către public.
- **Social:** Este cel care caută să aibă un impact pozitiv asupra societății, nu doar să genereze profitabilitate.
- **Din întâmplare:** Este cel/cea care din întâmplare se implică într-o afacere, de exemplu, cu un prieten care propune o idee de afaceri.
- **Investitor:** Persoana care nu dezvoltă ideea de afaceri, dar investește capital în ea, devenind partener.
- **Persuasiv:** Ca și investitorul, nici el/ea nu a generat ideea de afaceri, dar este capabil(ă) să influențeze un grup de oameni să realizeze un proiect care poate fi conceput de altcineva.
- **Specialist:** Un specialist se concentrează pe un anumit sector și își dezvoltă activitatea în acel sector. El/ea caută să abordeze o nișă care, deși mică, poate genera profitabilitate.

Antreprenoriatul rural este una dintre cheile dezvoltării economice și sociale a teritoriului în care trăiți. Acesta asigură mijloacele de trai, aduce bunăstare și locuri de muncă și răspunde nevoilor locale de bunuri și servicii. Un factor foarte important este faptul că antreprenoriatul **fixează** populația în teritorii.

Cea mai importantă calitate a antreprenoriatului rural constă în faptul că oamenii (ca și dumneavoastră) își generează o alternativă de angajare, astfel încât nu trebuie să părăsească mediul

în care trăiesc. Această lipsă de opțiuni profesionale și de oferte de locuri de muncă este, de asemenea, legată de menținerea întreprinderilor familiale și de o mare sensibilitate la dezvoltarea și creșterea populației în mediul în care locuiesc.

Știați că...?

Mediul rural a fost întotdeauna necunoscut antreprenorilor din mediul urban și nu a captat interesul acestora, dar criza COVID-19 schimbă percepția pe care o aveam despre lume și va marca probabil un înainte și un după în societatea noastră, în modul nostru de lucru, în valorile noastre de viață, în obiceiurile noastre de consum și, poate, aceste schimbări pot fi o oportunitate pentru lumea rurală și pentru promovarea antreprenoriatului în acest mediu.

Viitorul nu se află doar în așa-numitele *orașe inteligente*, ci și în zonele rurale. În prezent, există o mare oportunitate de dezvoltare în zonele rurale: profesioniștii de la oraș caută locuri în mediul rural pentru a-și dezvolta talentul și pentru a-și îmbunătăți calitatea vieții.

În plus, facilitățile pentru antreprenoriatul rural înseamnă că tot mai mulți oameni decid să facă saltul de la oraș la mediul rural. Programele de ajutor și un mediu cu o concurență mai redusă fac din lumea rurală o opțiune reală pentru mulți oameni care doresc să-și schimbe viața și să înceapă propria afacere.

Se pare că în mediul rural este mai ușor să propui o afacere nouă la care nimeni din zonă nu s-a gândit și să ai mai puțină concurență. Și nu numai atât, dar, de asemenea, când vine vorba de înființarea unei noi afaceri, totul, în general, este mai ieftin: costul locuinței, al unui spațiu comercial sau al unui depozit și nivelul de trai sunt mai accesibile decât în orașe.

2. CUM SĂ DEMAREZI O NOUĂ AFACERE PRIN ÎNFIINȚAREA UNUI PUNCT GASTRONOMIC LOCAL ÎN UNITATE DE TIP FAMILIAL.

La fel ca în celebrul joc **Trivial Pursuit**, vă invităm să reflectați asupra a șase domenii sau etape pentru a crea o afacere în mediul rural pornind de la zero.¹

- Istoria (**Galben**). Istoria dumneavoastră personală. Cunoașteți competențele și abilitățile în care ați avut succes în trecut.
- Geografie (**Albastru**). Unde vrei să fii. Care este obiectivul tău în crearea unei companii?
- Artă și Literatură (**Maro**). Lecturi, rapoarte și documente pentru înființarea afacerii tale.
- Știință și Natură (**Verde**). Realitatea ta, mediul tău, observarea realității.
- Spectacole (**Roz**). Competențe personale. "Arta pe care o ai". Care este arma ta secretă?
- Sportivitate (**Portocaliu**). Practică.



ISTORIE

Experiențe anterioare

"Nu există un predictor mai bun al viitorului decât trecutul." (Luis Puchol)

Experiențele tale vor sta la baza afacerii tale, pentru că cine s-ar lansa într-un proiect în care are puține șanse de reușită? Analizați cu ce activități ați avut succes în trecut. Chiar dacă nu ai fost încă antreprenor, suntem siguri că există experiențe pe care le poți încorpora în noul tău proiect, mai ales cele gastronomice:

¹ Trivial Pursuit este un joc de societate. Scott Abbott, editor sportiv la ziarul Canadian Press, și Chris Haney, fotograf la revista Montreal Gazette, au dezvoltat ideea în decembrie 1979; jocul a fost lansat doi ani mai târziu. În Statele Unite, jocul a devenit popular în 1984, când au fost vândute aproximativ 20 de milioane de exemplare. Parker Brothers (în prezent parte a Hasbro) a cumpărat drepturile asupra jocului în 1988. Până în 2004, au fost vândute aproximativ 88 de milioane de exemplare, în 26 de țări și 17 limbi.

- Ați gătit pentru altcineva în afară de familia dumneavoastră?
- Ați plantat, îngrijit sau recoltat produse?
- Sunteți interesat de relațiile cu oamenii?
- Ați notat rețetele părinților sau ale bunicilor dumneavoastră și ați încercat să le reproduceți ocazional?

Toate aceste experiențe vor vedea acum lumina zilei într-un mod nou și magic. Amintiți-vă care sunt acestea și notați-le. Ele vor fi foarte valoroase pentru dumneavoastră.



GEOGRAFIE

Obiective și strategie

"Nu există vânt bun pentru cel care nu știe încotro se îndreaptă." (Seneca)

Totul începe cu o idee, care trebuie transformată în obiective. Nu uitați că obiectivele dvs. trebuie să fie SMART, adică:

- **Specifice:** A nu fi clar cu privire la obiectivul tău este un bun început... pentru dezastru. Luați-vă ceva timp pentru a vă gândi sincer la acest lucru. De exemplu, "creșterea vânzărilor" este departe de a fi un obiectiv specific.
- **Măsurabil:** Nu uitați să folosiți variabile pe care le puteți măsura ulterior. De exemplu: "Creșteți cu 3%" este un obiectiv măsurabil. Măsurabilitatea unui obiectiv SMART poate fi cantitativă sau calitativă.
- **Realizabil:** Trebuie să fie realizabil. Prin urmare, trebuie să faceți ca ideea dvs. să aterizeze pe obiectiv.

- **Relevant:** Nu ajungeți numai până la jumătatea drumului. Încercați să faceți ca obiectivul să fie un pic ambițios, astfel încât să vă provoace.
- **Limitat în timp:** Obiectivele trebuie să aibă o dată țintă, sau un interval de timp în care ar trebui să fie finalizate - prin urmare, limitate în timp. Acest lucru nu numai că oferă un sentiment de urgență, dar ajută și atunci când vine vorba de a analiza dacă obiectivul a fost sau nu atins cu succes.

Strategia constă, pur și simplu, în a gândi pe termen lung. Unde ați dori să vă vedeți mica dvs. afacere peste cinci ani? Având mereu strategia în minte, va fi mai ușor să o realizați.



ARTĂ ȘI LITERATURĂ

Resurse pentru antreprenoriat

"Dacă aspirațiile tale nu sunt mai mari decât resursele tale, nu ești antreprenor." (C.K. Prahalad)

De ce resurse aveți nevoie pentru a vă realiza proiectul? Există multe persoane care poate au întreprins deja o întreprindere similară și care și-au sistematizat experiențele în cărți sau manuale. Pe de altă parte, este de asemenea posibil ca în regiunea dumneavoastră să existe ajutoare, birouri sau organisme de sprijin pentru antreprenori și mai ales în zonele rurale. Faceți o colecție a tuturor acestor lucruri cât mai curând posibil.

- a) Cărți și manuale despre antreprenoriat
- b) Rapoarte despre clienți
- c) Mărturii și experiențe ale altor antreprenori din orașul dumneavoastră sau din împrejurimi, care, chiar dacă nu sunt în același sector ca și dumneavoastră, vă pot spune cu siguranță impresiile lor despre clienți, piață, programe...
- d) Birourile de sprijin pentru antreprenori sunt frecvente în zonele rurale. Nu ezitați să le contactați. Cele mai multe dintre ele sunt publice și au tehnicieni care vă pot ajuta să realizați corect planul de afaceri.



ȘTIINȚĂ ȘI NATURĂ

Mediu înconjurător

"Nu contează dacă împrejurimile tale sunt întunecate. Luminează-ți partea ta." (Anonim)

Analiza pieței este esențială pentru planul nostru de afaceri. În cadrul acestuia vom analiza, pe de o parte, piața pe care va fi introdus produsul, dimensiunea acesteia, factorii de succes care o caracterizează, ce bariere de intrare și ieșire putem întâmpina, care este evoluția și creșterea naturală a acesteia, ritmul său ulterior și tendințele actuale. Iar, pe de altă parte, va trebui să facem o investigație amănunțită a concurenței cu care ne confruntăm pentru a oferi cel mai bun produs și a ajunge la un număr cât mai mare de consumatori. Dar stați liniștiți! Cu siguranță, pe o piață rurală, concurența va fi întotdeauna "prietenoasă".



SPECTACOLE

Competențe personale

"Când totul se schimbă... sunt necesare noi competențe". (Marta Grañó)

Care sunt cele mai remarcabile abilități ale dumneavoastră? Sunt sigur că știi cum să faci lucruri care au un impact pozitiv asupra afacerii tale. Aceste abilități (numite abilități soft) sunt cele care vă vor îmbunătăți proiectul, relațiile cu clienții și, bineînțeles, viața personală. Care ar fi unele dintre aceste abilități?

- Gestionarea timpului.
- Vorbirea în public.
- Lucrul în echipă.
- Leadership.
- Abilități de vânzare.
- Negociere.
- ...și așa mai departe până la mai mult de douăzeci.

Vă încurajăm să consolidați unele dintre aceste abilități, care vor fi foarte benefice în viitorul dumneavoastră ca antreprenor.



SPORTIVITATE

Ațiuni pe care urmează să le dezvoltați

"Idea care nu încearcă să devină un cuvânt este o idee proastă, iar cuvântul care nu încearcă să devină o acțiune este un cuvânt rău."

(Chesterton)

Acum trebuie să trecem la treabă. Și trebuie să o faceți pas cu pas, cu răbdare, știind că vor fi multe dificultăți prin care va trebui să treceți.

În această etapă va trebui să definiți modelul de afaceri și **planul financiar**, care va detalia aranjamentele financiare (cum vă veți finanța), portofoliul de bază de produse sau servicii pentru a atinge scopurile și obiectivele strategice, o declarație de venit intermediară și toate acele nevoi de finanțare pe termen scurt/mediu/lung.

Antreprenoriatul este ușor dacă îți propui acest lucru. Trebuie doar să ai un produs bun și puțină încredere în tine însuși. Produsul poate să nu fie bun la început, pentru că important este să îl încarci cu valoare, generând o valoare progresivă care să crească percepția produsului în rândul potențialilor tăi clienți.

3. CADRELE JURIDICE ȘI MĂSURILE NECESARE.

Primul pas în înființarea unei societăți, oricât de mică ar fi aceasta, este alegerea formei sale juridice. Este de preferat să o faceți cu ajutorul unei firme de consultanță cu care să gestionați începuturile: constituirea societății, obligațiile fiscale și plata impozitelor...

De reținut: Fiecare tip de societate necesită un număr minim de asociați și de investiții (capital) și va determina răspunderea societății și a asociaților pentru datoriile societății.

Există și alte tipuri speciale de societăți, cum ar fi societățile civile sau comunitățile de bunuri, care au caracteristici diferite față de cele anterioare și sunt guvernate la nivel de impozite într-un mod diferit.

S-ar putea chiar ca în cele din urmă să alegeți să vă stabiliți ca **lucrător independent**.

După ce ați ales forma juridică care vi se potrivește cel mai bine, este momentul să vă înregistrați afacerea la Registrul Mărcilor sau Registrul Comerțului din țara dumneavoastră.

În fiecare țară sau regiune există un registru care înregistrează numărul de societăți și activitățile acestora în traficul mercantil sau, ceea ce este același lucru, al ansamblului de operațiuni ale activităților comerciale.

Acolo trebuie să verificați, prin intermediul certificatului negativ, că denumirea societății dumneavoastră este unică și că nu coincide cu cea a altei societăți.

Odată ce aveți denumirea, mergeți la bănci; la banca dumneavoastră de încredere, dar și la restul instituțiilor financiare.

Analizează ce bancă îți oferă cele mai avantajoase condiții pentru a deschide un cont pe numele companiei tale. În acel cont trebuie să depuneți capitalul social, cel minim sau cel ales.

Important: Nu uitați să solicitați certificatul de depozit, dacă banca nu vi-l eliberează ca de obicei.

Acest certificat, în care apar datele partenerului sau partenerilor și contribuțiile efectuate, acreditează capitalul social în constituire și va trebui să îl prezentați în fața notarului sau a funcționarului public.



Cadrelle juridice & măsurile necesare

Alegeți o formă juridică.

Înregistrați afacerea la Registrul Comerțului.

Alegeți o bancă cu beneficii pentru afacerea dumneavoastră.

Nu uitați să cereți un certificat de depozit.

4. MODUL DE A OFERI SATISFAȚIE ALIMENTARĂ LOCALĂ.

Persoana cu care dorim să stabilim orice tip de relație comercială trebuie să primească informații pozitive din partea companiei noastre în orice moment, nu doar atunci când are loc acțiunea de cumpărare sau de consum. Înainte de a avea primul contact fizic, trebuie să îi atragi atenția astfel încât să cunoască produsul tău și să se arate interesat de el. Apoi, odată ce s-a realizat vânzarea, contactul cu clientul trebuie să fie constant (dar aveți grijă să nu deveniți plictisitor) și trebuie să puteți răspunde foarte repede, astfel încât acesta să continue să aibă încredere în dumneavoastră și să repete actul de cumpărare de mai multe ori.

Cu alte cuvinte, acțiunile pentru a obține un client mulțumit de produsul dumneavoastră pot fi următoarele:

- Informați în mod clar.** Trebuie să fiți transparent și să informați prin canalele pe care le considerați convenabile (cele prin care publicul țintă este informat) despre ceea ce veți vinde, la ce folosește produsul dumneavoastră, care sunt caracteristicile și ce nevoie este menit să

rezolve. Dacă este vorba de un restaurant, este foarte ușor. Dacă aveți de gând să vindeți alimente, trebuie să specificați proprietățile fiecăruia.

- b) **Spuneți întotdeauna adevărul.** Multe campanii publicitare au tendința de a exagera virtuțile și utilitățile unui produs sau serviciu. Este o strategie absurdă, pentru că nu are credit decât pe termen scurt, deoarece la prima achiziție clientul își va da seama că ceea ce a auzit este fals. În plus, din cauza neîmplinirii așteptărilor create, consumatorul va simți neîncredere față de dumneavoastră și față de produsul dumneavoastră. Acest lucru va fi un dezastru în viitor pentru tot ceea ce veți lansa nou.
- c) **Păstrați-vă relațiile prietenoase.** Tratatamentul în toate cazurile trebuie să fie profesionist și politicos, dar este clar că nu este același lucru să te adresezi unei persoane mai tinere decât unui public mai adult, cu o putere de cumpărare mare. Prin urmare, tratamentul trebuie să fie întotdeauna adaptat la ceea ce așteaptă consumatorul, așa că trebuie să folosiți registrul adecvat în fiecare caz.
- d) **Rezolvați orice nelămuriri sau întrebări în mod rapid, sigur și eficient.** Știți deja că serviciul post-vânzare este unul dintre cele mai importante instrumente pentru a obține fidelizarea clienților. Orice plângere sau problemă trebuie rezolvată rapid, astfel încât persoana să nu simtă că a fost neglijată. "Cum o putem rezolva?" ar trebui să fie fraza dvs. cea mai folosită.
- e) **Adaptați produsul la sugestiile ridicate.** Preferințele consumatorilor pot varia în timp, iar compania trebuie să fie capabilă să detecteze aceste schimbări. Prin urmare, este esențial să păstrați un contact strâns cu consumatorul pentru a le detecta.

Nu uitați: preferințele clienților se pot schimba în timp.

4.1. Care sunt consecințele nemulțumirii clientului?

Dacă calitatea preparatului dumneavoastră, a produsului final sau a tratamentului dumneavoastră nu reușește să satisfacă clientul, pot apărea următoarele situații:

- **Clientul nu repetă acțiunea de cumpărare.** Dacă clientul nu primește tratamentul așteptat sau produsul nu îi satisface nevoile, nu îl va mai cumpara și va merge să mărească lista clienților competiției. Prin urmare, este o sursă mai puțin de venit care poate avea un impact asupra rezultatului final.
- **Clienții nu fac îmbunătățiri sau sugestii cu privire la produs.** Un client poate continua să cumpere produsul pentru că într-adevăr corespunde așteptărilor dumneavoastră sau îi place, dar dacă nu este tratat bine poate refuza să furnizeze informații pe care le solicitați ulterior. În consecință, nu veți fi la curent cu schimbările în preferințe și nu veți putea reacționa la eventualele schimbări.
- **Clientul acționează ca un prescriptor negativ.** Multe afaceri au crescut datorită recomandărilor din partea unor clienți cunoscuți care au generat lanțuri de încredere care au contribuit la consolidarea afacerii. Dimpotrivă, dacă clientul nu este mulțumit, el va sfătui împotriva oricărei relații cu dumneavoastră și veți pierde potențiali clienți.

4.2. Care sunt beneficiile pentru dumneavoastră dacă un client este mulțumit?

Toată activitatea dvs., de la generarea ideii până la detaliile pe care le adăugați produsului, trebuie să se concentreze pe obținerea satisfacției clientului, pentru că numai pornind de la această premisă se pot atinge toate celelalte obiective care pot apărea. Astfel, dacă clientul se simte mulțumit de atenția primită, beneficiile pentru companie vor fi:

- a) **Creșterea vânzărilor:** cu cât mai mulți clienți, cu atât mai multe vânzări pentru afacere și cu atât mai mare este probabilitatea de a asigura profituri mai mari.

- b) Consolidarea unui venit sigur pe termen mediu și lung: dacă clientul este mulțumit, el va repeta acțiunea de cumpărare în viitor și, prin urmare, compania își asigură un număr minim de vânzări într-o perioadă semnificativă de timp. În vederea realizării de previziuni privind viitorul pentru a întreprinde noi proiecte, este o garanție care oferă siguranță.
- c) Faptul că clientul acționează ca un prescriptor pozitiv: clientul mulțumit va sfătui persoanele din mediul său cu aceleași preferințe și nevoi să cumpere produsul. La fel, acesta o va face și cu un altul, și așa mai departe.
- d) Consolidarea unei imagini de marcă: compania reușește să consolideze o imagine de marcă care poate fi foarte utilă în diferiți termeni. În primul rând, pentru a realiza o legătură cu anumite valori. În al doilea rând, pentru că va fi mai ușor să atragă atenția consumatorului atunci când se lansează produse noi.
- e) O mai mare predispoziție a pieței la încorporarea de noi produse: clienții vor fi atenți la orice noutate care afectează compania, mai ales dacă aceasta intenționează să lanseze un nou produs pe piață.

Clientul mulțumit. Menținerea clienților mulțumiți este cheia pentru a le asigura loialitatea și succesul afacerii dumneavoastră. Atunci când clienții sunt mulțumiți de produsul dvs., ei sunt loiali, sunt mari susținători, cumpără frecvent produsele și serviciile dvs. și își doresc cu adevărat ca dvs. să aveți succes pe piață.

Fără clienți mulțumiți, nu veți avea clienți loiali. Fără clienți loiali, nu veți avea consumatori care să rămână mult timp în preajmă. Aceștia se vor duce la concurență atunci când vor avea ocazia, iar achiziționarea de noi clienți este mai costisitoare decât păstrarea celor actuali.

Prin urmare, vă oferim câteva strategii pentru a îmbunătăți satisfacția clienților dvs. față de produsul dvs. într-un mod eficient.

4.3. Strategii pentru a lucra asupra satisfacției clienților.

Pentru a vă asigura loialitatea clienților dumneavoastră, trebuie să lucrați la următoarele strategii de îmbunătățire a satisfacției clienților.

a) *Înțelegeți așteptările clienților.*

Nu vă puteți aștepta să vă serviți și să vă satisfaceți clienții dacă nu înțelegeți și nu le satisfaceți așteptările. Dacă nu reușiți, există o deconectare între așteptările clienților și produsul sau serviciul dumneavoastră, așa că luați măsuri pentru a o depăși. Vorbiți cu ei, trimiteți sondaje de opinie pentru clienți și cereți-le feedback.

Acționați în funcție de feedback-ul pe care îl primiți. Acest lucru va crește loialitatea clienților și îi va încuraja să ofere feedback în viitor.

b) *Experimentați dumneavoastră.*

Următoarea dintre strategiile de îmbunătățire a satisfacției clienților este să evaluați fiecare punct al parcursului clienților ca și cum ați fi unul dintre ei. Cu alte cuvinte: încercați produsul, jucați-vă cu el.

Există mai multe puncte de contact în care clienții dvs. interacționează înainte, în timpul sau după cumpărare. De ce să nu treceți chiar dumneavoastră prin această experiență? Înscrieți-vă pentru o demonstrație, vedeți cum funcționează procesul, înregistrați o reclamație, trimiteți-o prin e-mail și evaluați timpul de răspuns. Pare o prostie, dar este important.

Odată ce cunoașteți toate acestea la prima mână, veți ști ce domenii trebuie îmbunătățite. Astfel, procesele și operațiunile dvs. vor deveni mai eficiente, sporind experiența și satisfacția clienților.

c) *Conectați-vă cu furnizorii dvs. și, dacă aveți, cu echipa de vânzări.*

Adesea trecută cu vederea, dar trebuie să interacționați cu echipa dvs. de vânzări în mod regulat și la nevoie. Ei sunt cei care sunt în contact direct cu clienții și știu care sunt problemele. Folosiți aceste date pentru a remedia orice deficiențe pe care le aveți în parcursul clientului.

De asemenea, este important să aveți încredere și să vă instruiți oamenii de vânzări. Lăsați-i să participe la proces și să rezolve cu pasiune problemele clienților. Acest lucru va asigura angajamentul angajaților și va reduce uzura angajaților.

d) *Tratați-vă bine clienții.*

O strategie pentru a sprijini clienții și a asigura satisfacția clienților este să îi tratați bine. Trebuie să îi tratați cu respect, cu cea mai mare atenție și angajament. Acest lucru trebuie să se reflecte în toate echipele și procesele.

Trebuie să empatizați cu problemele lor. Dacă un client consideră că site-ul web este nefolositor sau dificil de navigat, să aveți un chat live pentru a obține acest feedback. Toate organizațiile centrate pe client se străduiesc să facă site-urile lor ușor de utilizat și atractive din punct de vedere vizual pentru a-i menține mulțumiți.

e) *Reduceți timpii de așteptare.*

Timpii de așteptare mai mari scad semnificativ ratingurile de satisfacție a clienților. Așadar, este responsabilitatea brandului să includă printre strategiile de îmbunătățire a satisfacției planificarea și angajarea personalului de asistență. Iar acest lucru poate fi ajutat de un site web bun și de un sistem bun de vânzări electronice, dacă este vorba de un produs. Sau un sistem bun de rezervări, dacă este vorba de un restaurant.

De reținut: Nu puteți oferi scuze clienților pentru volumul mare de apeluri, lipsa de personal, sezonul de vacanță etc. Trebuie să anticipați aceste situații și să le planificați.

f) Oferiți ajutor pe mai multe canale.

Întotdeauna pot exista mici probleme pe care clienții dvs. le pot avea din cauza lipsei de informații. Puteți, dacă doriți, să le oferiți broșuri, documente și tot felul de materiale de asistență pentru a le rezolva micile îndoieli.

Important: Clienții dvs. vor aprecia comunicarea pe mai multe canale, deoarece îi va ajuta să obțină rapid soluții (rețele de socializare, broșuri, un mesaj de e-mail...).

g) Ascultați-vă clienții.

Ascultarea clienților mulțumiți și nemulțumiți este o altă strategie de îmbunătățire a satisfacției. Aflați ce funcționează și ce împiedică o experiență excelentă pentru clienți. Puteți face un sondaj simplu la sfârșitul fiecărei achiziții sau la fiecare consum.

Țineți minte: Dacă faceți un sondaj în rândul clienților, dar nu acționați pe baza feedback-ului lor, nu îi veți face fericiți și nu veți fi eficienți.

h) Construiți comunități online.

Construirea de comunități online este o modalitate excelentă de a gestiona serviciul cu clienți, activitățile de marketing și de a răspunde la orice preocupare a clienților. De exemplu, dacă le cereți clienților dumneavoastră e-mailul sau telefonul mobil, puteți crea o listă de corespondență

prin mail sau Whatsapp cu noutăți și unele anunțuri interesante. Puteți, de asemenea, să oferiți câteva informații despre un stil de viață sănătos, nutriție și unele componente ale alimentelor de care merită să țineți cont...

Comunitățile sunt o modalitate excelentă de a colecta idei despre noi alimente, componente, produse..., adică: obțineți informațiile de care aveți nevoie.

i) Asigurați-vă de satisfacția echipei dumneavoastră.

Experiența angajaților și experiența clienților sunt legate. Se știe că angajații dedicați contribuie la îmbunătățirea satisfacției clienților.

Încercați să răsplățiți eforturile furnizorilor dumneavoastră, ale echipei dumneavoastră, ale celor care vă ajută în aceste prime momente într-un mod dezinteresat... Valorizați-i și oferiți-le un mediu de lucru excelent și îmbogățiți-le experiența; nu uitați că și satisfacția clienților interni este importantă.

Nu uitați: Motivația angajaților este la fel de importantă ca și auto-motivarea. Dumneavoastră veți fi exemplul zilnic pentru angajații dumneavoastră și trebuie să înțelegeți că imaginea pe care o dați; modul în care tratați clienții și atitudinea dumneavoastră în fața dificultăților sau a sarcinilor zilnice, va fi exemplul de urmat pentru lucrători și colegi.

Liderii de afaceri trebuie să își dezvolte abilitatea de a-și motiva echipa astfel încât aceasta să se simtă satisfăcută și angajată în munca pe care o desfășoară și să o îndeplinească excelent și cu cel mai mare efort, ceea ce va face ca afacerea să fie mult mai competitivă și mai productivă.

Nu uitați: Beneficiile de a fi motivat cu proiectul și cu munca în echipă este un element esențial într-o echipă de lucru, deoarece aduce o schimbare calitativă în îndeplinirea sarcinilor, dar în același timp contribuie la menținerea unui mediu de lucru sănătos și colaborativ.

Unul dintre cele mai relevante beneficii ale motivației la locul de muncă este angajamentul echipei și disponibilitatea acesteia de a contribui mai mult, de a performa mai bine și de a atinge obiectivele individuale și de grup.

Pe lângă cele menționate, există și alte beneficii importante pentru afacerea dvs. atunci când întreaga echipă este motivată, cum ar fi următoarele:

- Productivitate mai mare, deoarece veți fi mai performanți în sarcinile dumneavoastră și veți contribui la realizarea obiectivelor.
- Nivel mai scăzut de absenteism, deoarece întreaga echipă se simte confortabil cu viața profesională.
- Îmbunătățirea nivelului de deservire a clienților, derivată dintr-o atitudine bună și o satisfacție profesională internă în cadrul echipei.
- O reputație mai bună ca angajator, ceea ce vă va permite să atrageți și să păstrați cele mai bune talente pentru compania dumneavoastră.
- Performanță mai eficientă a companiei datorită mediului de colaborare și proactivității echipei de lucru.

Cu siguranță, în timp ce citești aceste rânduri, te întrebi care este nivelul tău de motivație. Puneți-vă doar această întrebare: cât de mult vă doriți să începeți o mică afacere?

5. CUM SĂ ASIGURI ȘI SĂ MĂSORI CALITATEA ȘI VALOAREA.

În cazul tău, controlul calității alimentelor reprezintă utilizarea parametrilor tehnologici, fizici, chimici, microbiologici, nutriționali și senzoriali pentru a te asigura că un aliment este sănătos și gustos, în scopul de a proteja consumatorii, atât de fraude, cât și pentru sănătatea lor.

Dacă faceți pasul de a începe o mică afacere, nu uitați că veți face parte din industria alimentară și, ca atare, trebuie să respectați regulile de bază pentru a asigura siguranța clienților dumneavoastră. Veți manipula și depozita alimente proaspete care vor fi transformate în mâncăruri gata de consum, de la care se așteaptă să satisfaceți nu doar nevoia de hrană a clienților, ci și să le asigurați o experiență memorabilă care să motiveze viitoarele vizite. Aveți în mână faptul că clienții vor influența alți clienți care vor repeta ciclul de răscumpărare din nou și din nou și care vor garanta profitabilitatea afacerii dumneavoastră.

5.1. Conceptul de calitate

Calitatea înseamnă a oferi valoare pentru client, iar aceasta nu este altceva decât oferirea unor condiții de utilizare a produsului sau serviciului superioare celor pe care clientul se așteaptă să le primească și la un preț accesibil. Unii experți definesc calitatea ca fiind: "A-i livra clientului nu ceea ce își dorește, ci ceea ce nu și-a imaginat niciodată că își dorește, iar odată ce îl primește, își dă seama că a fost ceea ce și-a dorit întotdeauna".

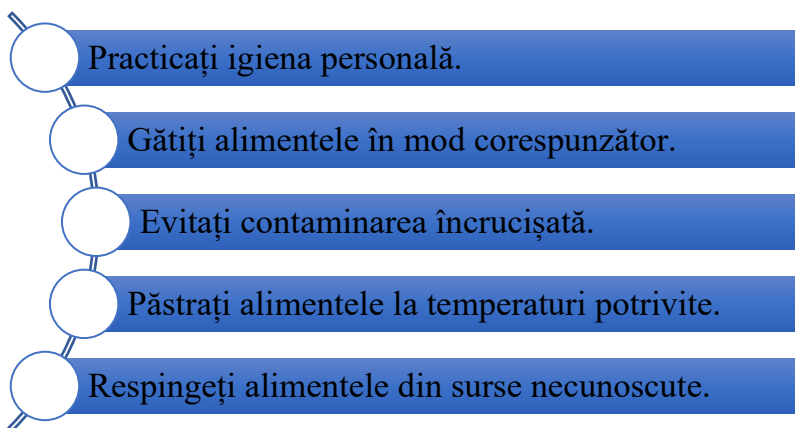
Este clar că pentru a ajunge la acest nivel de satisfacție este nevoie de mai multe încercări, iar aici se potrivesc perfect sistemele de management al calității, a căror premisă se bazează pe "a pune ordine" astfel încât rezultatul final să fie întotdeauna același, minimizând pierderile și crescând profitabilitatea fără a sacrifica satisfacția clientului nostru.

Există mai multe opțiuni de aplicare a "calității" la afacerile de restaurant, iar cea ideală este practic cea care se potrivește fiecărui model. Deoarece fiecare restaurant sau serviciu alimentar are o istorie care îl precede, este necesar să se înțeleagă cum a fost construită propunerea de valoare

și apoi să se dezvolte un sistem care să o îmbunătățească. Acesta este, dacă vreți, cel mai mare domeniu de oportunitate pentru stabilirea unor sisteme de calitate, deoarece majoritatea unităților nu au procese standardizate, iar în unele cazuri procesele sunt practic inexistente. Dacă în industria alimentară, calitatea este legată de siguranță, este probabil ca în industria restaurantelor acesta să fie criteriul de luat în considerare atunci când vine vorba de managementul calității.

Un studiu realizat de Universitatea din Ohio a identificat cele mai importante puncte de control pentru menținerea siguranței alimentare și reducerea numărului de cazuri și focare de toxiinfecții alimentare:

PUNCTE DE CONTROL PENTRU MENȚINEREA SECURITĂȚII ALIMENTELOR



Sursa: Universitatea Ohio

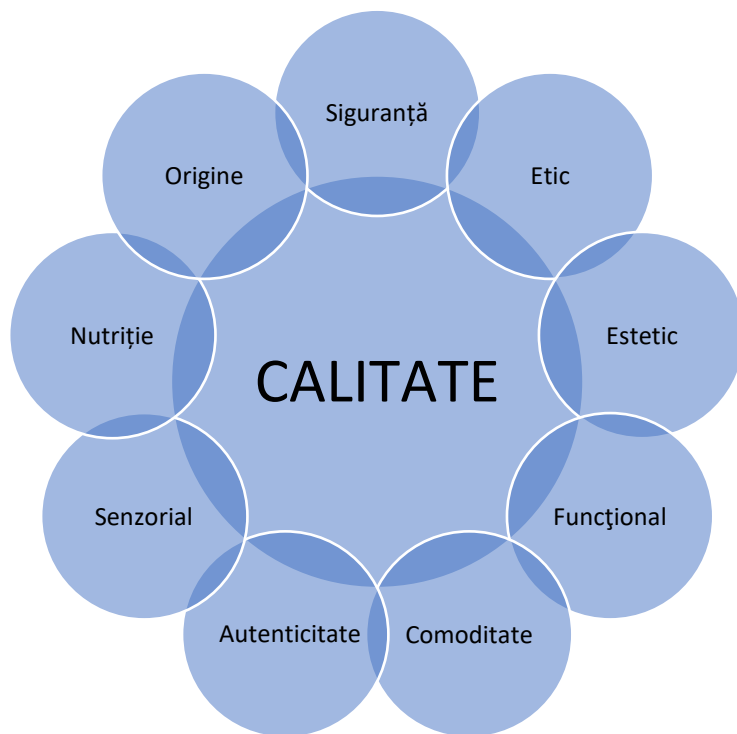
Printre diferitele tipuri de calitate alimentară se numără calitatea igienică și sanitară, calitatea bromatologică (inclusiv proprietățile nutriționale și compoziționale), calitatea senzorială sau organoleptică, calitatea tehnologică, calitatea etică (cunoscută și sub numele de calitate emoțională), calitatea de utilizare (practicabilitate) și calitatea legată de imaginea dumneavoastră ca viitor antreprenor.

5.2. Calitatea alimentelor

Consumatorii obișnuiau să considere că alimentele sunt de bună calitate atunci când erau lipsite de defecte și nealterate. Cu toate acestea, în ultimii ani, conceptul de calitate a alimentelor s-a schimbat. Astăzi, considerăm că alimentele sunt de bună calitate atunci când au anumite atribute dezirabile. Aceste atribute pot fi atât extrinseci, cât și intrinseci. Atributele extrinseci sunt intangibile, dar rămân parte a produsului alimentar, de exemplu, impactul asupra mediului, locul de origine și know-how-ul tradițional aplicat la fabricarea acestuia.

În prezent, noțiunea de calitate a alimentelor se bazează pe un concept complex care este influențat de o gamă largă de factori. Caracteristicile care contribuie la calitatea alimentelor sunt prezentate în figura de mai jos.

CARACTERISTICI ALE CALITĂȚII ALIMENTELOR

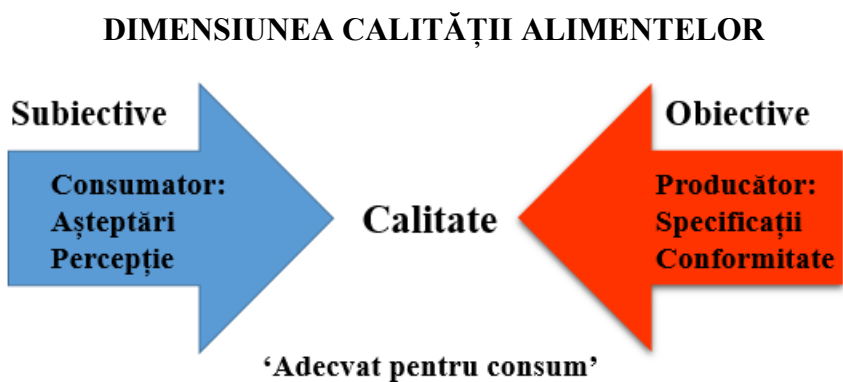


Sursa: Uniunea Europeană

Cea de-a 24-a Conferință Regională pentru Europa a Organizației Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură (FAO) a încercat să extindă definiția generală a calității, care poate fi găsită în standardul Organizației Internaționale pentru Standardizare (ISO), la calitatea alimentelor*:

1. Din punct de vedere istoric, calitatea a fost înțeleasă în primul rând ca absența defectelor, a fraudei și a falsificării.
2. Mai recent, calitatea se bazează pe proprietățile așteptate, cum ar fi caracteristicile nutriționale sau beneficiile rezultate. Acest lucru introduce necesitatea de a lua în considerare așteptările legitime ale utilizatorilor și de a cere operatorilor să facă același lucru.
3. În cele din urmă, calitatea desemnează caracteristicile dezirabile care sunt susceptibile să justifice valoarea adăugată; de exemplu, formele de producție (agricultura ecologică, luarea în considerare a mediului și bunăstarea animalelor), zonele de producție (denumirea de origine) și tradițiile asociate acestora.

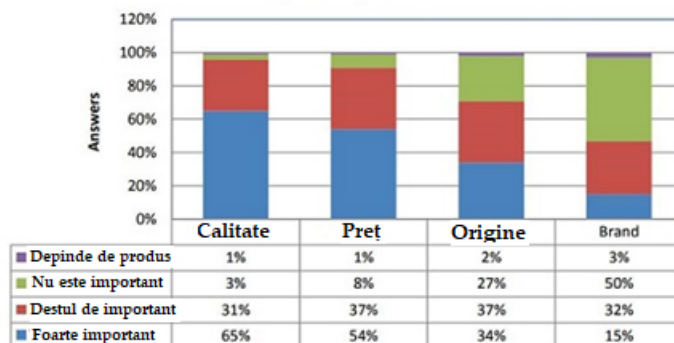
Calitatea produselor alimentare are o dimensiune obiectivă, care este caracteristica fizico-chimică măsurabilă a unui produs alimentar, și o dimensiune subiectivă încadrată de așteptările, percepțiile și acceptarea consumatorilor ("adekvarea la consum").



Sursa: Uniunea Europeană

Așteptările consumatorilor se bazează pe indicii de calitate (stimuli informaționali) care sunt intrinseci (de exemplu, deducerea gradului de coacere a fructelor din culoarea lor) sau extrinseci produsului (de exemplu, publicitatea, imaginea de marcă a produsului). Cu cât există o mai bună concordanță între așteptările pe care consumatorii le au înainte de a cumpăra (calitatea așteptată) și experiența pe care o au în urma utilizării produselor (calitatea experimentată), cu atât mai mare este nivelul de satisfacție a consumatorilor. S-a demonstrat că o experiență pozitivă cu o marcă reduce riscul de nemulțumire și este frecvent utilizată pentru a **deduce calitatea produsului**. Prin urmare, consumatorii au adesea încredere în mărcile cunoscute ca **indicatori de calitate**.

Cercetările au arătat că consumatorii consideră că gustul și alte caracteristici senzoriale ale alimentelor, sănătatea, confortul și procesul de producție (de exemplu, produse ecologice, bunăstarea animalelor etc.) sunt cei mai importanți factori determinanți ai calității alimentelor*. În acest sens, proprietățile senzoriale (gust, aromă etc.) au fost evaluate de 96% dintre cei 30 000 de respondenți la un sondaj german ca fiind dimensiunea dominantă a calității alimentelor, urmată de 'siguranță' (93%); 'prospețimea' și 'aspectul atractiv' s-au clasat pe locul al treilea (92%) și, respectiv, al patrulea (87%)*. Raportul 'Eurobarometru special 389' din 2012 a arătat că calitatea, prețul și originea alimentelor sunt importante pentru majoritatea cetățenilor UE, însă atitudinea față de mărci poate varia semnificativ. În plus, raportul precizează că 'opiniile privind importanța mărcilor variază mult mai mult între statele membre decât în cazul calității, prețului și originii*. Rezultatele sunt rezumate în figura de mai jos, care arată prioritățile consumatorilor atunci când cumpără alimente (pe baza datelor preluate din Eurobarometrul special 389).

EVALUAREA CALITĂȚII, PREȚULUI, ORIGINEI ȘI MARCILOR ALIMENTARE.
Când cumpărați alimente, cât de importante sunt pentru dumneavoastră următoarele...?


Sursa: Uniunea Europeană

Calitatea alimentelor a fost considerată cel mai important motiv de cumpărare (96%), urmată de preț (91%). Interesant este faptul că informațiile despre marcă sunt în mod clar mai puțin importante pentru cumpărătorii de produse alimentare; 50% dintre cetățenii UE consideră că aceste informații nu sunt importante.

a) Calitatea duală a alimentelor

Calitatea este una dintre cele mai apreciate caracteristici atunci când se alege ce aliment să se cumpere; cu toate acestea, descrierea obiectivă a acesteia este o sarcină foarte dificilă. Cantitatea și tipul de ingrediente influențează calitatea alimentelor. În mai multe țări din UE au fost exprimate preocupări cu privire la alimentele care sunt comercializate cu același ambalaj și aceeași marcă pe piața lor internă, dar care diferă de produsele vândute pe piețele vecine. O astfel de diferențiere poate constitui o practică comercială neloială atunci când diferența (dublă calitate) nu este comunicată în mod adecvat consumatorului, chiar dacă sunt respectate dispozițiile legislației UE privind informarea consumatorilor de produse alimentare.

Calitatea este un aspect important pentru consumatori atunci când cumpără produse alimentare. Ea este la fel de importantă și pentru producători atunci când negociază prețul produselor lor. Acesta este motivul pentru care Comisia Europeană protejează produsele alimentare cu caracteristici de calitate distincte prin intermediul sistemelor de calitate alimentară.

b) Sistemele de calitate a alimentelor din UE

Consumatorii europeni apreciază anumite produse alimentare pentru calitățile lor speciale, atât intrinseci, cât și extrinseci. Pentru a diferenția mai ușor aceste produse, Comisia Europeană le protejează prin intermediul schemelor de calitate alimentară. În acest scop, ea stabilește anumite norme privind alimentele care trebuie protejate, ce trebuie să facă producătorii pentru ca produsele lor să fie recunoscute și cum să comunice consumatorilor calitatea lor distinctivă. Producătorii europeni și non-europeni care doresc ca produsele lor să fie protejate de un sistem de calitate pot trimite o cerere autorității naționale, care o transmite apoi Comisiei Europene, care verifică dacă produsul se califică pentru a fi inclus în sistem. Pentru toate sistemele de calitate, autoritățile naționale competente din fiecare țară UE sunt responsabile de prevenirea și evitarea utilizării abuzive a produselor care folosesc denumirea respectivă.

c) Tipuri de sisteme de calitate

În prezent, în UE există patru sisteme de calitate alimentară. Există, de asemenea, sigilii de calitate naționale și regionale care se aplică în diferitele state membre. Produsele protejate de sistemele de calitate, fie ele naționale sau ale UE, pot fi identificate prin logo-urile sistemelor respective, care apar pe ambalaj.

d) Indicații geografice

O indicație geografică este o modalitate de a marca produsele care au anumite calități sau o bună reputație datorită originii lor geografice și a know-how-ului tradițional aplicat. În cadrul UE, două sisteme de calitate alimentară se ocupă de indicațiile geografice.

e) Denumirea de origine protejată (DOP)



Pentru ca un produs alimentar să fie considerat un produs DOP, producția, prelucrarea și prepararea trebuie să aibă loc într-o arie geografică specifică. Această condiție include, de asemenea, materia primă utilizată în producerea sa, care trebuie să provină tot din zona respectivă. De asemenea, know-how-ul tradițional al oamenilor din regiune joacă un rol important.

Un exemplu de produs DOP este "Brabantse Wal asperges", un soi de sparanghel alb din regiunea Brabant din Țările de Jos. Apele subterane sărate, solul nisipos și know-how-ul fermierilor locali fac ca sparanghelul să fie special. Geografia regiunii Brabant joacă, de asemenea, un rol important în modelarea atributelor produsului.

f) Indicație Geografică Protejată (IGP)



Denumirea IGP este mai puțin restrictivă. Cel puțin una dintre etapele de producție, prelucrare sau preparare trebuie să aibă loc într-o arie geografică specifică. Materia primă utilizată în producție poate proveni dintr-o altă regiune. Un exemplu de astfel de produs este "Düsseldorfer Mostert", o pastă de muștar gata de utilizare din orașul Düsseldorf din

Germania. Aceasta se prepară prin amestecarea semințelor de muștar brun și galben cu apă de Düsseldorf, bogată în var și minerale, și cu oțet de alcool nefiltrat produs în Düsseldorf. Oțetul, apa și tehnica de producție fac legătura între acest produs și Düsseldorf, dar semințele de muștar pot fi procurate din altă parte.

g) Specialitate tradițională garantată (STG)

Unele produse alimentare tradiționale cu calități speciale nu sunt legate de o anumită regiune. Sistemul de specialități tradiționale garantate protejează aceste produse împotriva contrafacerii și a utilizării abuzive. Un exemplu de STG este șunca Serrano. Deoarece este protejat de sistemul STG, producătorii europeni trebuie să respecte metoda de producție tradițională dacă doresc să îl producă. Nu există restricții privind regiunea de producție sau rasa de porc care poate fi folosită.



Înregistrarea produselor alimentare și agricole, a vinurilor, a băuturilor spirtoase și a vinurilor aromatizate în cadrul sistemelor DOP, IGP și STG este disponibilă pe portalul e-Ambrosia al Comisiei Europene.

h) Alimente ecologice

Alimentele ecologice sunt alimente certificate ca fiind cultivate prin tehnici de agricultură ecologică. Agricultură ecologică presupune crearea unui sistem agricol durabil. Aceasta nu utilizează pesticide sintetice sau organisme modificate genetic. Fermierii ecologici se străduiesc să mențină biodiversitatea, să utilizeze resursele naturale în mod responsabil și să se asigure că

animalele de fermă sunt bine îngrijite. Diferite tipuri de alimente, cum ar fi fructele, legumele, cerealele și carnea, pot fi ecologice. Organic" este un atribut de calitate legat de procesul de producție. Prin urmare, sistemul ecologic este un sistem de calitate a alimentelor.



6. CUM SĂ RĂSPUNZI AȘTEPTĂRILOR TURIȘTILOR.

După cum ați văzut în secțiunile anterioare, numim așteptări ale clienților ceea ce clienții noștri așteaptă de la noi ca marcă. Așteptarea este strâns legată de experiențele pe care aceștia le-au avut anterior cu propunerea noastră, în ceea ce privește calitatea produsului nostru și cu serviciile pe care le oferim clienților.

În fiecare interacțiune pe care o avem cu clienții, noi, în calitate de companie, vom avea sarcina (și oportunitatea) de a răspunde așteptărilor unui produs și de a satisface nevoile clientului, dar și de a le depăși. Dacă suntem o întreprindere mică, provocarea noastră este mai mare, deoarece 76% dintre utilizatori se așteaptă la servicii mai bune din partea companiilor mai mici.

6.1. Categoriile pentru organizarea experienței și așteptărilor clienților.

Pentru a ne ajuta să reflectăm asupra gradului de așteptare a clienților, putem numi trei categorii în care este posibil să le organizăm în funcție de cum se simt aceștia după experiența de cumpărare:

- **Client nemulțumit:** clientul este nemulțumit atunci când există o diferență între așteptările sale și experiența de cumpărare pe care a avut-o. Cu alte cuvinte, atunci când simte că nu

a primit ceea ce se aștepta. Potrivit unui studiu realizat de Biroul pentru Consumatori al Casei Albe, aproape toți clienții nemulțumiți nu se plâng direct companiei. Nu numai atât, dar 91% dintre ei exprimă faptul că nu vor mai cumpăra niciodată de la brandul care le-a provocat o experiență neplăcută.

- **Client indiferent:** Dacă reușim să răspundem așteptărilor clienților și nu oferim valoare adăugată sau serviciile noastre au fost doar suficiente, clienții noștri pot fi indiferenți față de marca noastră. Deși există o posibilitate ca aceștia să cumpere din nou de la noi, este probabil că nu ne vor recomanda.
- **Client satisfăcut:** Dacă le depășim așteptările, atunci clientul va fi mulțumit. Nu numai pentru că a primit produsul și serviciul pe care le căuta, ci și pentru că a primit ceva la care nu se aștepta și care a fost valoros pentru experiența sa. 72% dintre utilizatori povestesc la mai mult de 6 persoane despre o experiență pozitivă cu o marcă (ThinkJar). Acest lucru înseamnă că este foarte probabil ca aceștia să facă din nou afaceri cu noi și să devină ambasadori ai mărcii.

Acestea fiind spuse, obiectivul nostru ca brand este de a oferi valoare adăugată și o experiență excelentă clienților, astfel încât aceștia să ne aleagă din nou pentru a face afaceri cu noi.

6.2. Ce factori influențează așteptările clienților?

Există mulți factori care influențează așteptările clienților, deoarece fiecare aduce cu sine o subiectivitate unică; cu toate acestea, putem enumera câteva dintre principalele calități pe care ar trebui să le analizăm în profunzime:

1. Aspectul spațiilor noastre, persoanele cu care interacționează, rețelele de socializare, indicatoarele, semnalizarea, prezentarea produselor noastre etc., sunt elemente concrete pe care clientul le va folosi pentru a-și face o preconcepție despre afacerea noastră.

2. Precizia cu care furnizăm serviciul solicitat și fiabilitatea noastră sunt puncte importante. Trebuie să căutăm să respectăm liniile directoare propuse în cel mai bun mod, în timp și formă.
3. Receptivitatea noastră: cu cât răspundem mai repede la preocupările utilizatorilor, cu atât aceștia se vor simți mai confortabil, vor fi mai mult ascultați și vor vedea că sunt importanți pentru companie.

Pentru consumatori, experiențele pe care le-au avut cu alți furnizori și starea lor de spirit sunt factori foarte influenți atunci când vine vorba de a avea așteptări. Nu este posibil să controlăm emoțiile și experiențele anterioare pe care utilizatorii le aduc cu ei, dar le putem canaliza spre o experiență bună. Unul dintre instrumentele care ne poate ajuta, este ascultarea activă.

Pe de altă parte, exercițiul empatiei devine din ce în ce mai important. Potrivit New Voice Media, principalul motiv pentru care clienții schimbă furnizorii de produse și servicii este acela că se simt neapreciați de către brand.

6.3. Cum să ne îmbunătățim vânzările.

Pentru a satisface și a depăși așteptările clienților, poate fi util să înțelegem că acestea variază și în funcție de momentul vânzării în care ne aflăm. Începutul unei vânzări nu este același lucru cu ceea ce se întâmplă în post-vânzare.

Există trei momente principale:

1. **Înainte de vânzare:** atunci când un client comunică cu afacerea dumneavoastră, el trebuie să se simtă binevenit, să simtă că este important pentru aceasta. Puteți oferi răspunsuri rapide și concise și puteți avea o conversație empatică. Nu oferiți soluții magice și nu exagerați proprietățile produsului dumneavoastră. Spuneți-i cum lucrați și ce soluție puteți oferi și în ce interval de timp. Comunicați și planificați împreună cu el.

- 2. În timpul vânzării:** Respectați promisiunile pe care le-ați făcut, oferiți informații suplimentare și nu uitați că în acest moment raportul preț/calitate este foarte important. Un serviciu empatic pentru clienți crește calitatea produselor dumneavoastră. În plus, utilizatorii sunt dispuși să cheltuiască cu 17% mai mult dacă beneficiază de un serviciu clienți bun, potrivit datelor American Express.
- 3. După vânzare:** Oferiți informații suplimentare pentru a-i ajuta pe clienți să profite la maximum de achiziția lor. Comunicați după cumpărare pentru a afla cum a fost interacțiunea lor cu produsul, întrebați-i cum se simt etc. Feedback-ul este o modalitate de a crește și de a fideliza clienții în același timp. 84% dintre companiile care au lucrat pentru a îmbunătăți experiența clienților au obținut venituri mai mari, potrivit unui raport Dimension Data.

MOMENTE CHEIE ÎNTR-O VÂNZARE



Sursa: Producție proprie

Imaginați-vă că un client se plânge de un produs care este al nostru, dar care a fost ambalat de alți furnizori. Cum putem depăși așteptările clientului dacă există variabile pe care nu le putem controla? Prin comunicare activă și planificare.

Stabilirea obiectivelor de lucru, fiind specifici și detaliați cu privire la modul în care lucrăm pentru a evita orice neînțelegere și oferind cea mai bună atenție încă de la începutul relației, ne va poziționa într-un loc mai bun în ceea ce privește clientul.

În acest sens, iată o listă de sfaturi practice de care trebuie să ținem cont:

SFATURI PRACTICE PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA VÂNZĂRILOR NOASTRE

1. Faceți un plan.

Vizualizați cum se va desfășura procesul de vânzare și ceea ce oferiți.

2. Păstrați o atitudine sinceră.

Faceți față dificultăților care pot apărea.

3. Stabiliți obiective.

Amintește-le cu fiecare ocazie, astfel încât ambele părți să știe unde se îndreaptă.

4. Arată-i cum funcționează compania.

Ei vizualizează modul în care acest lucru le poate afecta așteptările.

5. Fiți direct.

Oferă-i informații că îl poți ajuta și modalitatea.

Sursa: Blog Zendesk MX

Așteptările și nevoile clienților sunt legate de experiențele și aprecierile anterioare ale acestora cu privire la marca dumneavoastră. O comunicare frecventă, transparentă și empatică va garanta că clientul dvs. este mulțumit de serviciul pe care îl oferiți.

Pe de altă parte, răspunsurile rapide sunt utile, dar dacă aveți un flux foarte mare de mesaje primite, nu veți putea să le oferiți. Potrivit unui raport realizat de Lithium, atunci când clienții

contactează un brand pe Twitter, 53% dintre ei se așteaptă la un răspuns în decurs de o oră. Dacă aceștia fac o reclamație, acest procent crește la 78%.

Există **zece principii fundamentale și universale** ale serviciilor pentru clienți pe care ar trebui să le puneți în practică, deoarece gradul de satisfacție al clienților dumneavoastră va fi determinat de performanța dumneavoastră în aceste zece domenii:

PRINCIPII DE DESERVIRE A CLIENȚILOR

1. Fii accesibil	<p>Un răspuns lent, cu timpi de așteptare lungi, denotă o atitudine de indiferență față de clienți. Pe de altă parte, un răspuns rapid cu un timp de așteptare scurt denotă preocupare față de aceștia.</p> <p>Acest lucru înseamnă să vă asigurați întotdeauna că reprezentanții dvs. fac ceea ce trebuie să facă și când trebuie să o facă.</p>
2. Tratați clienții cu politețe	<p>Atunci când lucrați cu clienții, concentrați-vă întotdeauna asupra situației sau problemei, nu asupra persoanei. Fiți amabil, deoarece problemele pe care clienții încearcă să le rezolve pot să nu vi se pară foarte importante pentru dumneavoastră, dar pentru client înseamnă foarte mult.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Politețea este cel mai vizibil mod de a transmite respect. Un serviciu excelent pentru clienți nu poate avea loc fără o atmosferă prietenoasă. Fiecare persoană care deservește un client înțelege că politețea începe cu fiecare client. ● În fiecare zi decidem cum ne simțim. Acest lucru se traduce în atitudinea pe care o aducem la serviciu. Dacă atitudinea dumneavoastră este neprietenoasă sau nefolositoare, veți avea un impact negativ asupra fiecărui client care intră în contact cu

	<p>dumneavoastră. Dacă atitudinea dumneavoastră este utilă și prietenoasă, veți avea un impact pozitiv.</p>
<p>3. Răspundeți la nevoile și dorințele clienților</p>	<p>Tot ceea ce își doresc clienții este să vă pese de ei și să le înțelegeți problemele. Ei doresc să fie în centrul atenției dumneavoastră în acel moment și doresc ca interacțiunea pe care o au cu dumneavoastră să fie lipsită de probleme.</p> <p>Trebuie să fiți întotdeauna sensibil în modul în care abordați clienții și le rezolvați problemele. Clienții se așteaptă să îi satisfaceți. Oferiți-le toate motivele să aibă încredere în dumneavoastră..</p> <p>Mulțumiți-le sincer pentru că au ales să facă afaceri cu dumneavoastră. Și, în final, respectați nevoile și dorințele clienților și rectificați greșelile. Învățați să anticipați nevoile clienților dumneavoastră.</p>
<p>4. Faceți ceea ce vă cere clientul, la timp</p>	<p>Asigurați-vă că îndepliniți sarcinile necesare pentru a răspunde rapid și eficient la nevoile clienților. Rezolvarea rapidă a solicitărilor îi va impresiona pe aceștia.</p> <p>Clienții trebuie doar să știe că îi prețuiți. Dacă uitați să faceți ceva ce ar trebui să faceți, nu vă veți păstra clienții pentru mult timp.</p>
<p>5. Aveți angajați bine pregătiți și cunoscători</p>	<p>Formarea adecvată a angajaților este baza succesului. Orice program de formare profesională de succes constă în cursuri bazate pe curriculum care predau elementele fundamentale, cum ar fi produsele și serviciile pe care</p>

	<p>le oferiți și abilitățile de bază în domeniul serviciilor pentru clienți. Modul în care sunt predate aceste cursuri face diferența.</p> <p>Pentru a vă asigura că angajații sunt bine pregătiți și informați, creați un program de formare plug-and-play. Dar mergeți dincolo de elementele de bază, explicând, de asemenea, misiunea și valorile companiei.</p> <p>În plus, asigurați-vă că formarea competențelor în domeniul serviciilor pentru clienți include subiecte precum construirea unor relații pe termen lung cu clienții și înțelegerea necesității unei abordări centrate pe client. Aceste subiecte vor oferi fiecărui angajat un mai bun simț al scopului atunci când vine vorba de satisfacția clienților.</p>
<p>6. Spuneți clienților la ce se pot aștepta de la dumneavoastră</p>	<p>O bună stabilire a așteptărilor va determina succesul sau eșecul relației cu fiecare client. Dacă clienții nu au o înțelegere clară a ceea ce primesc, veți eșua. Dacă oferiți ceva ce clienții nu își doresc sau nu se așteptau, indiferent cât de fantastică sau rapidă este munca dumneavoastră, cel mai probabil veți eșua.</p> <p>Stabilirea așteptărilor nu este dificilă, dar necesită timp. Nu puteți face presupuneri și trebuie să fiți transparent cu clienții în legătură cu ceea ce vor primi.</p> <p>Stabilirea așteptărilor este un proces de comunicare constantă. Rezolvarea se poate schimba ușor sau puteți găsi o modalitate mai bună de a face ceva. Dacă schimbarea este suficient de semnificativă, asigurați-vă că informați clienții. Țineți-i informați în permanență.</p>

7. Respectați-vă angajamentele	<p>Indiferent de motiv, clienții se așteaptă să faci ceea ce spui că vei face și când spui că o vei face. Deveniți cunoscut pentru că vă respectați cuvântul dat.</p>
8. Faceți lucrurile corect de prima dată	<p>Acest lucru presupune să vă asigurați că toate activitățile sunt efectuate corect de prima dată și de fiecare dată succesivă. Finalizarea corectă a tuturor serviciilor de prima dată nu este ușoară, dar a face acest lucru poate fi o modalitate eficientă de a atrage și de a vă păstra clienții.</p>
9. Urmăriți	<p>Contactați-vă clientul după o achiziție, după livrarea unei mese sau după ce problema a fost rezolvată pentru a-l întreba ce părere are și dacă a fost mulțumit. Dacă au fost mulțumiți de întregul proces, puteți profita de această ocazie pentru a le cere un rating pe rețelele dvs. de socializare, pe site-ul web etc. În caz contrar, încercați să îndreptați lucrurile. Cu un serviciu bun pentru clienți, puneți bazele unei afaceri de succes.</p>
10. Fii o persoană etică	<p>Așteptările clienților depind de mulți factori, iar procesul lor de selectare a unui produs poate fi foarte complex. Unul dintre principalii factori este credibilitatea. Aceștia vor să știe cât de fiabil și onest sunteți ca furnizor de servicii.</p> <p>Pentru a îndeplini acest factor critic, trebuie să faceți un efort pentru a cunoaște clienții și nevoile lor; să îi ascultați și să îi informați pe clienți într-un limbaj pe care aceștia îl înțeleg; să posedați (sau să dezvoltați) abilitățile și cunoștințele necesare pentru a furniza serviciul promis în mod fiabil și precis; să fiți dispus să ajutați clienții și să oferiți servicii prompte; să fiți politicoși, respectuoși și prietenoși.</p>

Aceste principii pot fi utile în diferite aspecte ale vieții dumneavoastră de antreprenor. Nu este necesar să le învățați pe de rost, pentru că ele vor apărea oricând.

7. ALIMENTELE, BAZA GASTRONOMIEI.

În industria alimentară, igiena este una dintre armele fundamentale pentru a asigura calitatea alimentelor. Consumatorul are dreptul la o hrană sigură, care să nu fie un vehicul de îmbolnăvire sau de toxiinfecție alimentară...

Nu uitați: Alimentele în timpul producției, transportului, prelucrării și manipulării lor sunt un vehicul important pentru agenții capabili să provoace boli umane. Bunele practici încep cu o formare adecvată care permite dobândirea de cunoștințe care schimbă viziunea spre o mentalitate igienică adecvată pentru a produce alimente fără riscuri.

În prezent, cadrul legal de aplicare în ceea ce privește manipulatorii de alimente se bazează pe două regulamente. Pe de o parte, Regulamentul (CE) 852/2004 al Parlamentului European și al Consiliului din 29 aprilie 2004 privind igiena produselor alimentare (în mod specific, în capitolul VIII din anexa II se stabilesc condițiile de igienă personală pentru lucrători, iar în capitolul XII din aceeași anexă II se face referire la formarea pe care trebuie să o primească persoanele care manipulează alimente) și, pe de altă parte, Regulamentul (CE) 882/2004 al Parlamentului European și al Consiliului, din 29 aprilie 2004, privind controalele oficiale efectuate pentru a asigura verificarea conformității cu legislația privind hrana pentru animale și produsele alimentare și cu reglementările privind sănătatea și bunăstarea animalelor.

Alte controale oficiale includ inspecția întreprinderilor din sectorul alimentar și a produselor alimentare, fiind necesare pentru a verifica condițiile de igienă și pentru a evalua procedurile de bune practici de fabricație și de manipulare, în vederea garantării obiectivului acestui regulament ("prevenirea, eliminarea sau reducerea la niveluri acceptabile a oricărui risc pentru siguranța alimentară").

Câteva definiții de interes:

- **Produs alimentar preparat:** preparat culinar care rezultă din prepararea crudă sau gătită sau precoaptă a unuia sau mai multor produse alimentare de origine animală sau vegetală, cu sau fără adaos de alte substanțe autorizate și, după caz, condimentate. Acesta poate fi prezentat ambalat sau nu și gata de consum, fie direct, fie după o încălzire suplimentară sau un tratament culinar.
- **Alimente gata de consum tratate termic:** alimente gata de consum care, în timpul preparării lor, au fost supuse în întregime unui proces termic (creștere a temperaturii) astfel încât pot fi consumate direct sau cu o ușoară încălzire.
- **Unitate:** industria, localul sau instalația permanentă sau temporară în care alimentele preparate sunt pregătite, manipulate, ambalate, depozitate, furnizate, servite sau vândute, cu sau fără serviciu, pentru consum.
- **Comunitate:** grup de consumatori cu caracteristici similare care solicită un serviciu de alimentație preparată, cum ar fi școli, întreprinderi, spitale, reședințe și mijloace de transport.

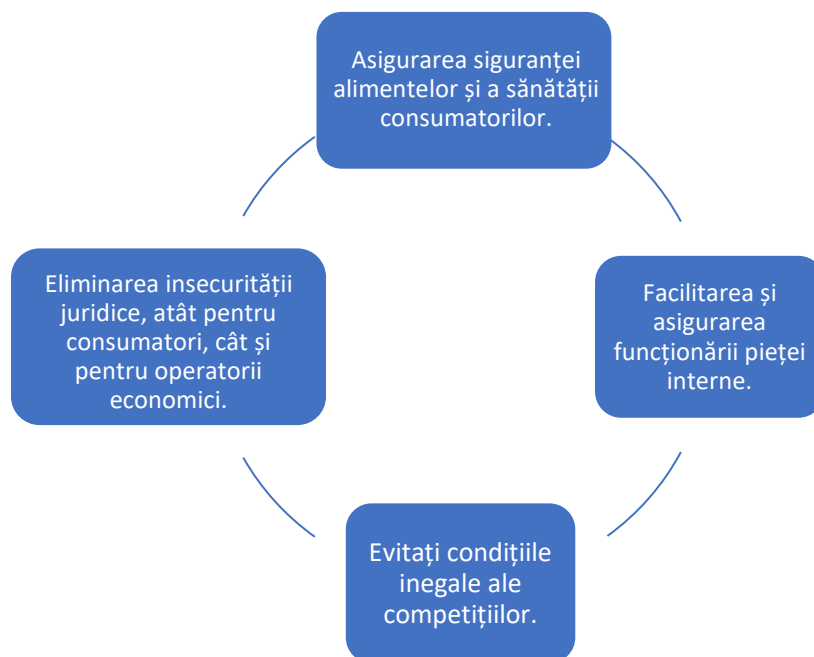
7.1. Condiții de igienă necesare.

Începând cu 1 februarie 2002, țările membre ale Uniunii Europene au un concept juridic comun pentru desemnarea produselor alimentare, odată cu publicarea Regulamentului CE nr.

178/2002 al Parlamentului European și al Consiliului din 28 ianuarie 2002. Acest regulament a stabilit principiile și cerințele legislației alimentare și a creat Autoritatea Alimentară Europeană.

Acest organism, Autoritatea Alimentară Europeană, este cel care oferă o definiție comună a alimentelor pentru toate statele membre, cu următoarele obiective:

OBIECTIVELE AUTORITĂȚII EUROPENE ALIMENTARE



Sursa: adaptare din Uniunea Europeană

Aliment: Orice substanță sau produs destinat sau susceptibil de a fi ingerat de oameni, indiferent dacă este sau nu prelucrat integral sau parțial.

Prin urmare, regulamentul extinde conceptul de aliment la toate substanțele, ingredientele, materiile prime, aditivii și nutrienții ingerate de oameni prin intermediul tractului gastrointestinal. Noua definiție comună adoptată include băuturile, guma de mestecat și apa, precum și orice substanță încorporată în mod voluntar în produsele alimentare în timpul fabricării, preparării sau tratării acestora, de exemplu aditivi, grăsimi și vitamine, precum și reziduurile derivate din producția și prelucrarea alimentelor, cum ar fi reziduurile de medicamente veterinare și pesticide.

Cu toate acestea, NU sunt considerate ca atare următoarele: hrana pentru animale, plantele înainte de recoltare, medicamentele, produsele cosmetice, tutunul și produsele din tutun, substanțele narcotice sau psihotrope și animalele vii (cu excepția celor pregătite, ambalate și/sau servite pentru consumul uman în starea respectivă, ca în cazul stridiilor).

7.1.1. Tipuri de alimente

Alimentele sunt împărțite în trei tipuri principale:

a) Care pot avea sau nu un efect dăunător asupra sănătății consumatorului:

- **Nocive:** Toate alimentele care consumate pot provoca în mod acut sau cronic efecte nocive asupra consumatorului.
- **Inofensive:** Ansamblu de condiții pe care le îndeplinește un aliment sau un proces care garantează absența factorilor capabili să producă efecte nocive pentru consumator.

b) După condițiile de depozitare a acestora:

- **Alimente perisabile** (în conformitate cu Codul alimentară spaniol). Cele care, datorită caracteristicilor lor, necesită condiții speciale de conservare în perioadele de depozitare și transport. Acestea se modifică rapid și trebuie consumate într-o perioadă scurtă de timp. Dintre acestea, atâta timp cât sunt neprelucrate, se remarcă ouăle, laptele, carnea sau peștele.

- **Alimente semi-perisabile** (conform Codului alimentar spaniol). Cele care au fost conservate sau prelucrate prin diferite procedee care le permit să reziste mai mult timp în condiții adecvate. Congelarea, deshidratarea, sărarea, afumarea, punerea în conserve sau uperizarea (în cazul laptelui) sunt câteva exemple de metode sau procese utilizate.
- **Alimentele neperisabile** sunt cele care nu necesită condiții speciale de depozitare, de exemplu: leguminoase, cereale, nuci. Deși nu necesită depozitare la rece, aceste alimente trebuie să fie ferite de umiditate și murdărie.

c) Datorită prezenței unor alterări sau contaminări care le fac improprii pentru consum:

Alterarea alimentelor se poate datora unor factori fizici de mediu, cum ar fi temperatura, lumina sau aerul, care modifică caracteristicile produselor. O altă posibilitate este aceea că, în anumite condiții și datorită componentelor alimentare în sine sau contactului acestora cu altele din mediul lor, se declanșează reacții chimice care contribuie la alterarea produsului.

Alimente alterate: Alimente care, din cauze naturale, fizice, chimice, biologice sau din cauza unui tratament inadecvat, au suferit o deteriorare a caracteristicilor organoleptice și a valorii nutritive, ceea ce le face improprii pentru consumul uman. Acestea sunt ușor de detectat după culoare, miros, aromă și/sau aspect.

Cele mai frecvente alterări care pot apărea în alimente se datorează unor factori diferiți, cum ar fi:

- Frigul: poate provoca, de exemplu, solidificarea uleiului sau a mierii.
- Vântul: poate provoca uscarea alimentelor.
- Căldura: poate provoca pierderea de vitamine.
- Formarea de gaze: care poate provoca umflarea cutiilor sau a recipientelor.
- Oxidarea grăsimilor, care provoacă râncezirea produselor.
- Timpul: poate provoca înmuierea sau putrefacția produselor alimentare.
- Acidificarea anumitor alimente, cum ar fi produsele lactate.

Alimente deteriorate: Sunt cele în care s-a constatat îmbătrânirea, modificarea culorii, denivelări, spargeri, recipiente prost închise și leziuni externe ale ambalajului. Aceste deteriorări pot cauza contaminări ulterioare.

Alimente contaminate: Sunt cele care conțin germeni patogeni, substanțe chimice sau radioactive, toxine, paraziți sau orice corp străin de compoziția alimentelor, care permite transmiterea de boli la om sau la animale. De asemenea, dacă acestea conțin componente toxice naturale în concentrații mai mari decât cele admise.

7.1.2. Contaminarea alimentelor: Cum poate fi prevenită?

Contaminarea alimentelor are loc atunci când alimentele intră în contact cu anumite elemente sau substanțe care le fac periculoase pentru consum.

În funcție de natura lor, agenții contaminanți se clasifică în agenți fizici, chimici și biologici.

- **Contaminarea prin agenți fizici:** sunt constituiți de particule și corpuri străine care ajung în alimente, în general în timpul manipulării sau transportului, (particule de sticlă, lemn, plastic, bucăți de os, pene, conținut intestinal, resturi organice, (păr, unghii, resturi alimentare), sau articole de uz personal (ceasuri, inele...).
- **Contaminarea cu agenți chimici:** unii agenți toxici de origine chimică pot fi prezenți în mod natural în alimente; acesta este cazul unor toxine vegetale și animale sau al unor toxine prezente în anumite ciuperci. Alți agenți chimici pot fi încorporați accidental în alimente: aditivi alimentari, erbicide, pesticide, urme de medicamente, produse utilizate pentru curățare și dezinfecție, produse utilizate în timpul funcționării sau întreținerii mașinilor și echipamentelor (uleiuri, lubrifianți etc.).

Există patru măsuri care pot contribui la prevenirea proliferării microorganismelor în alimente:

MĂSURI DE PREVENIRE A CONTAMINĂRII ALIMENTELOR

CURĂȚARE	PARTEA DE TIRAJ
<ul style="list-style-type: none"> • Spălați-vă bine pe mâini cu apă caldă și săpun ori de câte ori este necesar (înainte de a pregăti mâncarea, după ce ați folosit toaletele, după ce ați atins alimente crude, animale, gunoaie sau alte obiecte contaminate). • Spălați temeinic toate suprafețele de lucru și ustensilele (cuțite, oale, tigăi, blendere,...) cu apă caldă și săpun după fiecare utilizare și înainte de a trece la etapa următoare. • Folosiți planșe de tăiat confecționate din materiale neporoase și spălați-le în mașina de spălat vase sau cu apă caldă și săpun, după fiecare utilizare. • Folosiți cârpe de unică folosință pentru a spăla și usca suprafețele din bucătărie care vor veni în contact cu alimentele. 	<p>Este extrem de important să separați în mod corespunzător alimentele gata de consum de materiile prime, suprafețele de lucru sau ustensilele care pot fi contaminate de prezența microorganismelor. În acest scop, se recomandă:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pe parcursul tuturor etapelor de manipulare și depozitare a alimentelor crude este necesar să le păstrăm separate de alte produse preparate, plasându-le în partea inferioară a frigiderului pentru a împiedica sucurile pe care le degajă să contamineze alte alimente. • Folosiți planșe de tăiere, cuțite și ustensile diferite pentru manipularea alimentelor crude și a produselor gata de consum și nu așezați niciodată alimente gătite pe un recipient care a fost în contact cu alimente crude fără a-l spăla mai întâi. • Spălați-vă întotdeauna mâinile, planșele de tăiere, cuțitele și alte ustensile cu apă caldă cu săpun după ce au fost în contact cu alimente crude.

PREPARARE	RĂCIRE ȘI CONSERVARE
<p>Pentru a obține eliminarea bacteriilor prezente în alimente, este necesar să le gătiți pentru un timp adecvat și la o temperatură care să permită acest lucru. Acest lucru necesită:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atingeți o temperatură de gătire de cel puțin 65°C în centrul produsului. • Dacă produsul este încălzit în cuptorul cu microunde, trebuie să se asigure că nu rămân zone reci, căldura trebuie să fie uniformă. • Dacă alimentele sunt reîncălzite este necesar să se atingă 65°C. 	<p>Temperaturile de refrigerare previn sau încetinesc dezvoltarea microorganismelor, astfel încât, odată ce alimentele sunt gătite, acestea trebuie să fie răcite cât mai repede posibil, astfel încât:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alimentele gata de consum trebuie să fie refrigerate în termen de două ore după ce au fost gătite. • Nu dezghețați alimentele la temperatura camerei, ci întotdeauna refrigerați-le. • Așezați alimentele în cameră sau în frigider în așa fel încât să se realizeze un flux de aer rece între ele. • Verificați periodic buna funcționare a echipamentului de refrigerare.

MĂSURI DE PREVENIRE A CONTAMINĂRII ALIMENTELOR

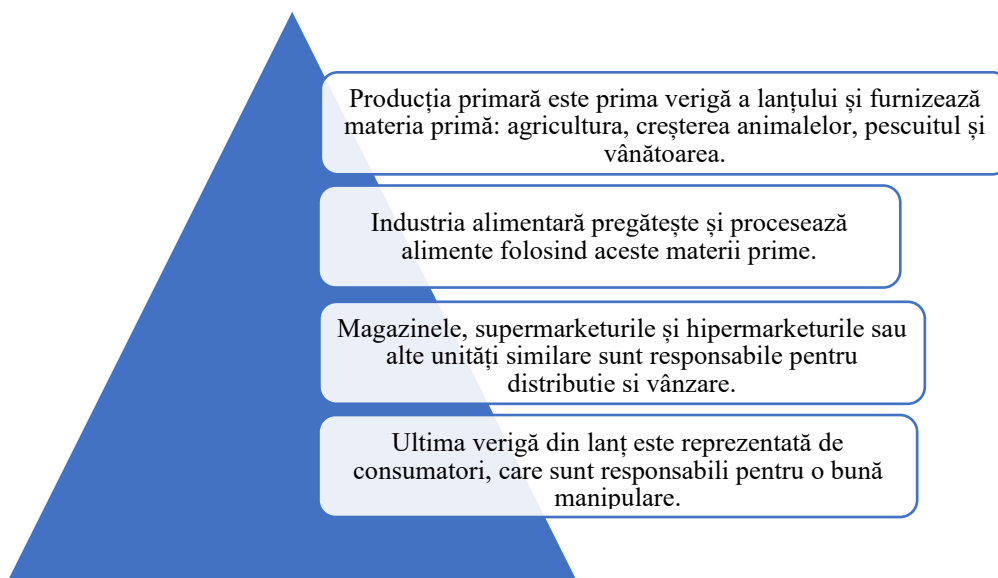

Sursa: Producție proprie.

50

7.2. Manipularea alimentelor

Siguranța alimentară este ansamblul de măsuri care asigură că alimentele pe care le consumăm sunt sigure și își păstrează proprietățile nutritive. Pentru a asigura siguranța alimentară și a evita bolile transmise prin alimente, trebuie să cunoașteți și să respectați normele de igienă pe tot parcursul lanțului alimentar, cu accent special pe acele etape sau procese care necesită manipularea alimentelor.

PROCESE DE MANIPULARE A ALIMENTELOR



Sursa: adaptat din Manualul manipulatorului de alimente.

Prin urmare, urmărind toate etapele lanțului alimentar, se poate afirma că "persoanele care manipulează alimente sunt toate acele persoane care, datorită activității lor profesionale, au contact direct cu alimentele în timpul pregătirii, fabricării, prelucrării, preparării, ambalării, depozitării, transportului, distribuției, vânzării, furnizării și servirii acestora".

În plus, sunt considerați manipulatori cu risc mai ridicat cei ale căror practici de manipulare pot fi decisive în ceea ce privește siguranța alimentelor; acest grup include manipulatorii implicați în pregătirea și manipularea alimentelor preparate pentru vânzare, furnizare și/sau servire directă a consumatorilor sau a colectivităților.

Manipulatorul de alimente este un lucrător care trebuie să aibă obiceiuri de igienă mai stricte decât alți lucrători, datorită responsabilității mari de a crea alimente sigure. Prin urmare, acesta trebuie să adopte un sistem de autocontrol igienic în activitatea sa și să cunoască procesul de preparare și conservare a alimentelor respectând cerințele culinare, sanitare și nutriționale care permit ca alimentele să ajungă la consumator în cele mai bune condiții de calitate, evitând ca în multe cazuri manipulatorul să intervină ca vehicul de transmitere în contaminarea alimentelor, prin acțiuni incorecte și practici igienice greșite.

7.2.1. Etape în procesul de manipulare a alimentelor

Există mai multe etape în procesul de manipulare a alimentelor de la sosirea mărfurilor în unitatea dumneavoastră.

<p>1. Recepția materiilor prime:</p>	<p>Etapă de mare importanță în procesul de fabricare și manipulare a produselor alimentare, care include perioada de timp dintre descărcarea ingredientelor sau a materiilor prime și depozitarea corectă a acestora în depozitele sau camerele industriei.</p> <p>În cazul materiilor prime care constau în materii prime refrigerate sau congelate, trebuie verificat dacă lanțul frigorific nu a fost întrerupt în timpul transportului și acestea trebuie depozitate rapid, fără a fi așezate direct pe podea sau pe</p>
--------------------------------------	--

	<p>suprafețe care pot fi contaminate. În cazul în care aceste materii prime ajung în stare proastă sau dacă lanțul frigorific a fost rupt, acestea trebuie returnate furnizorului.</p> <p>Ar trebui completată o evidență a produselor primite, în care să se noteze cel puțin ziua sosirii, furnizorul, lotul și cantitatea. În cazul produselor reci, ar trebui să se noteze și temperatura la care acestea sosesc.</p>
<p>2. Conservare:</p>	<p>Termenul de valabilitate este perioada maximă în care un aliment își păstrează toate proprietățile organoleptice, nutriționale și sanitare. Conservarea, împreună cu o depozitare adecvată, are ca scop creșterea duratei de valabilitate a alimentelor. Aplicarea frigului și a căldurii asupra alimentelor sunt două dintre principalele metode de conservare, deși există multe altele care diminuează cantitatea de microorganisme prezente în alimente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aplicarea frigului. <p>a. Refrigerarea: După cum am menționat deja, refrigerarea constă în supunerea alimentelor la temperaturi cuprinse între 0° și 5°C, ceea ce va determina microorganismele să se înmulțească mai lent, obținându-se astfel o durată de conservare mai mare.</p> <p>b. Congelarea: În cazul congelării, supunem alimentele la temperaturi sub -18°C. Astfel, microorganismele mor, dar</p>

	<p>activitatea lor este total paralizată, permițând conservarea produsului timp de luni de zile.</p> <p>În acest punct este foarte important să definim lanțul frigorific și importanța acestuia în domeniul alimentar. Este necesar să se mențină frigul (refrigerare sau congelare) la o temperatură adecvată de-a lungul întregului lanț alimentar, adică în toate etapele prin care trece alimentul până când ajunge la consumator. În cazul în care această temperatură nu este menținută, alimentele pot suferi modificări care vor reduce durata de conservare și pot pune în pericol consumatorul.</p> <ul style="list-style-type: none">● Aplicarea de căldură <p>Temperaturile ridicate sunt singurele care distrug microorganismele. Există diferite modalități de aplicare a căldurii asupra produselor:</p> <ol style="list-style-type: none">a. Pasteurizarea: Aceasta constă în supunerea alimentelor la temperaturi apropiate de 80°C. Acest lucru distruge destul de multe microorganisme, dar nu pe toate, de aceea este important ca după pasteurizare aceste alimente să fie ținute la frigider pentru ca eventualele microorganisme care au supraviețuit să nu prolifereze. Termenul de valabilitate al alimentelor supuse acestui tratament termic este scăzut. Ex: laptele pasteurizat.b. Gătitul: Alimentele sunt supuse la temperaturi de aproximativ 100°C. Prin această metodă eliminăm majoritatea
--	---

	<p>microorganismelor, dar nu și sporii acestora. Alimentele supuse acestui tratament își modifică proprietățile organoleptice.</p> <p>c. Sterilizarea: Alimentul este supus unor temperaturi apropiate de 120°C, distrugându-se astfel toate microorganismele din aliment, inclusiv sporii acestora.</p> <p>d. UHT (UHT) Este un sistem în care aplicăm o temperatură ridicată foarte puțin timp, dar suficient pentru a elimina toate microorganismele și sporii acestora, și a face ca alimentul să sufere cât mai puțin de acest tratament termic. Ex: laptele UHT (îl putem păstra în afara frigiderului).</p>
<p>3. Depozitare:</p>	<p>Materiile prime sau produsele finite trebuie depozitate corect pentru a evita contaminarea. În acest scop, trebuie îndeplinite o serie de cerințe esențiale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nu lăsați alimentele în contact direct cu podeaua sau cu pereții. • Nu depozitați produsele alimentare împreună cu produse care le pot contamina, cum ar fi produsele de curățare etc. sau depozitați produse proaspete cu produse finite pentru a evita contaminarea încrucișată. • Nu depășiți capacitatea depozitului sau a camerelor frigorifice, deoarece produsele nu vor fi răcite corespunzător. • Asigurați-vă că produsele care sosesc primele la depozit pleacă primele, astfel încât rotația produselor să fie adecvată și să evităm ca acestea să expire.

	<ul style="list-style-type: none"> • Controlați cel puțin o dată pe zi temperaturile din camerele de depozitare și asigurați-vă că sunt respectate limitele de temperatură corespunzătoare (refrigerare 0°-5°C, congelare -18°C). • Lăsați un spațiu suficient între produse pentru a permite circulația aerului între ele. • Nu lăsați alimente adecvate în apropierea zonei de gunoi sau a zonei de retur. <p>În plus, trebuie respectate datele de expirare / de consum optimizat cerute pentru fiecare produs, așa cum sunt indicate de producător (nu reutilizați produsele după ce au expirat) și nu depozitați produsele în afara ambalajului original.</p>
--	---

7.2.2. Igiena personală pentru persoanele care manipulează alimente.

Comportamentele igienice sunt acele atitudini curate care trebuie reținute și practicate în toate situațiile. Ele se referă la acele obiceiuri care fac posibilă o contaminare mai mică a materiilor prime datorită atitudinilor corecte ale lucrătorului, curățării și dezinfecției instalațiilor și utilajelor, controlului apei, dăunătorilor și curățeniei din industrie. Igiena trebuie respectată sub toate aspectele sale.

Toate acele procese prin care trebuie să treacă materia primă care constituie alimentele pentru a deveni un produs gata să fie utilizat de consumator.

În mod normal, vorbim de manipulare atunci când aceasta este efectuată de cel care manipulează alimentele, dar, la fel, acele acțiuni prin care este tratată carnea, fie că este gătită, tocată sau împănată, sunt tot manipulări.

Bunele practici de manipulare sunt toate acele acțiuni și decizii care au loc în timpul prelucrării alimentelor și care au un efect pozitiv asupra menținerii alimentelor în condiții de

salubritate. Aceste acțiuni ar trebui să fie păstrate și promovate. Împreună, ele constituie manualul de bune practici de manipulare a alimentelor. Acestea includ toate acele practici care, în mod preventiv, reduc riscurile pentru sănătate, cum ar fi contaminarea cu germeni și substanțe dăunătoare.

Igiena alimentară este ansamblul de măsuri necesare pentru a asigura siguranța și salubritatea produselor alimentare. Aceste măsuri acoperă toate etapele de producție până la punctul de vânzare către consumator. Acest lucru înseamnă că igiena trebuie să prezideze orice activitate legată de fabricarea și vânzarea de alimente.

Curățenia unei fabrici depinde în mare măsură de igiena celor care lucrează în ea. Prin urmare, angajații dintr-o fabrică de produse alimentare trebuie să fie conștienți de necesitatea unor bune practici de igienă.

Păstrarea corespunzătoare a produsului, curățenia spațiilor și a ustensilelor etc. nu vor fi de mare folos dacă profesioniștii care manipulează alimentele le contaminatează prin faptul că nu țin cont de anumite comportamente și atitudini.

Persoana care manipulează alimentele are responsabilitatea de a avea o grijă scrupuloasă de a nu adăuga bacterii personale în alimente. Bacteriile provenite din următoarele surse pot trece în alimente prin mâini:

- a) Secrețiile nasului, gâtului și ale pielii; praful, părul și firele de păr libere de pe scalp.
- b) Excrețiile intestinale.
- c) Alte secreții și excreții de la oameni.
- d) Lichidele provenite de la carnea și păsările de curte crude și de la alte alimente, produse deshidratate sub formă de pulbere.
- e) Ustensile și echipamente.
- f) Pânze, prosoape de bucătărie, prosoape pentru uscarea tacâmurilor.

Ar trebui impuse măsuri adecvate și un control eficient pentru a evita contaminarea.

<p>Mâinile</p>	<p>Mâinile sunt principalul agent și vehicul de transmitere a bacteriilor; mâinile trebuie să fie cât mai igienice posibil în orice moment, iar unghiile trebuie să fie scurte, curate și nevopsite.</p> <p>Sursa de contaminare.</p> <p>Contaminarea majoră a mâinilor noastre cu microorganisme patogene este cauzată în principiu de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contaminarea fecală produsă după folosirea toaletei sau manipularea gunoiului. În casă, în plus, trebuie inclusă și contaminarea produsă prin schimbarea scutecelor sau prin atingerea animalelor de companie sau a fecalelor acestora. • Manipularea produselor crude, de obicei cu o contaminare ridicată a suprafeței, cum ar fi carnea, carnea de pasăre, fructele și legumele. • Contaminarea prin contactul cu obiecte utilizate în mod obișnuit de multe persoane, cum ar fi telefonul, banii, mânerele ușilor, balustradele.... • Contaminarea cu secreții produse prin strănut sau tuse, sau prin atingerea diferitelor zone ale corpului contaminate, cum ar fi gura, nasul sau părul. <p>Spălatul pe mâini este un act simplu, dar care nu este întotdeauna efectuat în mod corespunzător. Reglementările pentru persoanele care manipulează alimente prevăd pur și simplu că trebuie să se folosească apă caldă și săpun sau un dezinfectant adecvat. Obiectivul este eliminarea microbiotei tranzitorii. Acest lucru depinde în mare măsură</p>
----------------	--

	<p>de caracteristicile individuale ale fiecărei persoane. Cu toate acestea, există un loc pe mâini unde se creează condiții de micro-mediu favorabile menținerii și dezvoltării microbiene: în jurul și sub unghii. În plus, în actul mecanic de spălare a mâinilor, mai multe zone sunt adesea insuficient spălate, cum ar fi spațiile interdigitale și spatele mâinilor.</p> <p>Spălarea depinde, de asemenea, de tipul de contaminare sau de originea acesteia. Dacă contaminarea este semnificativă, de exemplu, după ce a ieșit din baie, procedura de reducere trebuie să fie mai agresivă decât în alte circumstanțe și se poate efectua o spălare simplă sau dublă cu o perie de unghii. Utilizarea unei perii de unghii are un efect mecanic important pentru eliminarea microbiotei tranzitorii.</p> <p>În toate circumstanțele este esențial să se utilizeze săpun, indiferent dacă acesta are activitate bactericidă sau nebactericidă. Dacă spălarea se realizează în mod corespunzător, nu ar fi necesară utilizarea săpunurilor cu dezinfectanți, deoarece, ca urmare a acțiunii mecanice, se pot obține reduceri importante ale microorganismelor patogene.</p> <p>Cum trebuie spălate mâinile?</p> <ol style="list-style-type: none">1. Udați mâinile cu apă caldă (20-37°C). Apa va elimina cele mai superficiale microorganisme.2. Periați degetele și unghiile. Într-o perie de unghii, adăugați puțin săpun, apoi periați și faceți spumă în principal degetele și
--	--

	<p>unghiile timp de 12-15 secunde; între timp, apa va curge peste degete, încheind procesul când peria și degetele pierd spuma.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Pentru spălarea propriu-zisă, se adaugă săpun pe palmele mâinilor și se freacă bine, efectuând o fricțiune mecanică pe palme, pe spate și în spațiul interdigital și chiar pe brațe. Timpul aproximativ necesar este de aproximativ 20 de secunde. După aceea, degetele, mâinile și brațele trebuie clătite cu apă caldă. 4. În cele din urmă, este necesar să se usuce mâinile folosind prosoape de hârtie de unică folosință. Astfel se evită recontaminarea mâinilor, iar utilizarea uscătoarelor cu aer cald nu este recomandată. Uscarea mâinilor este esențială, deoarece are un efect letal asupra microorganismelor, producând o reducere aproximativă a numărului de microbi de o zecime. <p>Când trebuie spălate mâinile?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Înainte de începerea activității, adică înainte de a începe manipularea alimentelor. 2. La reluarea lucrului, atunci când activitatea a fost întreruptă din orice motiv și a trebuit să atingeți obiecte care nu sunt riguros curate, cum ar fi banii, telefonul sau cheile. 3. De fiecare dată când sunt folosite toaletele. 4. După ce atingeți alimente crude. 5. După ce turnați gunoiul sau atingeți deșeurii. 6. După ce atingeți orice ustensile de curățare (mopuri, găleți etc.). 7. După ce atingeți ochii, urechile, părul sau nasul.
--	---

	<p>8. După ce folosiți o batistă. Este necesar să subliniem, că odată spălate corect mâinile, acestea nu rămân sterile motiv pentru care va fi necesar să se repete procesul de câte ori este necesar pentru a menține o igienă corespunzătoare și pentru a evita în acest fel contaminarea alimentelor.</p>
Părul	<p>Persoana care se ocupă de manipulare ar trebui să aibă părul curat într-o plasă de păr sau o pălărie pentru a evita contaminarea alimentelor cu păr sau mătreață, deoarece părul se reînnoiește continuu și captează murdăria din mediul înconjurător. De asemenea, se recomandă să nu se folosească agrafe de păr pentru a ține pălăriile sau plasele de păr, deoarece acestea pot cădea în alimente și pot cauza contaminarea fizică a acestora.</p>
Ochi, nas și gură.	<p>Microorganismul <i>Staphylococcus aureus</i> provoacă intoxicații alimentare și este prezent în nasul și gura a aproximativ 50% din populație. Aceste microorganisme se răspândesc cu ușurință prin vorbire, tuse sau strănut, astfel încât aceste comportamente trebuie evitate atunci când se manipulează alimente.</p>
Body	<p>Manipulatorii nu trebuie să aibă părul neîngrijit, barba neîngrijită sau lipsa de curățenie personală.</p> <p>Este indicat să facă duș zilnic și să își păstreze pielea cât mai curată pentru a evita prezența unghiilor și a oricărui tip de infecție care ar putea fi periculoasă pentru alimente și pentru consumator.</p>
Îmbrăcămintea	<p>Hainele de lucru sunt doar pentru muncă. În fiecare zi trebuie să fie curate și de culoare deschisă. În cazul în care se utilizează îmbrăcăminte specifică, cum ar fi șorturi, sisteme de protecție, cum ar</p>

	<p>fi mănuși din plasă sau protecții pentru antebrațe, acestea trebuie spălate de câte ori este necesar, în locuri prevăzute în acest scop, cum ar fi cabinele sau dușurile destinate acestui scop.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dacă este posibil, îmbrăcămintea nu ar trebui să aibă buzunare exterioare, iar închiderile ar trebui să evite utilizarea nasturilor. • Hainele de lucru trebuie lăsate exclusiv în dulapuri, care vor fi împărțite în două părți pentru a nu le amesteca cu hainele de stradă. • Cizmele folosite pentru muncă trebuie spălate în afara zonelor de lucru. Un loc va fi alocat în acest scop, dacă este posibil cu mașini de spălat cizme. <p>Nu se recomandă utilizarea mănușilor de cauciuc pentru manipularea alimentelor, deoarece bacteriile pot coloniza interiorul mănușilor. În anumite circumstanțe, se pot purta mănuși de unică folosință, deși acestea trebuie aruncate imediat după utilizare.</p>
Tăieturi și răni	<p>Rănilor sau tăieturilor de pe piele sunt medii ideale pentru dezvoltarea bacteriilor, așa că va fi necesar să le mențineți acoperite cu bandaje adecvate (tifon, plasturi,...) care la rândul lor să fie impermeabilizate cu ajutorul unor mănuși sau degetare și să fie mereu curate.</p>
Bijuterii și obiecte personale.	<p>Se recomandă să nu purtați bijuterii sau obiecte personale (ceasuri, inele, cercei) atunci când manipulați alimente, deoarece, pe lângă faptul că sunt locuri în care tind să se acumuleze murdărie, acestea pot cauza probleme de contaminare fizică dacă se desprind de alimente.</p>

Prin urmare, manipulatorul de alimente este esențial în menținerea unei igiene corespunzătoare și contribuie prin obiceiurile sale la introducerea pe piață a unor alimente sigure, inofensive și de calitate. Cele mai importante obiceiuri pe care acesta trebuie să le respecte sunt:

- Păstrați-vă postul de lucru, uneltele și echipamentul curat și ordonat.
- Dacă suferiți de vreo boală (vărsături, diaree, răceli), trebuie să vă anunțați managerul.
- Păstrați o igienă personală corespunzătoare.
- Respectați regulile de igienă în ceea ce privește îmbrăcămintea și curățenia personală.
- Evitați obiceiurile care ar putea duce la contaminarea alimentelor. Prin urmare, manipulatorii nu trebuie să tușească sau să strănute, să vorbească, să mănânce, să mestecă gumă de mestecat, să fumeze, să se scarpine în păr sau în nas, să poarte bijuterii sau creme care pot transmite mirosul sau gustul alimentelor.

7.3. Cerințe igienico-sanitare ale instalațiilor.

7.3.1. Cerințe generale pentru spațiile utilizate pentru produse alimentare (altele decât cele ambulante sau temporare).

În conformitate cu Regulamentul nr. 852/2004 al Parlamentului European și al Consiliului:

1. Spațiile destinate produselor alimentare trebuie să fie păstrate curate și în bună stare de întreținere.
2. Disponibilitatea, proiectarea, construcția, amplasarea și dimensiunea spațiilor destinate produselor alimentare trebuie:
 - a) Să permită întreținerea, curățarea și/sau dezinfectarea adecvată, să prevină sau să reducă la minimum contaminarea prin aer și să asigure un spațiu de lucru suficient pentru a permite desfășurarea în condiții de igienă a tuturor operațiunilor.
 - b) Să prevină acumularea de murdărie, contactul cu materiale toxice, depunerea de particule pe produsele alimentare și formarea condensului sau a mușchiului nedorit pe suprafețe.
 - c) să permită bunele practici de igienă alimentară, inclusiv protecția împotriva contaminării, în special controlul dăunătorilor.

- d) dacă este necesar, să asigure condiții adecvate de manipulare și depozitare cu temperatură controlată și o capacitate suficientă pentru a permite menținerea produselor alimentare la o temperatură adecvată care poate fi verificată și, dacă este necesar, înregistrată.
3. Trebuie să existe un număr suficient de toalete cu spălare conectate la un sistem de drenaj eficient. Toaletele nu trebuie să comunice direct cu încăperile în care sunt manipulate produsele alimentare.
 4. Trebuie să existe un număr suficient de lavoare, amplasate în mod corespunzător și destinate curățării mâinilor. Chiuvetele pentru spălarea mâinilor ar trebui să fie prevăzute cu apă curentă caldă și rece, precum și cu echipament igienic de curățare și uscare a mâinilor. Atunci când este necesar, instalațiile pentru spălarea produselor alimentare ar trebui să fie separate de cele pentru spălarea mâinilor.
 5. . Ar trebui să fie prevăzute mijloace adecvate și suficiente de ventilație mecanică sau naturală. Ar trebui evitați curenții de aer mecanici dinspre zonele contaminate spre zonele curate. Sistemele de ventilație ar trebui să fie construite astfel încât filtrele și alte piese care trebuie curățate sau înlocuite să fie ușor accesibile.
 6. Toate toaletele ar trebui să dispună de o ventilație naturală sau mecanică suficientă.
 7. Spațiile alimentare ar trebui să dispună de lumină naturală sau artificială adecvată.
 8. Sistemele de evacuare a apelor uzate trebuie să fie suficiente pentru a îndeplini scopul propus și să fie proiectate și construite astfel încât să evite orice risc de contaminare. În cazul în care canalele de scurgere sunt complet sau parțial deschise, acestea trebuie să fie proiectate astfel încât să se asigure că deșeurile nu curg dintr-o zonă contaminată într-o zonă curată, în special într-o zonă în care sunt manipulate produse alimentare care pot prezenta un risc ridicat pentru consumatorul final.
 9. Atunci când este necesar, ar trebui să se asigure facilități adecvate pentru schimbarea personalului.

10. Produsele de curățare și dezinfecție nu ar trebui să fie depozitate în zonele în care sunt manipulate produse alimentare.

7.3.2. Cerințe specifice pentru încăperile în care se prepară, se tratează sau se prelucrează produse alimentare (cu excepția cantinelor și a spațiilor mobile).

1. Proiectarea și amenajarea încăperilor în care produsele alimentare sunt pregătite, tratate sau prelucrate (cu excepția cantinelor și a spațiilor mobile, dar inclusiv a spațiilor conținute în mijloacele de transport) ar trebui să permită bune practici de igienă alimentară, inclusiv protecția împotriva contaminării între și în timpul operațiunilor. În special:

- a) suprafețele podelelor trebuie să fie menținute în stare bună și să fie ușor de curățat și dezinfectat. Acest lucru va necesita utilizarea de materiale impermeabile, neabsorbante, lavabile și netoxice, cu excepția cazului în care operatorii din sectorul alimentar pot convinge autoritatea competentă de caracterul adecvat al altor materiale utilizate. Dacă este cazul, podelele trebuie să permită un drenaj suficient.
- b) suprafețele pereților trebuie să fie menținute în stare bună și să fie ușor de curățat și, dacă este necesar, de dezinfectat. Acest lucru va necesita utilizarea de materiale impermeabile, neabsorbante, lavabile și netoxice; suprafața lor trebuie să fie netedă la o înălțime corespunzătoare operațiunilor care urmează să fie efectuate.
- c) plafoanele (sau, în cazul în care nu există plafoane, suprafața interioară a acoperișului), plafoanele suspendate și alte instalații suspendate trebuie să fie construite și lucrate astfel încât să prevină acumularea de murdărie și să reducă condensarea, formarea de mucegaiuri nedorite și desprinderea de particule.
- d) Ferestrele și alte deschideri care pot fi deschise ar trebui să fie construite astfel încât să prevină acumularea de murdărie, iar cele care pot comunica cu exteriorul ar trebui, dacă este necesar, să fie prevăzute cu plase de protecție împotriva insectelor care pot fi ușor de

îndepărtat pentru curățare. În cazul în care contaminarea ar putea rezulta din deschiderea ferestrelor, acestea ar trebui să rămână închise cu un lacăt în timpul producției.

- e) Ușile ar trebui să fie ușor de curățat și, dacă este necesar, de dezinfectat, necesitând suprafețe netede și neabsorbante.
- f) suprafețele (inclusiv echipamentele) din zonele în care se manipulează alimente și, în special, cele care vin în contact cu alimentele trebuie menținute în stare bună și trebuie să fie ușor de curățat și, dacă este necesar, de dezinfectat, necesitând materiale netede, lavabile, rezistente la coroziune și netoxice.

2. Acolo unde este necesar, se asigură instalații adecvate pentru curățarea, dezinfectarea și depozitarea echipamentelor și a ustensilelor de lucru. Aceste instalații trebuie să fie construite din materiale rezistente la coroziune, să fie ușor de curățat și să aibă o alimentare adecvată cu apă caldă și rece.

3. Se iau măsuri adecvate, atunci când este necesar, pentru spălarea produselor alimentare. Toate chiuvetele sau instalațiile similare pentru spălarea produselor alimentare trebuie să aibă o alimentare adecvată cu apă potabilă caldă și/sau rece și trebuie să fie menținute curate și, dacă este necesar, dezinfectate.

7.3.3. Cerințe privind echipamentele și instalațiile.

Toate articolele, instalațiile și echipamentele care intră în contact cu produsele alimentare:

- Trebuie să fie bine curățate și, dacă este necesar, dezinfectate. Curățarea și dezinfecția trebuie să fie efectuate atât de frecvent cât este necesar pentru a evita orice risc de contaminare.
- Construcția, compoziția și starea de reparare și întreținere a acestora trebuie să reducă la minimum riscul de contaminare și să permită curățarea temeinică și, dacă este necesar, dezinfectarea lor.
- Instalarea lor trebuie să permită o curățare adecvată a echipamentului și a zonei înconjurătoare.

Dacă este necesar, echipamentele trebuie să fie prevăzute cu toate dispozitivele de control adecvate pentru a asigura conformitatea cu obiectivele prezentului regulament.

În cazul în care, pentru a preveni coroziunea echipamentelor și a recipientelor, este necesară utilizarea de aditivi chimici, acest lucru ar trebui să se facă în conformitate cu bunele practici pentru a evita transmiterea de substanțe toxice, mirosuri și gusturi către alimente.

7.3.4. Curățarea și dezinfectarea instalațiilor.

Să determinăm mai întâi câteva concepte:

Curățarea: Eliminarea murdăriei și a resturilor organice cu ajutorul apei și al detergenților. Astfel se reduc unele microorganisme, dar în principal se elimină grăsimea și reziduurile vizibile. Se realizează cu ajutorul detergenților, iar la alegerea acestora este important să se țină cont de materialul articolului sau al suprafeței care trebuie curățat și de natura murdăriei care trebuie îndepărtată. Temperatura recomandată a apei este de 40 °C.

În plus, produsele trebuie păstrate în recipiente originale închise și bine etichetate, în locuri exclusiviste și departe de zonele de depozitare și de prelucrare a produselor.

Dezinfecție: Aceasta constă în eliminarea bacteriilor pe care nu le putem vedea. Se efectuează întotdeauna după curățare. Ar trebui să se utilizeze numai dezinfectanți autorizați în mod corespunzător. După o dezinfecție adecvată, majoritatea microorganismelor de pe suprafețe sunt eliminate, dar nu și formele lor rezistente sau sporii. În acest scop se folosesc dezinfectanți chimici care au o acțiune letală asupra microbilor. Există o gamă largă de dezinfectanți, iar alegerea lor va depinde de:

- Caracteristicile materialelor care trebuie dezinfectate.
- Germenii care trebuie eliminați.
- Concentrația dezinfectantului: adăugarea unei concentrații mai mari decât cea indicată în fișa tehnică a produsului nu va duce la o dezinfecție mai mare, iar o concentrație mai

mică decât cea recomandată nu va elimina toți germenii și poate duce la apariția rezistenței. Pentru a evita aceasta din urmă, se recomandă să se rotească dezinfectanții.

- Timp de acțiune: este esențial să se respecte ceea ce este indicat în fișa tehnică.
- Temperatura apei: în cazul în care se utilizează compuși clorurați, temperatura recomandată este de 10 °C.
- pH-ul soluției.

În toate unitățile în care se manipulează alimente, trebuie să existe un plan de curățare și dezinfecție care să definească în mod clar frecvența curățării și dezinfecției, instrumentele sau suprafețele care urmează să fie supuse acestor procese, natura substanțelor care trebuie eliminate, dozajul produsului care trebuie



utilizat, modul de efectuare a acestor operațiuni (manual sau mecanic) și persoana responsabilă de acestea.

Motivul pentru care se curăță suprafețele și ustensilele care vin în contact cu alimentele și cu mediul înconjurător este acela de a reduce sau de a preveni riscul de contaminare microbiologică sau fizică și de a permite și facilita dezinfecția.

Pentru a atinge aceste obiective, trebuie să se desfășoare o serie de etape:

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

1. Curățarea prealabilă: eliminarea murdăriei vizibile, a resturilor alimentare, a deșeurilor și a grăsimilor; în mod normal, aceasta se va face pe uscat (perii și lopeți) pentru a nu împrăștia murdăria, dacă se efectuează curățarea umedă, se recomandă să se folosească apă rece.
2. Pre-spălare: proiecție de apă la presiune joasă pentru a elimina resturile de pe echipamente; temperatura apei trebuie să fie mai mare de 35-40°C pentru a solubiliza grăsimile și mai mică de 60°C pentru a evita coagularea proteinelor.
3. Curățarea: constă în aplicarea unui detergent pentru a elimina resturile de murdărie. Este convenabil să se efectueze o acțiune mecanică suplimentară, cum ar fi periajul, pentru a îndepărta murdăria.
4. Clătirea: constă în îndepărtarea detergentului și a substanțelor dizolvate cu ajutorul apei sub presiune. Forma jetului de apă și înclinarea acestuia în raport cu suprafața sunt importante pentru a obține un efect bun fără a proiecta reziduuri în mediul înconjurător.
5. Dezinfecție: aplicați dezinfectantul în conformitate cu instrucțiunile producătorului.
6. Clătirea finală: trebuie să fie abundentă și cu apă caldă sau rece, în funcție de dezinfectantul utilizat (caldă dacă este vorba de un compus clorurat).
7. Uscarea: apa se elimină prin scurgere sau cu ajutorul aerului uscat sau a unor prosoape igienice. Multe microorganisme de risc sunt foarte sensibile la condițiile de mediu și sunt distruse prin uscare. Această etapă este importantă pentru a evita prezența unor condiții care favorizează recontaminarea și, de asemenea, pentru a evita formarea de biofilme.

PAȘI PENTRU A EVITA CONTAMINAREA ALIMENTELOR



Sursa: Producție proprie.

Programele de curățare și dezinfecție ar trebui să asigure igienizarea tuturor părților instalației (inclusiv a echipamentului de curățare).

Conformitatea și eficacitatea produselor utilizate și a programelor corespunzătoare ar trebui să fie monitorizate în mod constant și eficient și, dacă este necesar, documentate.

Programele ar trebui să fie pregătite în scris, iar pregătirea lor ar trebui să ia în considerare și, prin urmare, să specifice:

- a) Produsul care urmează să fie prelucrat.
- b) Suprafețele, elementele echipamentului, ustensilele și instalațiile care trebuie curățate.
- c) Metoda de curățare.
- d) Temperatura, presiunea și potabilitatea apei.
- e) Cunoașterea punctelor critice.
- f) Mijloacele disponibile: personal, orar, sisteme, echipamente etc.
- g) Produsele care trebuie utilizate: forma de aplicare, dozajul, timpul de acțiune etc.
- h) Frecvența.
- i) Este important să se dețină un dosar cu fișele tehnice ale produselor.
- j) Înregistrări sau fișe de control al lucrărilor de curățare și dezinfecție.
- k) Sistemul de monitorizare utilizat: inspecții periodice și, dacă este posibil, utilizarea de teste microbiologice.

De-a lungul etapelor lanțului alimentară, există numeroase reziduuri și produse reziduale care iau naștere și trebuie eliminate. Acestea pot provoca mirosuri sau pot fi o sursă activă de contaminare microbiană a alimentelor.

Deșeurile de produse alimentare, subprodusele necomestibile și alte reziduuri ar trebui:

- să fie îndepărtate cât mai repede posibil din încăperile în care sunt depozitate alimentele pentru a se evita acumularea lor, eliminându-le în condiții de igienă și fără a afecta mediul înconjurător (separarea deșeurilor în diferite recipiente: uleiuri uzate, hârtie și carton, plastic și ambalaje, sticlă și materii organice).
- să fie depozitate în containere care se pot închide. Aceste containere trebuie să aibă o construcție adecvată pentru a împiedica accesul dăunătorilor la deșeuri, să fie în stare bună și să fie ușor de curățat și dezinfectat.
- Ar trebui să se ia măsuri adecvate pentru depozitarea și eliminarea lor. Rezervoarele de deșeuri ar trebui să fie proiectate și tratate astfel încât să poată fi menținute curate și lipsite de animale și organisme dăunătoare.

Controlul dăunătorilor

În manipularea alimentelor, numim dăunători prezența animalelor care trăiesc în sau pe alimente și care, în contact cu acestea, produc o alterare sau o contaminare a lor. Aceste animale sunt distructive și cauzează probleme de sănătate, economice și de muncă.

Principali dăunători din industria alimentară sunt:

- Rozătoarele: șobolani și șoareci.
- Insecte: gândaci, furnici, muște, viespi, gândaci, gărgărițe, acarieni.
- Păsări.

Ar trebui implementat un program eficient și continuu de eradicare a insectelor, păsărilor, rozătoarelor și a altor dăunători. Instalațiile și zonele înconjurătoare ar trebui să fie inspectate periodic pentru a se asigura că nu există nicio infestare.

Trebuie să stabilim un plan de dezinsecție și de deratizare a șobolanilor în care să fie indicate în scris următoarele secțiuni:

a) Zonele care urmează să fie tratate: (Indicați fiecare dintre spații și zone).

b) Tratamente: (Indicați metodologia).

- Metoda de aplicare.
- Posibile riscuri de contaminare a alimentelor.
- Riscuri posibile pentru persoane.
- Măsuri de siguranță care trebuie adoptate în timpul aplicării.

c) Produse utilizate. Trebuie să se precizeze următoarele:

- Utilitatea (insecticid, dezinfectant, rodenticid).
- Denumire comercială.
- Compoziția (materia activă a produselor).
- Producătorul și numărul de înregistrare.
- Dozajul și perioada de siguranță.
- Agentul nociv care trebuie controlat.

d) Data începerii și a demarării campaniei.

e) Datele aplicatorului și codul cardului.

În cazul în care programul de dezinsecție și deratizare a șobolanilor este realizat de către firma noastră, toate informațiile de mai sus trebuie să fie consemnate în scris.

În cazul în care acest program este realizat de o firmă autorizată, după fiecare aplicare, firma va emite un certificat de garanție în care vor fi menționate și toate datele de mai sus.

Dacă vreun dăunător invadează unitățile sau zonele din jur, trebuie luate măsuri de eradicare. Măsurile de control care implică tratamentul cu agenți chimici, fizici sau biologici trebuie să fie efectuate numai sub supravegherea directă a personalului care cunoaște temeinic riscurile pentru sănătate asociate cu utilizarea acestor agenți, în special riscurile care pot apărea din cauza reziduurilor reținute în produs.

Dăunătorii sunt controlați prin:

- Adoptarea de măsuri fizice preventive: acestea sunt destinate să împiedice pătrunderea, răspândirea și proliferarea.
- Aplicarea de metode de distrugere a dăunătorilor existenți.
- Măsuri fizice preventive:
- Etanșarea și izolarea ermetică a găurilor și cavitațiilor din structuri, atenție deosebită în puțurile lifturilor și ascensoarelor de marfă, izolarea instalațiilor sanitare și de drenaj.
- Plasarea de protecții pe capacele grătarelor și pe canalizări, ecrane la ferestre.
- Evitarea surselor de atracție, evitarea acumulării de deșeuri în jurul abatorului.
- Depozitarea adecvată, izolarea produselor de podea. Este recomandabil să se lase un culoar în jurul pereților și să nu se depoziteze alimente lângă aceștia.
- Mențineți o separare clară între zonele curate și cele murdare.
- Curățenie:
 - a) Protejarea gunoiului cu containere cu capac și plasarea gunoiului departe de alimente.
 - b) Igienizarea instalațiilor.

În ceea ce privește controlul rozătoarelor, mijloacele de control pot fi:

- a) Fizic: are rezultate limitate și aleatorii, de aceea nu se recomandă utilizarea sa. Printre acestea se numără ultrasunetele, câmpurile magnetice etc.
- b) Mecanic: cele mai frecvent utilizate sunt cleiul vegetal și capcanele.
- c) Chimice: sunt cele mai utilizate în industrie. Acestea au diferite forme de prezentare: pulbere, granule, pastă, bloc etc. Trebuie să se indice pe un plan unde au fost amplasate și trebuie să se țină o evidență a caracteristicilor produselor, a frecvenței de reprovizionare, dacă au fost ingerate, etc.

Programul de combatere a dăunătorilor ar trebui să indice cine este responsabil pentru plasarea produselor, modul în care acestea sunt utilizate etc. În ceea ce privește dezinsecția, mijloacele de combatere pot fi:

- a) Fizice: cele mai frecvente sunt "capcanele luminoase", care constau într-o lumină ultravioletă care atrage insectele către o rețea electricată.
- b) Chimice: sunt insecticide care pot acționa prin ingestie, contact sau inhalare.

Proiectarea și executarea unui plan de tratament specific și a măsurilor chimice preventive, precum și utilizarea produselor autorizate legal, controlul rezultatelor și eliberarea unui certificat, trebuie să fie efectuate de către o firmă specializată și înregistrată cu autorizația pertinentă pentru a efectua dezinsecția și deratizarea.

8. COSTURILE ȘI RISCURILE.

8.1. Greșeli frecvente la înființarea unei afaceri și defalcarea costurilor.

Există unele probleme sau greșeli care se fac la demararea oricărei activități de afaceri. Să aruncăm o privire asupra unora dintre ele în rândurile următoare.

a) Forma de afaceri/organizare juridică greșită.

Ca regulă generală, începeți ca lucrător independent și apoi înființați o societate cu răspundere limitată. Aceasta nu este neapărat cea mai bună opțiune dacă doriți să vă protejați activele în calitate de antreprenor. Evaluați toate formele de societate și beneficiile oferite în țara dumneavoastră.

b) Gândiți-vă mai degrabă la finanțe decât la venituri

Finanțarea este o parte importantă, dar este și mai important să obțineți venituri, ceea ce înseamnă că trebuie să vă concentrați atenția în special asupra clienților dumneavoastră. O greșală frecventă este aceea de a petrece mult timp căutând o finanțare suplimentară care poate să nu fie necesară, în loc să vă concentrați asupra afacerii.

c) Uitarea aspectelor juridice.

Înființarea unei afaceri implică o mulțime de formalități legale și documente. Atunci când începeți o afacere, nu uitați de aspecte precum brevetele de marcă, protecția datelor sau livrarea documentelor în termenele solicitate.

d) Pornirea fără un acord de parteneriat.

Un contract de societate reglementează relația dintre parteneri și îi protejează pe aceștia în cazul unor vânzări viitoare sau al unor majorări de capital. Puține societăți îl întocmesc în momentul constituirii și reprezintă una dintre cele mai mari surse de conflict în viitor.

e) Confundarea facturării cu obținerea plății.

Vânzarea este bună, dar nu înseamnă neapărat că afacerea funcționează. Pentru asta trebuie să fii plătit cu o marjă de profit.

f) Concentrarea doar pe idee.

Nu uitați că execuția este la fel de importantă, sau chiar mai importantă decât a avea o idee bună sau a te baza pe calitatea produsului. A vrea să ieși cu totul perfect este o greșeală frecventă.

g) A fi prea optimist.

Potrivit unui studiu realizat de CB Insights, 29% dintre companii se închid pentru că nu mai au bani. Unul dintre motive este faptul că antreprenorii tind să fie prea optimiști în ceea ce privește previziunile de venituri, dar și în ceea ce privește costurile pe care vor trebui să și le asume. Nu uitați să aveți o rezervă pentru evenimente neprevăzute.

h) Lipsa unui model de afaceri.

Potrivit CB Insights, 17% dintre eșecuri se datorează lansării unui produs fără un model de afaceri bun sau fără a evolua modelul inițial. În plus, 14% au închis pentru că nu au știut cum să execute corect planul de marketing și alte 10% pentru că nu au știut să gestioneze afacerea.

i) Nu au obținut prețul corect.

Acesta este motivul pentru care 18% dintre startup-uri s-au închis, fie pentru că erau prea scumpe, fie pentru că erau prea ieftine și abia acopereau costurile.

8.2. Cum se face o bună determinare a costurilor produsului.

Controlul și buna gestionare a materiilor prime reprezintă un aspect fundamental pentru obținerea de profituri. Ținând evidența produselor pe care le vom folosi pentru prepararea unei rețete, ne va fi mai ușor să calculăm costurile.

Pentru a obține prețul, vom folosi un instrument care ne ajută să determinăm costul total al unui fel de mâncare sau al unui produs prin prisma materiilor prime implicate în prepararea acestuia.



Acesta este un aspect fundamental și esențial în domeniul hotelier și al managementului bucătăriei, cu ajutorul căruia controlăm ce preț să punem pe preparatele noastre pentru a le face profitabile, precum și pentru a controla și optimiza cheltuielile. Cu cuvinte mai simple, este vorba de a da un cost real felului de mâncare sau produsului în funcție de munca care ne costă și de calitatea materiei prime.

8.2.1. Ce ar trebui să fie reflectat în defalcarea costurilor?

- **Ingrediente:** O listă completă a ingredientelor utilizate pentru a realiza produsul.
- **Unitatea achiziționată:** Aceasta este unitatea de măsură în care au fost achiziționate ingredientele de la furnizorii dumneavoastră. Aceasta poate fi orice, de la grame la kilograme, mililitri, litri, etc.
- **Costul unitar de achiziție:** Prețul pe unitatea de măsură de pe factura furnizorului.
- **Randament:** Randamentul este exprimat în procente și reprezintă cantitatea rămasă după tăiere și curățare. De exemplu, greutatea utilizabilă după tăierea și curățarea unei bucăți de carne de 1 000 g poate fi de 700 g (randament de 70%).
- **Costul unitar real:** Costul după ce ați calculat randamentul.
- **Dimensiunea porției:** Cât de mult din fiecare ingredient intră în fiecare porție.

- Costul porției: Costul porției din acel ingredient, calculat cu ajutorul următoarei formule:
Dimensiunea porției x costul unitar real.

Acesta este un punct de plecare pentru calcularea prețului unui produs. Calcularea prețurilor de vânzare ale mâncărilor și produselor este cheia profitabilității unei afaceri. Și nu este vorba doar de cunoașterea tuturor costurilor, ci și de chestiuni legate de strategia de afaceri, poziționare și acceptare pe piață.

Înainte de a trece la calcularea prețurilor produsului dumneavoastră, este important să vă fie clare câteva noțiuni de bază. Printre acestea, și în ceea ce privește strategia de afaceri, ar fi indicat să cunoașteți marja totală de profit, adică ceea ce vă rămâne după ce ați plătit toate cheltuielile de afaceri. Cel mai clar mod de a calcula acest procent este să împărțiți cheltuielile în trei mari categorii: materii prime, costuri cu forța de muncă și cheltuieli cu spațiile.

Consensul general în cadrul industriei tinde să împartă aceste cheltuieli după cum urmează:

Materii prime: în jur de 30%, dar niciodată mai mult de 35%.

Costurile cu forța de muncă: în jur de 35%.

Costurile de ocupare: care includ asigurarea, taxele și autorizațiile, plus ipoteca sau chiria, alimentarea cu energie și curățenia spațiilor, care ar trebui să fie în jur de 20%.

Dacă vă încadrați în aceste cifre, veți obține o marjă de profit brut țintă de aproximativ 15%.

În urma analizei profitului brut, veți avea o bază mai bună pe care să procedați la întocmirea bugetului afacerii, la definirea meniului și la calcularea prețurilor produselor dumneavoastră.

8.2.2. Calcularea prețului final.

Pornind de la defalcarea costurilor, există mai multe metode pentru stabilirea prețului unui produs. Multe dintre aceste metode de stabilire a prețurilor se bazează doar pe criterii subiective și sunt nepotrivite și ineficiente, deoarece nu se concentrează pe informații reale despre produse și pe costurile reale ale acestora. În general, acestea sunt metode care aparțin unei perioade în care instrumentele informatice străluciau prin absență și se bazau mai mult pe comparația cu concurenții sau pe stabilirea unor prețuri considerate rezonabile pentru clienți.

O metodă de calcul a prețului de vânzare trebuie să se bazeze întotdeauna pe criterii obiective, rezultate dintr-o analiză exhaustivă a tuturor cheltuielilor pe care le vom suporta cu activitatea noastră, a marjei de profit brut pe care dorim să o obținem și a studiilor de piață pe care le-am făcut.

Prețurile pe care le stabilim trebuie să fie în concordanță cu calitatea experienței pe care o oferim clientului și cu nivelul mediu de cheltuieli pe care publicul nostru țintă îl consideră adecvat pentru propunerea noastră de valoare, în funcție de poziționarea noastră, de locația noastră etc. Acestea trebuie să fie prețuri atractive pentru consumator și profitabile pentru afacerea dumneavoastră.

Există diferite criterii obiective aplicabile și, deși niciunul dintre ele nu este o metodă 100% infailibilă, vom putea să ne apropiem cât mai mult de rentabilitatea maximă posibilă.

Acestea sunt câteva dintre cele mai importante:

a) Metode premium de preț

Acestea se bazează pe adăugarea unei prime de preț la costul produsului, fără a lua în considerare alte variabile, cum ar fi costurile forței de muncă sau risipa. Nu este o metodă 100%

fiabilă, deoarece trece cu vederea un aspect important pentru evaluarea dumneavoastră, și anume ce sunt dispuși să plătească clienții dumneavoastră pentru preparatele pe care le oferiți.

b) Metoda contribuției marginale

Această metodă reprezintă diferența dintre prețul de vânzare al produsului minus costurile variabile.

- Costurile fixe: Acestea sunt costuri care rămân constante indiferent dacă se produce mai mult sau mai puțin.
- Costuri variabile: Acestea se modifică în funcție de volumul de producție.
- Profit: Acesta corespunde procentului pe care doriți să îl obțineți din costul investit (costuri fixe + costuri variabile).

Exemplu: dacă costul total al unui produs este de 15 euro și dorește să câștige 20% din acest cost, va trebui să vândă produsul cu 18 euro. Profitul său va fi atunci de 3 euro.

c) Metoda procentului de profit din costul alimentelor

Aceasta este probabil una dintre cele mai utilizate metode și se estimează pe baza prețului de cost real al preparatelor pe care le-am făcut anterior, folosind o defalcare a prețurilor, calculând un procent de profit cuprins între 30-35%. Acest procent ar include costurile de risipă, deoarece întotdeauna vor exista deșeuri în timpul preparării, care trebuie luate în considerare, precum și restul costurilor afacerii noastre, fie că sunt fixe sau variabile (chirie, electricitate, apă etc.).

Exercițiul de calcul pe care va trebui să îl realizăm va consta în împărțirea costului unui produs la acest procent, iar în acest fel vom obține prețul fiecăruia dintre produsele pe care le vom

avea la vânzare. Dacă plătești 1 euro pentru un produs, trebuie să percepi un minim de 3,35 euro în momentul vânzării. Poate părea că cereți mult mai mult decât este necesar, dar nu uitați că nu plătiți doar materia primă. Plătiți pentru toată pregătirea acestuia. De asemenea, aveți nevoie de un profit brut suficient pentru a plăti pentru sediul și alte costuri în care veți vinde produsul.

Fiind una dintre cele mai utilizate metode, să o aplicăm la un exemplu de borcan de miere de 250 g și la rezultatele pe care le-am obținut cu defalcarea prețului acestuia:

- Costul real al unui borcan de 250 g de miere: 3,10 €.
- Creșterea procentuală: 35%.
- $3,10 / 0,35 = 8,85$ €

Acest preț poate să nu ni se pară comercial și preferăm să-l stabilim la 8,95€. Marja dvs. brută de profit la acest articol de meniu ar fi tot în intervalul 30-35%, dar prețul este mai atractiv.

9. CONCLUZII

Bine ați venit în această aventură antreprenorială! În acest prim manual v-am învățat elementele de bază ale următoarei dvs. activități și câteva orientări de care trebuie să țineți cont. Proverbul chinezesc spune că "cine nu știe să zâmbească nu ar trebui să deschidă un magazin", așa că am axat acești primi pași ai afacerii dvs. pe deservirea clienților, o sarcină esențială pentru dvs.

Pe de altă parte, pe drumul tău ca antreprenor te vei confrunta cu aspecte legale, ale căror cunoștințe am încercat să ți le facilităm. Este foarte important să vă înarmați cu răbdare și să nu vă fie teamă să faceți primii pași.

Drumul de a începe o afacere, mai ales în mediul rural, vă va oferi multe satisfacții; în primul rând, va trebui să vă asumați propriile responsabilități fără ca alții să vă dirijeze și veți genera valoare adăugată în comunitatea dumneavoastră. Pe scurt, veți fi stăpânul propriului destin.

11. DATELE DE CONTACT ALE AGENȚIILOR NAȚIONALE ȘI LOCALE CARE REGLEMENTEAZĂ ACTIVITATEA DE PGL.

BULGARIA

Înființarea unui PGL în Bulgaria este relativ ușoară. Primul lucru este să contactați Registrul Comerțului din Bulgaria și să solicitați să primiți o licență comercială bulgară. Acest lucru include furnizarea de informații despre societate, cum ar fi numele și adresa, precum și statutul societății și semnătura reprezentantului societății.

Documentele trebuie să fie prezentate în limba bulgară și trebuie plătită o taxă la Registrul Comerțului. După ce documentele sunt acceptate, societatea va primi un certificat comercial și va putea începe operațiunile comerciale. După aceea, trebuie să se efectueze o înregistrare și o certificare din partea Agenției bulgare pentru siguranța alimentară (BFSA).

Agencia Națională

Registrul Comerțului din Bulgaria

<https://portal.registryagency.bg/en/>

Agencia Bulgară pentru Siguranța Alimentelor (BFSA)

Str. Sofroni Vrachanski 19
Bulgaria, Varna, pk9000
+359 /52/ 655 - 801

GRECIA

Sistemul aplicat este același cu cel referitor la înființarea societăților comerciale. În special, este necesar să se dețină un număr de identificare fiscală grec activ (TIN) și să se creeze un nume de utilizator și o parolă (pereche de coduri) în sistemul TAXIS; perechea de coduri reprezintă semnătura electronică a proprietarilor. Pentru cetățenii europeni, este esențial să obțină un număr de TVA grecesc, care se face de la distanță.

Platforma de înregistrare online pentru întreprinderi este deținută de Ministerul Dezvoltării și Investițiilor, iar autoritatea responsabilă este Direcția pentru întreprinderi. Fiecare întreprindere este atribuită electronic unui registru de întreprinderi component, în funcție de locația sediului său. Cererea de înființare a unei societăți comerciale poate fi făcută prin intermediul platformei digitale (<https://eyms.businessportal.gr/auth>) sau personal, fie la registrul comerțului responsabil, fie la un notar autorizat.

Agencia Națională

Ministerul Dezvoltării și Investițiilor, iar autoritatea responsabilă este Direcția Întreprinderi.

<https://eyms.businessportal.gr/auth>

<https://www.gov.gr/sdg/starting-running-and-closing-business/registering-%20Changing-legal-form-of-or-closing-business/general/how-to-start-business-in-%20Grecia>

ITALIA

Procedura de recunoaștere a unei LGP presupune o muncă sinergică a ministerului, care lucrează alături de producători și asociațiile acestora, interacționează cu regiunile în cauză și cu Comisia Europeană.

Legislația definește etapele specifice ale procedurii la nivel național și european, califică părțile îndreptățite să depună o cerere și indică documentația care trebuie prezentată. Cererea de înregistrare a unei LGP trebuie depusă la Ministerul Agriculturii, Alimentației, Pădurilor și Turismului și la regiunea (regiunile) pe teritoriul căreia (căroră) se află producția care face obiectul înregistrării.

Principalele documente care trebuie să însoțească cererea sunt: actul constitutiv și/sau statutul asociației; hotărârea adunării; caietul de sarcini; numele, adresa și datele de contact ale

organismului de control; un raport istoric; un raport tehnic; un raport socio-economic; o cartografie la o scară adecvată care să permită identificarea precisă a zonei de producție; și documentul unic.

Agenția Națională**Ministerul Agriculturii, Alimentației, Pădurilor și Turismului**

Via XX Settembre, 20 00187 Rome
+39 0646651
urp@politicheagricole.gov.it

PORTUGALIA

Pentru a iniția operarea unei LGP, părțile interesate trebuie să completeze formularul Mera Comunicación Previa (MCP), adresat primăriei competente din punct de vedere teritorial, prin acces direct la Ghișeul Întreprinzătorului (BdE) sau prin acces mediat la ghișeele de servicii disponibile.

Agenția Națională**Direcția Generală Activități Economice**

(Regimul juridic al Comerțului, Serviciilor și Activităților de Catering - RJACSR).
Avenida Visconde de Valmor n.º 72
1069-041 Lisbon
+21 791 92 00
rjacsr.apoio@dgae.gov.pt

ROMÂNIA

Pentru a înființa o LGP în România, trebuie mai întâi să vă adresați Registrului Comerțului din România și să solicitați obținerea unei licențe comerciale românești. Acest lucru include furnizarea de informații despre companie, cum ar fi numele și adresa, precum și statutul societății și semnătura reprezentantului acesteia.

După ce compania primește certificatul de comerț, aceasta se poate adresa la Autoritatea Națională Sanitară Veterinară și pentru Siguranța Alimentelor pentru obținerea înregistrării sanitare veterinare și a documentului de siguranță alimentară care este obligatoriu.

Agenția Națională

Ministerul Justiției
Oficiul Național al Registrului Comerțului
Blvd. Unirii nr. 74, bl. J3b, sector 3,
030837 Romania
onrc@onrc.ro
+40 213160804
<https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

**Autoritatea Națională Sanitară Veterinară și pentru
Siguranța Alimentelor.**
Bucharest, Piața Presei Libere nr. 1, Corp D1, Sector 1,
013701 Romania
office@ansvsa.ro
+40 372184977
<http://www.ansvsa.ro/>

SPANIA

Există două ordine în legislația statului spaniol care reglementează reglementările în domeniul hotelier și al unităților de catering, aceste ordine au început în cadrul Ministerului Informației și Turismului, care au fost impuse în 1965.

Principalele regulamente care reglementează barurile, restaurantele și cafenelele din Spania sunt:

- Ordinul din 17 martie 1965 (BOE din 29 martie 1965), de gestionare turistică a restaurantelor, Ministerul Informației și Turismului.
- Ordinul din 18 martie din același an (BOE din 29 martie 1965), de reglementare turistică a cafenelelor, Ministerul Informației și Turismului.

Decretul regal 3484/2000, din 29 decembrie 2000, de stabilire a normelor de igienă pentru prepararea, distribuirea și comercializarea alimentelor preparate.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2001-809#:~:text=A%2D2001%2D809-.Real%20Decreto%203484%2F2000%2C%20de%2029%20de%20diciembre%2C%20por,y%20comercio%20de%20comidas%20preparadas.>

Agenția Națională**Guvernul Spaniei. Ministerul Industriei, Comerțului și Turismului**

D.^a Reyes Maroto Illera
Ministra de Industria, Comercio y Turismo
Paseo de la Castellana 160
28046 Madrid (Spain)
+34 913 494 640

<https://www.mincotur.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>

Agenția Locală**Direcția Generală Turism. Ministerul Culturii, Turismului și Sportului. Extremadura.**

D. Francisco Martín Simón
Director General de Turismo
Avda. de las Comunidades s/n
06800 Mérida, Badajoz (Spain)
+34 924 332 461

dgturismo.ctd@juntaex.es

<https://www.turismoextremadura.com/>

12. STUDII DE CAZ

1. Turist în Dolhești. O destinație rurală unică din România

Turist în Dolhești este o inițiativă locală care se concentrează pe dezvoltarea turismului în zonele rurale, aducând astfel turiști în regiune. Viziunea este de a crea experiențe unice pentru acei oaspeți care preferă vacanțele în mediul rural. Aceștia vor avea ocazia să descopere frumusețile locale, tradiții și obiceiuri nealterate, mâncare gustoasă pregătită de localnici și multe alte activități.

Vă invităm să descoperiți o atracție unică în Europa, unde locuitorii își păstrează cu mândrie tradițiile vechi și valoroase și sunt deschiși să împărtășească gusturile, legendele și ritualurile locale.

...locul perfect pentru o evadare dulce din viața agitată a orașului, unde puteți reînvia amintirile din copilărie, dezvălui locuri ascunse, savura mâncăruri tradiționale și vă puteți conecta cu români autentici, care sunt fericiți cu viața simplă, dar plină de sens pe care o trăiesc.

Doamna Mirela Nechita este fondatoarea inițiativei "Turist în Dolhești" și, cu sprijinul primăriei, al meșteșugarilor și producătorilor locali, aduce turiștii într-un loc minunat și autentic din regiunea de nord-est a României, numit satul Dolhești.

Totul a început cu punerea în valoare a casei în care a copilărit fondatorul inițiativei, situată într-o livadă magnifică, chiar lângă pădure. Au restaurat casa copilăriei, păstrând stilul arhitectural specific acestei zone și transformând-o în casă de oaspeți. Acela a fost momentul în care și-au dat seama de necesitatea de a exploata caracteristicile unice pe care le oferă zona: satul autentic în sine și locuitorii din mediul rural care păstrează cu mândrie tradițiile și obiceiurile,

Tururile sunt ca o călătorie în trecut: "veți descoperi meserii tradiționale, mergem împreună la atelierul fierarului și al brutarului, ne oprim și la moara de porumb veche de 100 de ani, servim bucatele alese în inima pădurii, ascultăm cântece tradiționale interpretate de ansamblul folcloric și facem amintiri pe care nu le veți uita niciodată". Veți înnopta în localuri și vă veți bucura de mâncăruri tradiționale gătite chiar de localnici."

Prin tot ceea ce fac, cei de la Dolhești vor să exprime cât mai frumos valoarea tradiției. Fiecare oală, ulcior, butoi de lemn, fiecare covor, preș sau țesătură cu motive tradiționale are povestea sa și mâinile care le-au creat. Mâncărurile delicioase ale locului, începând cu renumitele plăcinte tradiționale cu brânză (poale-n brâu) și terminând cu ciorbele și brișele cu specific local, vorbesc despre o gastronomie creativă și gustoasă.

<https://www.facebook.com/turistindolhesti>





2. La Elena din Deal. Punct gastronomic local.

Punctul gastronomic local "La Elena din Deal" este un bun etalon de urmat în turism, mai ales pentru familiile care desfășoară activități legate de agricultură, deoarece conceptul urmărește firul obișnuit al unei gospodării.

Punctul gastronomic local a fost deschis în anul 2021 și este situat în județul Bistrița-Năsăud, România.

Proprietara, Elena Rus, a vrut să ducă mai departe pasiunea sa pentru gătit, așa că a lansat această mică afacere în care pregătește rețete de altădată pentru turiștii care îi trec pragul. Multe dintre produsele folosite la prepararea mâncărilor sunt luate de la producătorii locali din zonă sau din ceea ce crește în grădina proprie.

"Este un restaurant de familie, în care servim preparate locale, este o afacere de familie, în care fiecare contribuie cu ceva. Eu fac totul, eu gătesc, eu servesc, eu îi primesc pe oaspeții care îmi trec pragul. Când avem un grup mai mare, vine și familia să ne ajute. Le spun turiștilor o poveste cu fiecare fel de mâncare", spune Elena Rus.

Rețetele sunt moștenite de la părinți și bunici, iar produsele folosite sunt preluate de la producătorii locali din zonă. Povestea punctului gastronomic a început în 2019, când Elena Rus a vrut să facă ceva pe cont propriu, la acea vreme gătea pentru turiștii care ajungeau în satul ei.

Pe lângă latura gastronomică, antreprenoarea îi introduce pe turiști în tradițiile și obiceiurile locului, păstrând o bună parte din lucrurile moștenite de la părinți și bunici.

În fiecare zi, Elena Rus pregătește un meniu diferit pentru turiștii care îi trec pragul, iar în perioadele aglomerate, cum este sezonul estival, are chiar și 50-60 de turiști pe zi. Investiția în acest punct gastronomic nu a fost mare, reprezentând doar costurile privind înființarea firmei și o cerere la Autoritatea Națională Sanitară Veterinară și pentru Siguranța Alimentelor.

Pentru a putea deschide un punct gastronomic local, pe lângă acte, Elena Rus spune că este nevoie doar de două mese amplasate în curte sau chiar în grădină, dar numărul total de turiști care pot fi serviți în același timp nu trebuie să depășească 12 persoane.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100077007134558>



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

3. La Grisha. Punct gastronomic local cu specialități din pește.

Un Punct Gastronomic Local prin care inițiatorii doresc să își promoveze satul ca destinație turistică și gastronomică, să readucă în actualitate arhitectura și tradițiile regiunii și să sprijine producătorii locali.

În comuna Ghindărești, județul Constanța, a fost inaugurat "La Grisha", un nou Punct Gastronomic Local (PGL) care servește preparate tradiționale pe bază de pește. "La Grisha" este situat într-o veche casă lipovenească restaurată și oferă, pe lângă o experiență culinară autentică pe bază de pește, posibilitatea de a cunoaște tradițiile specifice comunității locale de ruși lipoveni și de a petrece timp în natură, pe malul Dunării.

Meniul include binecunoscute specialități de pește pregătite după rețete de familie lipovenești și totul este preparat în casă, cu ingrediente obținute de la pescari și producători locali.

Mai mult decât atât, proprietarul promovează conceptul de cumpărături locale și contribuie la dezvoltarea de noi activități economice în comună, prin promovarea producătorilor locali existenți și a activităților creative și artistice din Ghindărești.

În comuna Ghindărești, populația este formată, în proporție de peste 98%, din ruși lipoveni lipoveni, un grup etnic de origine slavă.

Începând cu secolul al XVIII-lea, numeroși ruși s-au stabilit în teritoriile românești, în special în Dobrogea și în Delta Dunării, fiind cunoscuți aici sub numele de lipoveni. De-a lungul secolelor, lipovenii și-au păstrat cu sfințenie limba, obiceiurile și credința strămoșească, sărbătorindu-și cu mândrie rădăcinile. LGP La Grisha este, de asemenea, un exemplu de implicare a localnicilor în păstrarea și ducerea mai departe a obiceiurilor comunității lor.

<https://www.facebook.com/lagrisha/>



4. Casa VLC Bilbor. Punct gastronomic local.

O familie care s-a întors în satul natal, după o lungă perioadă de muncă în străinătate, înființează un LGP într-una dintre cele mai puțin populate localități din România, atrăgând astfel peste 1000 de turiști pe an.

Sorin Vîlcan împreună cu soția sa, ambii șoferi de remorcă, au aflat despre punctele gastronomice locale, un concept de turism la scară mică, și au decis să investească într-unul în județul Harghita, mai exact în satul Bilbor, considerat unul dintre cele mai nepoluate locuri din România, situat în comuna cu același nume, care are aproximativ 1.500 de gospodării.

"Am început afacerea în 2021. Ne-am întors acasă cu ideea de a valorifica produsele locale autentice și astfel am deschis primul punct gastronomic local din nord-vestul Harghitei, în Bilbor. Am început cu propriile economii și pot spune că nu ai nevoie de mulți bani pentru a începe o afacere, ci de plăcerea de a munci", a declarat Sorin Vîlcan, cofondator al punctului gastronomic local Casa VLC.

Proprietarii sunt foarte mândri că au turiști din toată țara, dar i-au vizitat și grupuri de turiști din Elveția, Slovenia, Cipru și chiar din America. La Casa VLC, turiștii pot găsi produse tradiționale, de casă, precum cârnați, suc de afine, suc de afine, pâna la tocănițe cu ciuperci, carne de vânat.

Cum unii dintre vizitatori doresc să participe la întregul proces de preparare a mâncării, proprietarii oferă și această experiență. Toată mâncarea este preparată în ziua respectivă, iar 90% din produsele folosite de soț și soție provin din propria gospodărie.

Totodată, proprietarii s-au concentrat și pe atragerea familiilor cu copii la Casa VLC, oferindu-le posibilitatea de a face plimbări cu ponei, cu trăsura sau cu sania.

"Bilbor este la capătul lumii, suntem la granița cu Suceava, iar dacă s-ar fi pus la punct infrastructura, cererea ar fi fost alta (mai mare - n. red.). Autoritățile locale sunt încântate de ceea ce am realizat și au spus că ne susțin. În ceea ce mă privește, îi îndrum pe tineri să vină la țară și să facă agroturism, pentru că acesta este viitorul", consideră Vîlcan.

<https://www.facebook.com/pensiunea.casa.vlc/>



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

5. Gastro Local. Platforma punctelor gastronomice locale.

Gastro Local, o platformă dedicată punctelor gastronomice locale, a creat o rețea de peste 20 de gospodării care oferă servicii de masă din produse bazate pe rețete tradiționale și care se află în gospodării țărănești, ferme mici, grajduri sau locuri de pescuit. Acestea sunt localizate în județul Brașov, iar Dorian Lungu, fondatorul Gastro Local din Brașov, intenționează să se extindă în județele Bistrița-Năsăud, Covasna, Harghita, Iași și Neamț.

Este o modalitate de a crea o sinergie comunitară și un model de socializare rurală în jurul actului gastronomic. Are rolul de a oferi vizitatorilor posibilitatea de a servi o masă cu produse tradiționale românești în gospodăriile locale, în zona în care își petrec vacanța, într-o atmosferă rustică, dar cu respectarea normelor de igienă impuse de lege.

Gastro Local își atinge scopul prin crearea unei rețele de încredere, bazată pe aceleași valori comune, pe tradiții și diversitate, printr-o promovare unitară a rețelei, la nivel local/regional/național, folosind intensiv digitalizarea și valorificând spațiul rural.

Creează o colaborare la nivel național a tuturor acestor producători locali, prin exemple de bune practici, schimburi de experiență și alte activități care vizează credibilitatea și creșterea economică a spațiului rural românesc;

Gastro Local oferă, de asemenea, vizibilitate rețelei Gastro Local în fața presei, a turiștilor și a tour-operatorilor interni și externi.

Astfel, dezvoltarea zonelor rurale montane din România pe baza programelor Gastro Local va conduce atât la creșterea numărului de produse din zonele rurale și montane, înregistrate ca rețete sau produse consacrate ale regiunilor și țării, cât și la extinderea pieței și a competitivității preparatelor tradiționale românești.

<https://gastrolocal.ro/>



6. Ghid audio Bulgaria. Ghid turistic personal multilingv pentru tururi de vizitare și excursii de o zi.

- Ghid turistic gratuit al orașului.
- Navigație către locul ales de turist
- Interfață de utilizator multilingvă
- Ghid audio turistic
- Hartă interactivă a orașului
- Blog cu rețete tradiționale și locuri istorice

- Turistul poate beneficia de harta interactivă care îl navighează de la un loc la altul. Acesta o poate primi prin e-mail după ce se înregistrează și furnizează o adresă de e-mail.

- Turistul poate asculta povești elaborate de profesioniști, care conțin nu numai date istorice, ci și fapte și legende interesante despre locurile și artefactele pe care dorește să le vadă.

- Turistul poate asculta povestiri creative în interiorul muzeelor și templelor pe care intenționează să le viziteze.

-Muzica de fundal plăcută, relevantă pentru atmosfera locului respectiv, este adăugată la toate poveștile și face ca experiența cuiva să fie mai interesantă și mai memorabilă.

- Turistul poate alege în ce limbă dorește să asculte o poveste și la fel și prietenii dumneavoastră.

- Turistul poate avea toate instrucțiunile de utilizare a ghidurilor audio, astfel încât să se bucure pe deplin de excursiile sale pe jos în frumoasa țară Bulgaria.

Ghidul turistic personal mobil multilingv, **conceput în special pentru turiștii individuali și/sau pentru grupuri mici și grupuri de prieteni**, este destul de ușor de utilizat, deoarece oricând, atunci când are nevoie, aplicația este disponibilă pe telefonul mobil.

Aplicația mobilă de călătorie Audio Guide Bulgaria oferă **un ghid de călătorie gratuit** pentru a-i ajuta pe turiști să descopere toate cele mai bune lucruri de făcut în orașul sau localitatea care îi interesează - muzee, atracții, magazine și restaurante. Se poate alege dintre tururile gata

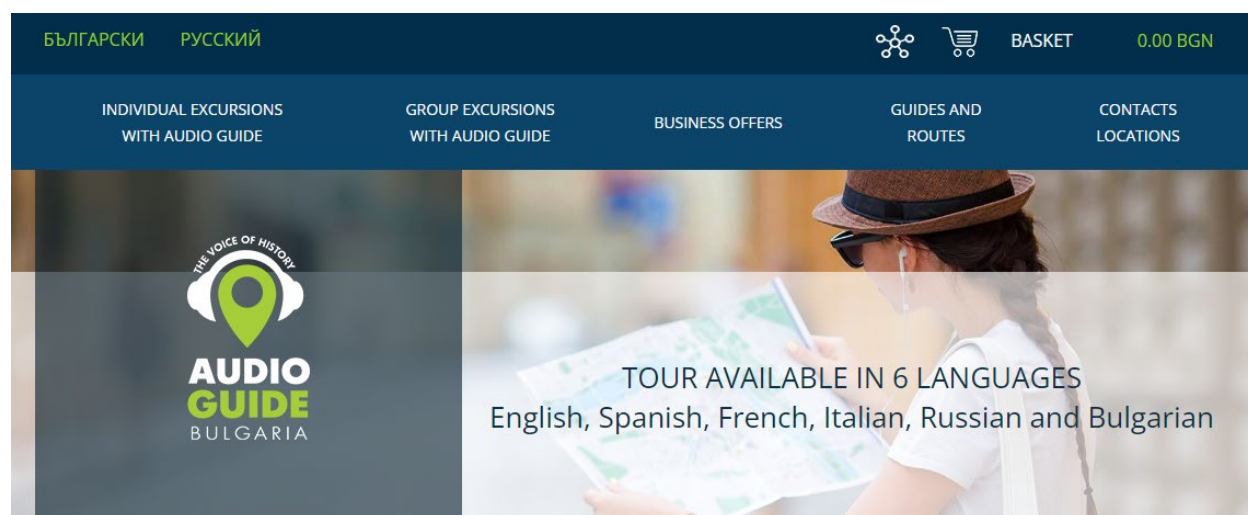
făcute, create de echipa platformei pentru a ghida pe cineva într-un tur și pentru a ajuta turistul să viziteze cele mai populare locuri, să se bucure de povești și să afle despre fapte interesante.

Iar ceea ce o face cea mai atractivă și mai convenabilă este faptul că **cineva poate călători și descoperi Bulgaria pe cont propriu, fără a fi nevoie să se țină de programe planificate în prealabil**. Se poate alege propriul ritm, timpul de odihnă, locurile de vizitat și limba.

<https://www.audio-guide.bg/en/blog/bulgarian-traditional-kitchen-9/>

<https://www.facebook.com/AUDIOTOURBULGARIA>

<https://www.youtube.com/channel/UCVG7X1G4vFwgQkCUQxRjchA>



The screenshot shows the top navigation bar of the Audio Guide Bulgaria website. It includes language options for Bulgarian (БЪЛГАРСКИ) and Russian (РУССКИЙ), a shopping cart icon, and a basket showing 0.00 BGN. Below the navigation bar are five menu items: Individual Excursions with Audio Guide, Group Excursions with Audio Guide, Business Offers, Guides and Routes, and Contacts Locations. The main banner features the Audio Guide Bulgaria logo on the left and a woman wearing a hat and sunglasses looking at a map on the right. Text on the banner reads: "TOUR AVAILABLE IN 6 LANGUAGES English, Spanish, French, Italian, Russian and Bulgarian".

Audio Guide Bulgaria - Your Personal Multilingual Tour Guide
for Sightseeing tours and Day trips



SOFIA

PLOVDIV

NESEBUR

RILA MONASTRY

BOYANSKA CHURCH



AN AUDIO GUIDE DAY TRIP IN SOFIA



A DAY TRIP FROM SOFIA TO PLOVDIV



GUIDE WITH SOFIA GRAFFITI



7. Gotvach.bg (Bonapeti.com). Baza de date cu rețete.

Gotvach.bg este una dintre cele mai mari baze de date care conține diverse rețete, inclusiv rețete tradiționale. Utilizatorii se înregistrează și își pot adăuga propria rețetă cu toate detaliile și fotografiile. Administratorii verifică calitatea conținutului. Ceilalți utilizatori pot comenta și evalua rețetele, precum și încărca imagini, rețete video, articole și pot începe discuții pe forum.

Platforma este ușor și comod de navigat și include un motor de căutare - utilizatorii pot căuta o anumită rețetă după cuvinte cheie, după categorie etc.

În cele din urmă, mesajul planformei a fost tradus în mai multe limbi.

Pagina web este gamificată - cu cât o persoană încarcă mai multe rețete, articole, comentează și dă like-uri, își invită prietenii pe pagină, cu atât are mai multe puncte. Datorită

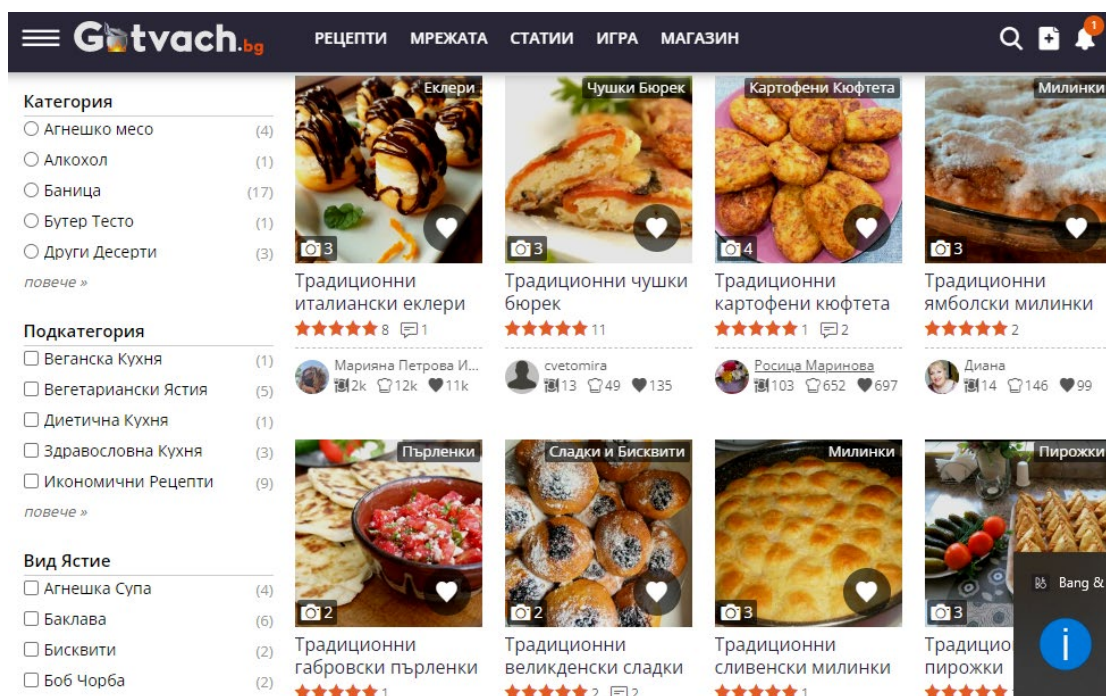
reclamelor de pe pagină și a unui magazin online, platforma își permite să acorde prețuri acestor utilizatori superbi, cum ar fi mașini de cafea, articole de bucătărie, ect. În acest fel, conținutul de bună calitate este creat în mod constant de către utilizatorii platformei.

Platforma este unul dintre cele mai renumite site-uri care conțin rețete din Bulgaria. Datorită popularității sale extreme, site-ul are o mulțime de reclame, ceea ce îl face sustenabil din punct de vedere financiar, dar și puțin împovărat pentru utilizatori.

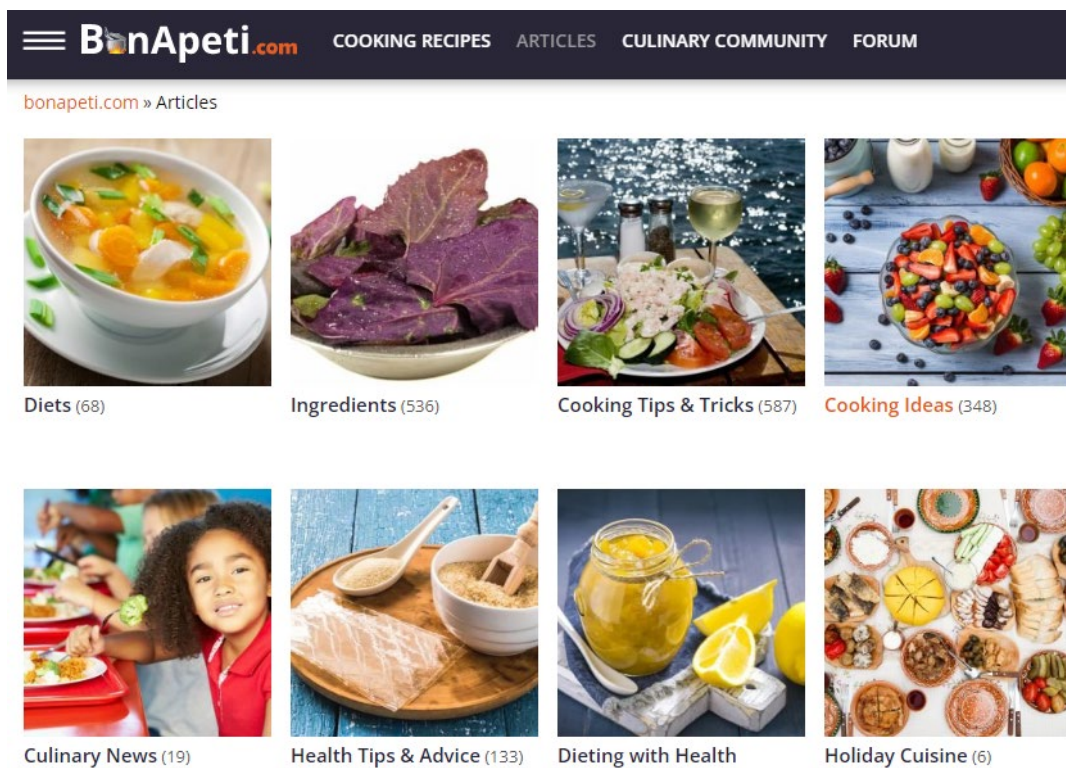
<https://gotvach.bg/>

<https://www.facebook.com/bgotvach>

<https://www.youtube.com/c/GotvachBgVideos>



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.



8. Cooperativă alimentară care unește consumatorii și producătorii de alimente curate.

Misiunea Hrankoop este accesul la hrană curată prin participarea solidară a consumatorilor și producătorilor la producție, distribuție și control. A început în 2010 ca un grup informal, s-a înregistrat ca o cooperativă la sfârșitul anului 2015, iar acum are 74 de membri cu drepturi depline și peste 150 de consumatori și producători asociați. Cooperativa furnizează alimente curate de la ferme din marile orașe.

Principalele activități ale Hrankoop sunt:

- Aprovizionarea cooperativei
- Piețe ale fermierilor
- Evenimente

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

Însoțitoare, dar și importante pentru Hrankoop sunt:

- Acțiuni de solidaritate
- Sprijin social
- Agricultură urbană
- Evenimente educaționale
- Catering cu produse agricole

Cum funcționează Hrankoop?

Hrankoop funcționează în conformitate cu cele 7 principii cooperative:

- Apartenența voluntară și deschisă
- Guvernare democratică de către membri
- Participarea economică a membrilor
- Independența
- Educația
- Cooperare între cooperative
- Grija față de comunitate

Hrankoop nu numai că sprijină producătorii locali prin prezentarea produselor lor, dar încurajează, de asemenea, serviciul voluntar și inițiativele comunitare, precum și agricultura urbană.

Hrankoop este o inițiativă valoroasă nu numai pentru că pune în legătură micii producători cu consumatorii, ci și datorită varietății largi de evenimente pe care le organizează. Printre exemple se numără: o grădină comestibilă educativă, expoziții de fotografie, o serie de evenimente "Salvați solul" și multe altele. Hrankoop este activă în cele mai mari orașe regionale din Bulgaria și continuă să se dezvolte.

<https://www.hrankoop.com/>

<https://www.facebook.com/HrankoopSofia/>

<https://www.youtube.com/channel/UCXQ-UvobU5zXA3BE3bjG8EQ>



ХРАН
КООП
За чиста храна



104

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

9. LocalFood.bg Foundation. Un incubator pentru inițiativele de afaceri alimentare de mică anvergură.

Fundația LocalFood.bg dezvoltă o rețea națională de microîntreprinderi și oferă asistență de specialitate pentru accesul eficient al acestora pe piață și pentru o dezvoltare de succes pe termen lung, în conformitate cu toate cerințele de reglementare.

Fundația este moștenitoarea Asociației Sustainable Society (fondată în 2012 - închisă în 2016), care a administrat primele piețe de fermieri din marile orașe ale țării. Acum a reunit o echipă de experți dedicați dezvoltării pieței alimentare locale în ultimii ani. Pe lângă formare și mentorat, echipa are și misiunea de a avea un impact de durată asupra politicilor privind afacerile alimentare mici și locale.

Unele activități ale organizației sunt susținute de Fundația America pentru Bulgaria.

PROIECTE

- **PENDARA**

PENDARA este un proiect pe termen lung, care își propune să sprijine etapa de lansare a inițiativelor de afaceri alimentare mici de tip start-up, să exploreze potențialul sectorului gri involuntar și să contribuie la reformele în favoarea pieței alimentare locale și de casă.

Principalele activități

- Academia Pendara - un program anual de formare pentru lansarea completă a micilor startup-uri alimentare locale.
- Formare în afaceri - cursuri individuale și în grupuri mici pentru transferul cunoștințelor și experienței de afaceri de la maeștrii în domeniul alimentelor locale către startup-uri.
- Tururi de formare și gastro - vizite organizate la ferme mici și producători de alimente locale pentru a împărtăși cunoștințe și experiență.

- Program de servicii - o suită de servicii concepute special pentru startup-urile din domeniul alimentației locale. Acesta include un serviciu gratuit de întrebări-răspunsuri și teste de afaceri plătite, formare în afaceri, înregistrarea de noi unități mici de producție, abonament lunar de control intern.
- LOCALFOOD.BG

Site-ul principal al fundației, bogat în exemple de funcționare a microîntreprinderilor, resurse, ghiduri

- Colaborarea unei echipe de experți pentru a crea conținut de înaltă calitate;
- Contactarea unor sponsori care pot sprijini această idee (de exemplu, America pentru Bulgaria și alții);
- Oferirea de cursuri de formare și de îndrumare pentru micile întreprinderi;
- Misiune: să aibă un impact de durată asupra politicilor privind întreprinderile alimentare mici și locale;

Platforma are o categorie separată "povești" și prezintă poveștile micilor producători și întreprinderi care păstrează alimentele, semințele și tradițiile bulgare, ceea ce este foarte inspirațional.

<https://www.localfood.bg/foundation/>





10. "Pendara. Piața alimentară locală și turismul rural gastronomic, având ca scop îmbunătățirea mediului de afaceri pentru dezvoltarea acestora.

În Bulgaria, punerea în aplicare a legislației europene rămâne în urmă în ceea ce privește această categorie de produse, iar un întreg mijloc de trai esențial pentru economia locală, cum ar fi prepararea și vânzarea de alimente autentice făcute în casă, este forțat să intre în sectorul informal.

Pendara este un proiect complex și pe termen lung al Fundației LocalFood.bg, a cărei misiune este de a rezolva această problemă și de a face mediul mai favorabil pentru afacerile cu alimente locale.

Echipa Pendara are un impact asupra problemei prin 3 activități principale:

- Ei studiază în detaliu potențialul sectorului gri forțat,
- Ei creează și sprijină dezvoltarea inițiativelor de afaceri alimentare locale,

- Influențează în mod direct reformele în favoarea unei piețe libere pentru alimente locale, autentice și de producție proprie.

Ce face PENDARA:

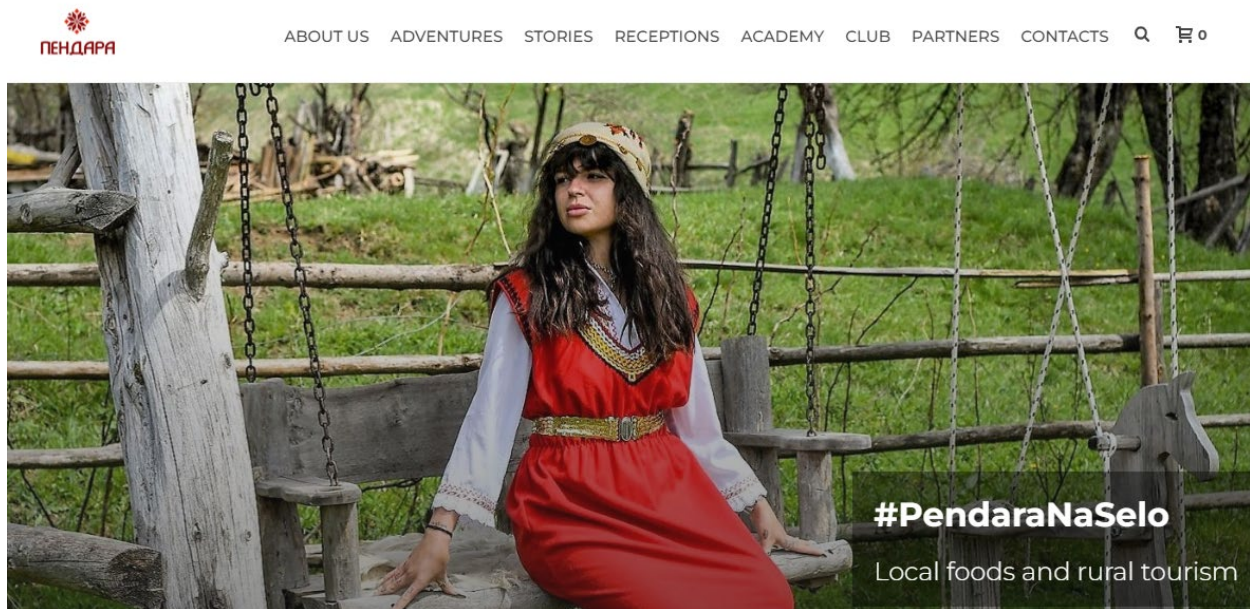
- **Pendara Farmers Markets** - un eveniment urban care aduce producătorii locali de alimente curate direct la consumatori.
- **Pendara Market** - magazin online pentru livrări directe de alimente de la ferme locale;
- **Pendara în sat** - zonă pentru turism rural gastronomic. Acolo se vor găsi pensiuni care oferă mâncare locală, locuri și piețe pentru alimente locale, aventuri prin zonele rurale necunoscute ale Bulgariei.
- **Academia Pendara** - program specializat pentru formarea cuprinzătoare a inițiativelor de mici afaceri în domeniul alimentației locale și al turismului rural gastronomic. Acesta include cursuri online de bază și cursuri specializate în persoană.
- **Club Pendara** - rețea de fermieri, producători, proprietari de pensiuni, restauratori și proprietari de magazine ale căror afaceri mici Pendara le sprijină cu expertiză, rețele și oportunități de dezvoltare.
- Marketing excelent și o viziune atractivă a proiectului.
- Magazin online ușor de utilizat cu alimente produse la nivel local;
- Turism culinar oferit ca o aventură;
- O academie online pentru antreprenorii din domeniul gastronomiei rurale + consultanță în afaceri;

În cazul solicitărilor și în cadrul Clubului Pendara, echipa se angajează **să conecteze și să implementeze parteneriate de afaceri între fermieri**, artizani, proprietari de pensiuni și comercianți precum restauratori, proprietari de cafenele, hoteluri, magazine și investitori. De exemplu, ei oferă servicii de brokeraj atunci când un restaurant mic caută furnizori de produse alimentare de la fermă la masă sau autentice.

<https://pendara.bg/>

<https://www.facebook.com/pendara.bg>

<https://www.youtube.com/channel/UCahbV7ECuaAEgmkQzEkT3aw>





**A STORY ABOUT CHOCOLATE:
SWEET "SOAPS" BY SVOGE AND
VELIZAR PEEV**



**AN APRIL CULINARY SESSION IN
GORNA ARDA**



THE UNKNOWN BLACKSMITH

[> Read More](#)

11. Degustare de ulei de măsline în Alentejo, Portugalia.

O degustare de ulei de măsline în Alentejo, Portugalia, este o activitate pe care mulți vizitatori o caută în aceste zile. De ce? Pentru că este ceva atât de natural și autentic în această regiune. Pentru că măslinii sunt în Alentejo de mii de ani și pentru că uleiul de măsline produs aici este de o calitate excepțională.

Vizitarea pivnițelor de vin este acum o activitate turistică în Alentejo, deoarece vinul Alentejo a câștigat atât de multe premii în întreaga lume.

Aceasta este o experiență unică, deoarece persoana care o vizitează, va fi în contact personal cu povestea incredibilă a unui mic producător îndrăgostit de vechea sa plantație de măslini de peste 6 decenii.

Proprietarii au profitat de faptul că au în proprietatea lor măslini cu o vârstă de peste 2000 de ani. În această proprietate, măslinile sunt culese manual și procesate în aceeași zi pentru a păstra

toate cele mai bune caracteristici ale uleiului de măsline. Astfel de caracteristici fac din uleiul de măsline un produs natural foarte benefic pentru sănătatea oamenilor.

<https://www.visitevora.net/en/olive-oil-tasting-alentejo-portugal/>



12. Vinificator pentru o zi. Experiență în Alentejo, Portugalia.

Datând din 1997, această Adega în stil Alentejo are o suprafață acoperită de aproximativ nouă mii de metri pătrați și este dotată cu cea mai modernă tehnologie de vinificare, o sală de îmbuteliere și pivnițe pentru învechirea vinurilor. În Adega Vila Santa, modernitatea îmbrățișează armonios tradiția centenară portugheză de vinificație. O parte din strugurii destinați celor mai sofisticate vinuri roșii, unde producția respectă regulile ancestrale, sunt călcați în mori de marmură și parțial desciorchinați.

Aspectul inovator al acestei experiențe în Adega Vila Santa este că aveți ocazia să vă creați propriul vin și să deveniți vinificator pentru o zi. De asemenea, puteți degusta vinuri premium și puteți face un Picnic în timp ce degustați vinurile.

<https://www.jportugalramos.com/>





13. Casă rurală Sete Quintas, Portugalia.

Sete Quintas, situată la 25 km de Coimbra, în Retorta, municipalitatea Miranda do Corvo, în inima Portugaliei centrale, scăldată de râul Dueça. Abandonate de mai bine de 60 de ani, aceste foste mori de ulei de măsline și de făină, acum recuperate, păstrează aspectul rustic, combinând piatra tradițională cu lemnul cald; avantaje moderne, precum aer condiționat, wi-fi și televizor, cu simplitatea de altădată.

În total, există trei dormitoare și două case independente, garantând confort și intimitate. De asemenea, puteți vizita Muzeul uleiului de măsline, un omagiu adus măslinului "Galega" (un măslin tipic portughez din această regiune) și strămoșilor noștri și vieții lor cotidiene grele.

Sete Quintas este considerat un studiu de caz inovator, deoarece a fost construit în jurul unui vechi muzeu al uleiului de măsline, abandonat în urmă cu peste 70 de ani, pe care îl puteți

vizita și printre toate obiectele tradiționale dintr-o perioadă în care munca era singurul produs al forței și voinței oamenilor. În muzeul privat, puteți cunoaște procesul artizanal care stă la baza fabricării mult apreciatului ulei de măsline.

<https://sete-quintas.pt/>

<https://www.facebook.com/museudoazeite>





14. Nobre Terra, lichioruri și gemuri tradiționale, Portugalia.

Compania Nobre Terra, situată în Cajados, în municipalitatea Palmela, a fost creată în 2009 de un tânăr cuplu de profesori care a decis să se dedice producției de lichioruri și gemuri, din fructe și plante aromatice produse în ferma lor în agricultură ecologică.

Crearea companiei reprezintă mai mult decât o afacere, reprezintă un stil de viață și opțiunea pentru agricultura ecologică, respectul pentru natură și mediu, aprecierea produselor locale și calitatea și autenticitatea produselor.

Crearea unei microîntreprinderi producătoare de lichioruri tradiționale și dulcețuri fine, din produse locale obținute în fermă, bazate pe recuperarea rețetelor ancestrale și de familie, îmbunătățite prin introducerea de noi ingrediente și arome care au ca rezultat produse de înaltă calitate.

Proiectul a constat în instalarea unei unități de producție de lichioruri și gemuri pe baza fructelor și ierburilor produse în fermă.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>





15. Quinta do Miguel.

Quinta do Miguel, cu o suprafață de 12.000 de metri pătrați, este o escapadă fermecătoare și liniștită, alcătuită din vile separate, studiouri și un loft cu interioare atent proiectate și o grădină idilică plină de o varietate de specii de flori și copaci care trebuie descoperite.

Cu o piscină unică și o cadă cu hidromasaj în aer liber, contopită cu natura înconjurătoare, totul este gândit până la cel mai mic detaliu pentru cei care caută o vacanță liniștită în timpul verii sau o perioadă de odihnă în lunile mai reci

Quinta do Miguel ca o formă de antreprenoriat și inovație în zonele rurale, ținând cont de faptul că se află în Aldeia do Meco, în Sesimbra. Este un turism rafinat, care privilegiază confortul și intimitatea clientului, fără a uita de specificul satului în care se află.

<https://www.nobreterra.pt/index.php>



16. Casa de oaspeți Merlina. La Foresteria La Merlina.

Casa de oaspeți Merlina s-a născut din dorința lui Marco și Luciana de a accepta o nouă provocare profesională. După ce au creat și condus timp de treizeci și cinci de ani una dintre cele mai influente gastronomii din Tortona și din întreaga scenă italiană, au decis că este timpul să se întoarcă în locurile copilăriei lor, în acea fâșie de pământ de la granița dintre Val Curone și Val Borbera.

Datorită valoroasei lucrări de recuperare a unei vile din anii 1970, aflată într-o stare de abandon total (care a durat 6 ani!), în 2016 s-a născut una dintre cele mai dinamice realități ale întregii scene turistice din estul Piemontului, într-unul dintre cele mai spectaculoase locuri din întreaga zonă înconjurătoare.

Pe pantele muntelui Giarolo, între Val Curone și Val Borbera, cu o priveliște uluitoare asupra dealurilor Tortonese și o poziție strategică, Foresteria La Merlina este locul ideal, atât pentru a porni la descoperirea zonei prin potecile sale, care pot fi parcurse atât pe jos, cât și cu noile e-bike-uri, cât și pentru a vă relaxa la piscină cu un cocktail în mână, contemplând apusul de soare.

Cele 4 camere confortabile, fiecare denumită după un soi de struguri tipic local, sunt pregătite să vă întâmpine și să vă ofere momente magice de relaxare.

În această structură, oaspeții se pot bucura de un Restaurant cu aproximativ 30 de locuri: puteți găsi o bucătărie care pune în valoare teritoriul și folosește alimente produse direct de proprietari și, în același timp, animale crescute de aceștia.

În plus, puteți găsi patru camere cu vedere spre piscină pentru a vă opri și a vă odihni după o cină sau pentru a profita din plin de această facilitate, care oferă, de asemenea, o piscină cu vedere spre vale, întinderi de pajiști unde puteți face MTB, echitație, trekking sau pur și simplu să vă relaxați în natură.

Scopul acestei facilități este de a pune în valoare produsele culinare, oferind oamenilor posibilitatea de a gusta produse locale reale din zona înconjurătoare.

Un exemplu clar al acestei dorințe este cu siguranță creșterea porcilor în sălbăticie.

A fost un vis devenit realitate pentru proprietari de a aduce produsele de creștere a animalelor pe mesele clienților lor. Pentru a oferi posibilitatea oricui dorește să urmărească creșterea și prelucrarea cărnii, astfel încât să se bucure de un produs autentic și certificat sub semnul calității. Ei doresc să își facă cultura și tradiția culinară accesibile tuturor clienților prin creșterea directă a porcilor lor.

De aceea, ei oferă acum posibilitatea de a aduce pe masă carnea lor de porc cu două tipuri de produse: "bucăți proaspete" și "mezeluri" (inclusiv faimosul lor salam "Îngeri cu sfoară") condimentate de la trei la douăsprezece luni, în pivnițele vechi de piatră din văile noastre.

Urmând filiera proaspătă, puteți alege dintre următoarele bucăți de carne:

- Lonza
- Coppa
- Salamelle
- Cârnați
- Șnițel
- Coaste
- Cotechino
- Mușchi

În timp ce dacă doriți să gustați mezelurile lor, puteți alege dintre următoarele produse:

- Salamul "Noble" cu condimente de la trei la șase luni.
- Salamul "Cucito" cu condimente de la șase până la douăsprezece luni.
- Cacciatorini cu condimente de la treizeci de zile.
- Pancetta condimentată de peste douăsprezece luni.

- Coppa maturată peste șase luni
- Salam fiert

Dar de ce să alegeți produsele de la Merlina Guest House:

Ce consumă porcii: La pensiune își cresc porcii în sălbăticie, completându-le dieta cu furaje și cereale din ferma proprie.

Unde trăiesc porcii? Porcii trăiesc la aproximativ 700 de metri de pensiune, într-o zonă verde protejată cu o suprafață de peste un hectar, printre pajiști și păduri virgine.

De ce să alegeți această oportunitate: este un nou mod de a înțelege economia gastronomică și domestică. Vă oferă șansa de a face comunitatea pentru gestionarea și achiziționarea directă a unui porc, astfel încât să nu fie generat niciun surplus sau risipă de alimente și să puteți fi siguri de proveniența și calitatea mâncării dumneavoastră.

O altă mare propunere a acestei unități este serviciul E-BIKE cu asistență la pedalare.

De fapt, este posibil să admirați priveliștile frumoase și să vă cufundați în natură pedalând pe trasee de dificultate variabilă, pe drumuri de pământ sau asfaltate, bucurându-vă de pedalarea asistată a E-BIKES-urilor lor.

www.foresteriamerlina.it





17. Lindhouse. Casa de la țară.

Lindhouse este o casă de țară mică, cu două apartamente, situată la capătul unui drum fără ieșire. La câțiva kilometri de Alba și Asti, este o soluție excelentă pentru cei care doresc să aibă propriul apartament pentru a petrece vacanțe plăcute, înconjurați de verdeață. Casa este aproape de centrul istoric al orașului Govone, care oferă toate serviciile necesare, cum ar fi restaurante, baruri, farmacie și supermarket.

Casa este simplă, dar deosebită. Două apartamente mici, dar extrem de confortabile, mobilate cu mobilier simplu, dar făcut manual de către gazde, potrivite pentru vacanțe liniștite și senine. Lindhouse este prietenoasă cu bicicliștii și bicicliștii: depozit de biciclete închis și acoperit, cameră de întreținere, facilități pentru spălarea bicicletei și a hainelor de sport și sugestii de excursii.

Gazdele sunt Andrea, Sara și Linda. Totul a început când au decis să își crească fiica într-un loc liniștit și senin, unde să poată alerga liber și să crească înconjurată de natură. Așa că în 2016 au cumpărat două căsuțe care împart o curte și o verandă veche.

Bucată cu bucată, încearcă să dea o nouă viață acestor două clădiri, respectând în același timp structura lor originală. Un alt aspect important este faptul că Lindhouse este prietenoasă cu mediul: într-o lume în continuă schimbare, ei au decis să își facă partea lor de contribuție încercând, acolo unde este posibil, să facă alegeri responsabile și să respecte natura care ne înconjoară. Astfel, casa lor a devenit ecologică atât în exterior, cât și în interior.

Lindhouse se află în Govone, un orașel liniștit, înconjurat de dealurile din regiunea Roero. Grădina mică a casei este dotată cu mese, scaune, șezlonguri și un hamac confortabil pentru a profita la maximum de zilele însorite. În jurul casei există numeroase trasee pentru drumeții sau ciclism montan. Puteți ajunge cu ușurință la San Damiano, renumit pentru festivalurile sale fantastice de vară, sau la Priocca și Canale.

Intrarea în casă este pe o mică terasă pe care vara o echipăm cu un set de luat masa pentru a vă relaxa și a vă bucura de priveliște. Imediat ce intrați, veți găsi zona de living cu bucătăria

complet echipată, ideală pentru sejururi mai lungi, masa de luat masa, televizorul și patul din dulap pentru un al treilea oaspete. În bucătărie veți găsi, gratuit, un ceainic, un aparat de cafea cu doze, gemuri, prăjituri și ceaiuri din plante.

Cald și confortabil iarna, răcoros și luminos vara, dormitorul este simplu, dar extrem de confortabil. Am proiectat și construit mobilierul pe care îl veți găsi în cameră, folosind materiale naturale și reciclate. Camera este dotată cu aer condiționat, două ferestre cu vedere spre grădină și un pat dublu confortabil. De asemenea, putem adăuga un pat cu balustrade pentru micuțul dumneavoastră. Luminile și lumânările creează atmosfera potrivită pentru vacanța dumneavoastră relaxantă.

În fiecare dimineață veți găsi un coș de picnic în fața ușii cu micul dejun, plin până la refuz cu delicatese locale și prăjituri de casă.

Ei se angajează să se aprovizioneze în mod responsabil cu toate alimentele pe care le folosesc pentru mesele lor, într-un efort de a avea un impact pozitiv în această lume în continuă schimbare. Puteți mânca ce vă place și unde vă place!

Puteți chiar să vă aduceți coșul în grădină pentru un mic dejun în aer liber, dacă vremea permite.

Dar de ce să vizitați regiunea Langhe și Roero, vă întrebați?

Există atât de multe motive pentru a vizita regiunea Langhe și Roero, în orice moment al anului: castele vechi, peisaje frumoase și o cultură culinară și viticolă fascinantă.

Haideți să descoperim mai multe detalii despre această parte a Piemontului.

Așezată între două râuri, Tanaro și Bormida, această zonă este cunoscută pentru frumoasele sale dealuri și văi ondulate, mărginite de viță de vie (așa-numita Bassa Langa), precum și pentru satele sale fortificate înconjurate de păduri și câmpuri de alune (fascinanta Alta Langa). Alba este unul dintre cele mai importante orașe ale sale, renumit în întreaga lume pentru licitația de trufe, pentru vin și pentru numeroasele sale delicii culinare.

Barolo este, de asemenea, un oraș care nu trebuie ratat, acesta întruchipează esența unuia dintre cele mai nobile vinuri din Piemont, care poartă același nume. Regiunea Langhe este

frumoasă pe tot parcursul anului, chiar dacă toamna este pur și simplu magică, datorită frunzișului minunat.

În ceea ce privește Roero, în primul rând, Roero este numele unei zone geografice și istorice din Piemont, care cuprinde 24 de comune, situate în partea de nord-est a provinciei Cuneo. Malul stâng al râului Tanaro separă această zonă de Langhe, care, împreună cu Monferrato, este în prezent inclusă în patrimoniul mondial UNESCO.

Regiunea Roero se întinde până în provinciile Torino și Asti și este o destinație excelentă pentru oricine dorește să se relaxeze și să evadeze din oraș. Aici veți găsi mâncare și vinuri excelente, peisaje frumoase și trasee excelente pentru sporturi în aer liber.

Un aspect cu siguranță inovator pe care îl oferă această unitate este reprezentat de experiențele pe care le oferă clienților săi: de fapt, gazdele, în parteneriat cu TourDivini, un operator turistic din zonă, au selectat câteva dintre experiențele care pot fi trăite în zona lor și, bineînțeles, le recomandă pe toate!

Printre acestea se numără:

- Vizită la fabrica de lactate Altalanga (prezidiu slow food) cu explicații despre modul de creștere a caprelor, colectarea laptelui exclusiv din producția proprie, vizitarea atelierului de producție strict manuală, a peșterilor de depozitare și a fermei cu animalele, libere să păască.

Experiența se va încheia cu un prânz de degustare de brânz cu brânzeturi făcute după rețete străvechi.

- Lecție de gătit paste proaspete cu bunica Francesca:

În casă, împreună cu mama proprietarilor, Nonna Francesca, oaspeții pot descoperi toate secretele preparării pastelor proaspete cu ouă. O jumătate de zi petrecută împreună pentru a trăi o experiență de familie italiană autentică.

- Cină în podgorii:

Cină și muzică la lumina lunii printre viile din Roero. Eveniment magic, visul unei nopți de sfârșit de vară pentru a vă cufunda în atmosfera străveche a dealurilor și a trăi o experiență unică. Mese lungi cuibărite printre podgorii vechi de secole, cu meniu de degustare piemonteză și

vin din belșug.

- Crearea propriei esențe:

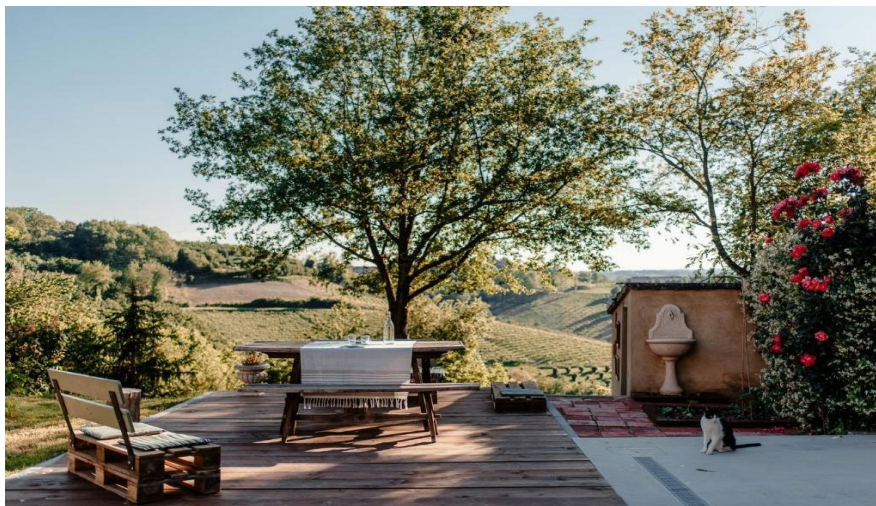
Seminar interactiv de 1½ oră condus de un Maître Parfumeur, care îi va purta pe participanți prin istoria parfumului, a uleiurilor esențiale și a ierburilor, combinat cu o degustare multisenzorială de ierburi, mirodenii, esențe și infuzii pentru a le permite participanților să se îndrepte spre propriul parfum. Experiența se încheie cu crearea propriului parfum și, dacă se dorește, cu un prânz sau un aperitiv.

- Atelier de plante medicinale și curs de gătit pe teme:

Atelierul durează aproximativ 2-3 ore sub îndrumarea unui expert în domeniu, dar și a unui naturopat și bucătar. Expertul îi va îndruma pe oaspeți să învețe cum să includă plantele în rețete, cum să beneficieze de utilizarea lor, care sunt proprietățile lor, cum să le dozeze și să le folosească pentru mâncăruri tradiționale, rețete sănătoase, decocturi și ceaiuri din plante. O parte din cursul educațional va fi dedicată plantelor în cosmetică.

<https://www.lindhouse.it/>





18. Ferma ecologică din Etna. Agriturismo Biologico dell'Etna.

Ferma este situată pe pantele Etnei, la 550 m deasupra nivelului mării, într-unul dintre cele mai vechi și mai fascinante sate de pe Etna, Trecastagni, numit "Belvedere al Etnei". Etna este cel

127

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

mai înalt vulcan activ din Europa, ale cărui fluxuri de lavă oferă o priveliște unică, sugestivă și uimitoare.

În acest context este amplasat Agriturismo Biologico dell'Etna, într-un loc sănătos și odihnitor, proaspăt vara și blând iarna, plin de culori și parfumuri care permit un sejur plăcut. Are o suprafață de aproximativ 2 hectare, cultivate cu plante fructifere și legume în sistem de gestionare biologică (certIFICATE AIAB) din 1988, care, împreună cu alte produse, cum ar fi gemurile biologice fără zahăr, sunt vândute direct în fermă.

Clădirea, recent restructurată complet, bine rafinată cu uși de nuc și cu podele din "bumbac" Sicilia, oferă ospitalitate pe tot parcursul anului, cu sejururi de cel puțin două nopți. Oaspeții au acces la cinci camere, fiecare cu intrare independentă, complet mobilate și cu baie privată, pentru un total de nouă paturi. Toate camerele sunt dotate cu apă caldă, încălzire, aer condiționat cu plafoniere. La dispoziția oaspeților, un loc de joacă pentru copii. Parcare gratuită în interiorul companiei. Posibilitatea de a încărca o mașină electrică, gratuit (în funcție de disponibilitate). În 2009, clădirea a fost dotată cu panouri solare, în conformitate cu politicile sale de mediu și de economisire a energiei. În împrejurimile localității Trecastagni se pot practica diverse sporturi: schi de iarnă, excursii pe Muntele Etna, patinaj pe gheață, excursii cu barca și înot de-a lungul coastei ionice, echitație, fotbal, tenis, gimnastică, karting, plimbări cu bicicleta și mountain-bike, drumeții pe potecile Munților S. Nicolò, Gorna și Ilice. Pentru cei care preferă golful, există un teren de golf la 20 km. În timpul șederii la fermă, oaspeții vor primi gratuit depliante cu trasee către locurile de interes, pentru a le permite să-și organizeze cât mai bine sejurul. De mare interes este vizitarea muntelui Etna și a Parcului Etnai, care începe la doar 2 km de Farmhouse. Apropierea de intrarea pe autostradă îi permite să ajungă rapid în provinciile Siracusa, Ragusa, Enna și Agrigento.

Un punct forte și o inovație a acestei ferme este cu siguranță traseul numit "Etna Wine Route", care le permite oaspeților să ia contact cu realitatea viticolă a zonei.

Organic Farmhouse of Etna, este excelent conectat, pentru a începe un traseu pe "Ruta vinului Etna" și cu toate itinerariile culturale, istorice, naturaliste și enogastronomice ale

teritoriului ionic și ale Siciliei de est. Le puteți alege pe cele care se potrivesc cel mai bine poftei de cunoaștere (Itinerar maritim, montan, religios, traseul castelelor). Împreună cu gazdele, puteți reuni, de-a lungul unor trasee diferite, diversele alternative ale celor enumerate mai sus, astfel încât să combinați utilul cu plăcutul. În acest context, găsim o sinteză a modului în care își petrec zilele Oaspeții noștri curioși și dornici au ocazia de a aduce o amintire de neșters a tuturor lucrurilor pe care le pot admira în timpul călătoriilor lor în această minunată și spectaculoasă insulă "Sicilia".

De la Ferma ecologică de pe Etna, pornim pe primul traseu al "Drumului vinului de pe Etna", cu o vizită la Cramele Grupului Nicosia, pentru a ne aproviziona sau a degusta vinurile "Etna Rosso" și "Etna Bianco" produse în zona Trecastagni, (posibilitatea unui tur ghidat al podgoriilor Grupului Nicosia, care au răsărit pe Muntele Gorna și Muntele Cava), de-a lungul drumului putem admira zidurile de piatră uscată care susțin terenul pe care răsar podgoriile și livezile, putem vedea Eramo di S. Emilia și Peștera Comună pentru a coborî în vale până în spatele Monte Serra oaspeții vor întâlni muzeul "MULA" de Lava. După aceea, ne întoarcem pe "Drumul vinului Etna" cu o vizită la Vinăria Monte Serra a Dr. Giuseppe Benanti din Viagrande, producător de vinuri D.O.C., unde pot fi degustate vinuri speciale, îngrijite în toate detaliile de maeștrii vinificatori experți. La o aruncătură de băț, în Viagrande, se află fabrica de lichioruri Nonna Rufina, care produce lichioruri cu arome deosebite, pentru a menționa câteva, cum ar fi cele cu "Laurel". "Ardei iute" și "Fenicul". Coborâm spre Aci Bonaccorsi și apoi spre Valverde, pe "Etna Wine Road" întâlnim fabrica de lichioruri Le Antiche Delizie, ne vom aproviziona cu lichiorul "Elisir dell'Etna" sau cu Rosoli di Mandarino sau Arancio produse prin metoda ecologică. Trecând prin orașul Aci Catena, este obligatorie o vizită în zona arheologică Reitana din Aci S. Nicolò, unde găsim Băile Achileene din Santa Venera al Pozzo și câteva mori de apă vechi. Continuăm călătoria spre Acireale pentru o vizită în centrul istoric plin de clădiri și biserici în stil baroc. O vizită la Azienda Autonoma delle Terme di Acireale, continuând spre Aci Trezza, făcută celebră de Homer în Odiseea și de Giovanni Verga în romanul "I Malavoglia." pentru o cină cu fructe de mare, urmată de o scurtă vizită la Aci Castello, la celebrul castel normand. La final, oaspeții se vor întoarce la Fermă.

www.agruturismobiologicoetna.it



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

19. Ferma Falcare. Agroturism Falcare.

Ferma Falcare este situată la aproximativ 550 de metri deasupra nivelului mării, în frumosul peisaj al platoului din Parcul Național Gargano. Cazarea în această casă vă permite să vă obișnuiți cu ideea unei vieți mai liniștite, dictată de ritmurile naturii, într-un loc plin de sugestie pitorească, liniște și pace pe tot parcursul anului.

Familia care a pornit pe acest drum al vieții a locuit întotdeauna în orașul vecin Cagnano Varano, cultivând pământul de pe acest platou încă din anii 1970, cu culturi de grâu și leguminoase. În anul 2000 au decis să înceapă realitatea lor ca o companie agroturistică și de atunci nu au încetat niciodată să o facă cu pasiune și dedicare. Este un tip de companie care este încă administrată de familie, în care activitatea agricolă este inclusă la cea agroturistică, unde Aldo și Dina, cei care au început această companie acum mai bine de 20 de ani, sunt o parte activă a vieții organizaționale a acestei realități, susținuți de copiii și nepoții lor.

Există mai multe servicii interesante pe care le oferă acest tip de unitate.

În primul rând, sunt cele de cazare.

Oaspeții sunt cazați în camere duble, triple sau apartamente, toate cu intrare independentă, înconjurată de verdețură și cu un decor simplu și rustic, care vă vor perfecționa zilele de relaxare în cuplu sau cu întreaga familie.

În ceea ce privește restaurantul, oferă pentru micul dejun, prânz și cină specialitățile fermei lor, cu mare atenție la producția ecologică: laptele, produsele lactate, legumele de sezon, leguminoasele și carnea sunt din producția și creșterea proprie, servite într-o atmosferă familială în sala de restaurant.

Pe de altă parte, pentru iubitorii de sport, în interiorul unității noastre se află Parcul de Aventură, un traseu cu 5 nivele de dificultate, format din poduri tibetane și scripeți pe copacii din pădure. În plus, puteți profita de Traseul Naturii și de Traseul Vieții, dotate cu bănci și indicații pentru exerciții și antrenamente imersate în pădure.

În plus, o vacanță la fermă poate fi o oportunitate de a face drumeții în pădurile înalte din Valle Ragusa, Pădurea Umbra, Bosco Quarto, dar și un loc ideal pentru a ajunge la San Giovanni Rotondo, orașul Sfântul Pio, Monte Sant'Angelo cu Grota Sf. Mihail, un sit al Patrimoniului Mondial UNESCO, și diversele sate din Gargano, cum ar fi peștera caracteristică a Sfântului Mihail din Cagnano Varano și minunata coastă Gargano încadrată de Marea Adriatică, la doar douăzeci de minute distanță, Rodi Garganico, Peschici, Vieste, Mattinata, lacurile maritime Varano și Lesina și lacul Salso.

www.agriturismofalcare.com





20. Domeniul Bramasole. Tenuta Bramasole.

Estate s-a născut din pasiunea pentru creșterea câinilor de rasă pură a lui Julius & Stephen, soți și tați de curcubeu.

În timp, creșterea câinilor s-a extins, iar dorința de a extinde această pasiune pentru animale s-a născut.

Astfel s-a născut Tenuta Agricola Brama Sole, o unitate de 32.000 de metri pătrați în Inveruno, în zona Castanese, care, pe lângă câini, găzduiește multe animale, cele care acum formează Ferma Educațională.

Structurile Estate și Club House sunt create acordând atenție sustenabilității și ecologiei, atât de mult încât multe dintre piesele care alcătuiesc cele două spații provin dintr-o veche fermă abandonată și dezmembrată din zona Vercelli.

Bucătăria de la Brama Sole Estate este o bucătărie predominant lombardă și KM0: ceea ce nu este produs pe Estate este achiziționat de la mici întreprinderi locale care furnizează produse lactate, mezeluri, orez și permit ca bucătăria să fie contemporană și de înaltă calitate.

Dorința proprietarilor este ca Estate și întregul său complex să fie percepute și trăite ca un loc de deschidere, relaxare și libertate: aici fiecare este liber să fie cine este și - respectând pe ceilalți și regulile - să facă ceea ce dorește.

Vreți să veniți îmbrăcați ca un arlechin? Puteți, simțiți-vă liberi să fiți ceea ce vă face să vă simțiți bine!

Unul dintre avantajele pe care le oferă acest domeniu este acela de a le oferi clienților posibilitatea de a intra în contact cu natura prin intermediul fermei educaționale.

Animalele din fermă au doar funcții expoziționale și educative: adulții și copiii interesați de lumea animalelor pot înțelege comportamentele și obiceiurile acestora.

Toate animalele au fost născute și crescute în captivitate, iar unele au fost salvate din situații dificile pentru bunăstarea lor (maltratare, malnutriție etc.): le-am adus la Fermă pentru ca singurul lor gând să fie să se hrănească și să fie bine.

Puteți să vă plimbați printre animale, să le cunoașteți și, dacă doriți, să vă bucurați de unul dintre coșurile noastre de picnic în timp ce luați prânzul la o distanță de mers pe jos de ele.

În timpul săptămânii, școlile de toate gradele și nivelurile sunt binevenite să audă despre istoria animalelor NOASTRE și să viziteze muzeul nostru de echipamente agricole de modă veche, astfel încât să puteți redescoperi munca bunicilor noștri direct din echipamentele pe care le-au folosit.

Un alt aspect inovator este cu siguranță piața de antichități și modernitate.

De fapt, atunci când cei doi proprietari au deschis Domeniul, l-au imaginat ca pe un loc care unește oamenii, nu doar datorită bucătăriei și Fermei Educative, ci și prin evenimentele organizate care oferă tuturor posibilitatea de a fi protagoniștii unui teritoriu.

Așa s-a născut târgul Estate: o zi în care oricine dorește să expună sau să treacă ca vizitator o poate face.

Piața are loc în fiecare a doua și a patra duminică din lună și este deschisă tuturor celor care doresc să expună antichități, artă modernă, artizanat și produse vintage.

www.tenutabramasole.com



21. Un antreprenor grec are un succes uriaș întorcându-se la natură în satul tatălui său.

Sotiris Liberopoulos este un grec care a lucrat într-o companie multinațională. Însă, după o lungă perioadă de gândire, s-a mutat în satul tatălui său din Raches, Messinia. Aici, el are o grădină în care produce produse locale și verdețuri organice. Își vinde toată producția la restaurante premiate din Atena și Paris. Produsele recoltate în grădina sa sunt considerate de înaltă calitate, deoarece sunt proaspete și nu se găsesc în altă parte. În plus, are alături de el o echipă care îl ajută în căutarea și livrarea de verdețuri comestibile.

Sotiris Liberopoulos este considerat un antreprenor grec de top în domeniul alimentar; el furnizează restaurantelor premiate alimente organice și preparate în casă din propria grădină. În plus, antreprenoriatul său este caracterizat ca fiind sustenabil, deoarece nu folosește substanțe chimice în produsele sale, iar livrarea de verdețuri comestibile este transferată cu costuri minime de mediu.

<https://greekcitytimes.com/2018/05/21/greek-entrepreneur-finds-huge-success-returning-to-nature-at-his-dads-village/>



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.



22. Incubatorul Vamvakou: satul din Laconia care se transformă într-un Silicon Valley grecesc.

Vamvakou este un sat grecesc situat pe versantul vestic al Muntelui Parnonas din Laconia. Întreprinderea Cooperativă Socială (SCE) "Vamvakou Revival" a fost înființată în 2018 pentru a aduce sustenabilitatea satului și beneficiază de sprijin financiar din partea Fundației Stavros Niarchos. Inițiativa "Vamvakou Revival" intenționează să atragă și să dezvolte antreprenoriatul tânăr în acest sat și a contribuit la revitalizarea acestuia.

Vamvakou Revival este o inițiativă care dovedește că antreprenoriatul poate revitaliza un sat. De la lansarea sa în 2018, numărul rezidenților a ajuns la 26 (în perioada anterioară erau doar 9) și primește peste 12.000 de vizitatori anual. De asemenea, a transformat școala într-un loc în care au loc programe educaționale, evenimente culturale și ateliere de inovare.

Scopul programului Vamvakou Incubator este de a atrage tineri antreprenori care doresc să își înființeze start-up-uri sau grupuri care doresc să pună în aplicare o idee de afaceri care să răspundă nevoilor și oportunităților de dezvoltare a regiunii Peloponez în domeniile agriculturii, alimentației, turismului, culturii, tehnologiei și inovării. În cele din urmă, acesta constituie o sursă de inspirație pentru programe similare care doresc să se concentreze pe renașterea altor sate mici din Grecia.

<https://www.travel.gr/en/experiences-ee/travel-en/vamvakou-incubator-the-village-in-laconia-transforming-into-a-greek-silicon-valley/>





23. Strategia Smart Village din Kythera (Grecia).

Kythera este situată sub Peloponez și este considerată una dintre cele mai mari insule din Grecia. Economia sa locală se bazează în principal pe turism și agricultură, dar și pe alte domenii, cum ar fi comerțul și serviciile, sănătatea și educația. Strategia "Smart Village" are ca scop dezvoltarea acestui sat prin îmbunătățirea condițiilor sale economice, sociale și de mediu. Strategia se concentrează pe punctele forte ale insulei și solicită implicarea deplină a părților interesate, inovația și experimentarea.

Acest tip de inițiativă vizează dezvoltarea insulei Kythera într-un sat autonom. Principalele sale obiective sunt consolidarea economiei locale și a statutului social, deoarece Kythera este susținută financiar de turism și de producția/agricultura locală. De asemenea, se dorește să o facă mai durabilă. Există 3 strategii principale care urmează să fie puse în aplicare: "Planul de acțiune pentru energie durabilă", "Planul de mobilitate urbană durabilă" și "Planul de gestionare a resurselor de apă". În cele din urmă, strategia "Smart Village" va atrage mai mulți oameni, în special tineri întreprinzători, care se vor stabili definitiv în acest oraș și își vor înființa propriile afaceri.

https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera_Smart-Village-Strategy.pdf

SMART RURAL
KYTHERA



24. Macedonia Centrală a fost desemnată "Regiunea antreprenorială europeană" a anului.

Comitetul European al Regiunilor (CoR) a acordat în 2017 titlul de "Regiune antreprenorială europeană" Macedoniei Centrale din Grecia. Acest premiu evidențiază strategia remarcabilă și inovatoare de politică antreprenorială urmată de regiunea respectivă. În plus, guvernatorul Macedoniei Centrale, Apostolos Tzitzikostas, a afirmat că acest premiu a demonstrat că această regiune și, în general, Grecia pot produce creativitate și spirit antreprenorial în vremuri dificile (cum ar fi criza economică globală).

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

Prin acest premiu, se dovedește că regiunile, cum ar fi Macedonia Centrală, care sunt compuse din multe sate, pot fi, de asemenea, zone de dezvoltare a antreprenoriatului. În special, în ciuda dificultăților economice cauzate de criza economică globală, Macedonia Centrală a dovedit că a urmat o strategie eficientă de politică antreprenorială și a produs o mulțime de antreprenori creativi.

<https://greekcitytimes.com/2017/08/28/central-macedonia-named-european-entrepreneurial-region-year/>



25. Ecosistemul de colaborare din Karditsa: dezvoltarea economiei sociale în Grecia rurală.

"Ecosistemul de colaborare" din Karditsa a fost lansat pentru prima dată în 1989, iar primii săi pași au fost includerea "incubatorului" în activitățile sale. Scopul său principal a fost acela de a găzdui toate inițiativele colective inovatoare sau de a le sprijini pe cele existente. În 1994, a fost înființată Cooperativa de credit din Karditsa, care a devenit banca cooperativă a acestei regiuni, sprijinind economia prefecturii. În 2017, "Ecosistemul de colaborare" local a inclus 36 de scheme colective

Acesta este un exemplu foarte bun de inițiativă care promovează dezvoltarea unui sat, cum este Karditsa. Obiectivul principal al "Ecosistemului de colaborare" este de a sprijini activitățile locale, de a stimula procesul de elaborare a planurilor de afaceri și de a comunica inițiativa către societatea locală. Din 2017, incubatorul sprijină sau găzduiește peste 15 scheme colective:

- 2 Cooperative civice
- 5 Cooperative agricole
- 3 Cooperative sociale
- 3 Rețele de întreprinderi familiale (mici sau microîntreprinderi)
- 2 ONG-uri

https://www.forum-synergies.eu/bdf_fiche-experience-178_en.html



26. Loft Chalet: Cazare de lux într-o fostă fermă de lângă Gura Humorului, Suceava.

Ideea genială de a transforma un vechi hambar din 1907 într-un superb loc de cazare vine cu mult efort. Un cuplu a decis să se mute din București în orașul natal, în zona Gura Humorului, unde au decis să construiască o pensiune Loft Chalet în care au investit aproximativ 250.000 de euro. Cei doi nu au renunțat încă la locurile de muncă, desfășurând în paralel proiectul Loft Chalet, pe care intenționează să îl dezvolte în continuare. Cei doi spun că au urmărit cu interes reconversia clădirilor vechi, o modă încă la început în România, astfel că s-au gândit că locuința construită de străbunii lor în urmă cu mai bine de 100 de ani, când s-au mutat în Bucovina, ar fi o clădire cu potențial în acest sens. Deși inițial se gândeau să deschidă o pensiune în apropiere de București, cei doi antreprenori au ales să construiască pensiunea în zona Gura Humorului pentru că este locul de unde sunt originari, dar și pentru că au cunoștințe care îi pot ajuta cu pensiunea. Stilul în care a fost decorată pensiunea este o combinație între stilul scandinav și cel tradițional românesc. Ideea le-a venit celor doi antreprenori atunci când și-au dat seama că își doresc o casă modernă, nu aglomerată, în care să existe și elemente arhitecturale ale stilului local.

Proprietarii au menționat că: "Primul lucru pe care ni l-am propus atunci când am început lucrările a fost să profităm cât mai mult de valoarea estetică a lemnului și de structura originală, la care am adus un minim de intervenții. Al doilea lucru pe care l-am căutat a fost ca silueta și culoarea construcției să se potrivească cu arhitectura și istoria Bucovinei. Acest stil a fost rafinat

în zonă de sute de ani și are o frumusețe aparte: casa <<bunica>>, devenită iconică. Stilul modern a fost folosit pentru a ne putea bucura de peisaj prin suprafața vitrată largă și pentru ca lumina naturală să pună în valoare materialele folosite - lemn, piatră, metal."

Construcția casei de oaspeți a durat aproximativ doi ani, astfel că cei doi antreprenori au demarat proiectul în 2017, iar primii turiști au ajuns la Loft Chalet în decembrie 2019. Ei vor să dezvolte în continuare pensiunea, așa că intenționează să deschidă o nouă casă, construită în același stil, în același loc. Pe lângă o altă cabană unde vor putea sta turiștii, cei doi antreprenori intenționează să dezvolte și alte facilități, cum ar fi o saună.

În interiorul cabanei, vă veți bucura de o arhitectură rustică, cu mult lemn, grinzi și obiecte vechi recondiționate. Foișorul, zona de luat masa din curte și vatra spectaculoasă unde vă puteți relaxa la un foc de tabără sunt colțurile care pot deveni preferatele dumneavoastră în serile de vară.

Loft Chalet se află în comuna Mănăstirea Humorului. Locația reprezintă o împletire între vechi și nou. Din vechea fermă a fost construită o casă de oaspeți pentru 10 adulți, cu patru dormitoare și un apartament, fiecare cu baie în cameră și două livinguri foarte generoase. Elementele rustice se combină perfect cu cele moderne, asigurând astfel tot confortul necesar. Este un exemplu perfect despre cum poți readuce la viață și acomoda cu secolul modern, o clădire veche căreia puțini i-au dat vreo șansă să o reabiliteze, dar căreia proprietarii i-au dat toată pasiunea, toate resursele și ideile, iar rezultatul este uimitor. Procesul de dezmembrare a vechilor construcții din lemn nu este deloc ușor. Grinzile trebuie marcate și apoi demontate în ordine, pentru ca mai târziu, dacă vrei să remontezi pereții din ele, să le poți îmbina la locul lor. Una dintre marile provocări a fost consolidarea structurii de rezistență cu piese metalice, care să fie mascate de cele din lemn.

Loft Chalet este un bun punct de plecare pentru a vizita mănăstirile pictate din Bucovina. De asemenea, în apropiere există pârtii de schi. Această unitate de cazare este aproape de natură: dealurile din apropiere, o pădure frumoasă și un mic curs de apă. Puteți explora împrejurimile prin drumeții, cu bicicleta sau cu ochii, stând pur și simplu pe terasa cabanei. Cabana este de tip self-catering, dar puteți comanda mâncare specifică zonei.

Facebook: <https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>

Website: <http://loft-chalet-hotel.carpathiansromania.net/en/>





(Source: <https://www.facebook.com/LoftChaletBucovina/>)

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

27. Casa Filip, din Sarichioi, un reper al arhitecturii tradiționale din Delta Dunării.

Casa Filip este o casă deltaică veche, construită în 1921, în inima satului Sarichioi și la doar câțiva pași de malul lacului Razim. Cuplul care a cumpărat casa și care acum o deschide oaspeților, a vrut să rupă ritmul rapid al vieții lor de zi cu zi și să trăiască altfel, mai lent. Și asta este ceea ce au făcut. S-au retras la Sarichioi, locul de naștere al soției, unde au cumpărat și renovat această casă, iar acum se ocupă de turism și de ferma familiei. Au cumpărat 1.000 de metri pătrați de tradiție cu 20.000 de euro. Istoria acestei case se întinde pe mai bine de 100 de ani. Prima casă construită pe proprietatea găsită de cei doi a fost în perioada 1860-1870, apoi suprafața de 1000 de metri pătrați a fost cumpărată în 1921 de un cuplu de ruși-lipoveni din sat. Aceștia au dărâmat vechea locuință și au construit una nouă din chirpici, lemn și stuf. Iar familia Filips a cumpărat proprietatea de la nepoata cuplului în februarie 2018, după care au început procesul de restaurare. Reconstrucția nu a însemnat să dărâme tot ce era vechi, dimpotrivă. Casa veche, cea cu fereastră, este intactă, au păstrat vechii pereți din chirpici, pe care i-au consolidat serios și i-au tencuit cu var natural. Toate detaliile traforate sunt executate în lemn și ulterior vopsite în albastru specific Deltei Dunării. Cele 3 apartamente de la Casa Filip pot găzdui până la 12 persoane. Două dintre acestea se află în casa veche, iar cel de-al treilea în podul casei noi. În cadrul Anualei de Arhitectură 2019, Casa Filip din Sarichioi a primit trofeul pentru secțiunea dedicată restaurării, reabilitării și reconversiei + premiul special al președintelui Ordinului Arhitecților din România (Filiala Dobrogea). Iar la TopHotel Awards 2022, a obținut locul 3 la categoria "pensiunea anului în stil tradițional".

Misiunea lor este de a garanta experiențe unice și autentice pentru oaspeții care le trec pragul, dar cu îndemnul de a practica un turism responsabil și lent.

Ambiția lor este: să deschidă porțile pe tot parcursul anului, deoarece consideră că Dobrogea este o zonă care merită să fie vizitată atât vara, cât și toamna și chiar iarna.

"Turiștii sunt impresionați de frumusețea casei, de preparatele culinare ale bucătarului nostru, de pitorescul satului și de tot ceea ce oferă zona din punct de vedere turistic". Ingredientele

pentru mesele turiștilor provin exclusiv din zonă, de la pește la fructe, brânză și lapte. Legumele, precum și vinul și vișinele sunt produse de antreprenori, care au dorit să le ofere oaspeților produse tradiționale specifice locului.

Un loc special este o colecție unică de lucruri mici care se potrivesc între ele. Arhitectura, locația, ambianța, bucătăria, confortul și tradiția. Toate acestea își găsesc o compoziție specială la Casa Filip din Sarichioi, un loc autentic, recuperat și adus la standarde moderne. Cea mai bună combinație a celor două experiențe, cea tradițională și cea actuală, vă invită la Sarichioi pentru o experiență unică. Casa de oaspeți dispune de camere cu confort modern și de o sală de mese tradițională, unde se organizează frecvent evenimente legate de patrimoniul cultural lipovean. Alte puncte forte sunt sauna și certificarea ca punct gastronomic local, motiv pentru care aici puteți încerca mâncare tradițională, organică, făcută în bucătărie.

Restaurarea unei case vechi costă cu siguranță mai mult decât construirea uneia noi de la zero. Implică eforturi considerabile pentru a subvenționa și consolida pereții folosind diferite tehnici. În ceea ce privește partea de tâmplărie, lucrul cu lemnul este deosebit de frumos, dar și extrem de dificil. Majoritatea caselor vechi au fost construite din lut (variante mai ieftină) sau din chirpici (variante mai scumpă), din resursele naturale oferite de zonă (pământ, nisip, pietriș, stuf). Pentru fundație se folosea multă piatră, adusă tot din regiune. Iar pentru acoperiș, bineînțeles, stuf, o resursă accesibilă.

Facebook: <https://www.facebook.com/casafilipsarichioi>

Website: <https://casa-filip.ro/>





(Source: <https://www.facebook.com/casafilipsarichioi>)

28. „Verde de Bran”, trei în unul: punct gastronomic, produse ecologice și închiriere de biciclete.

Motivele care au dus la această mică afacere rurală: "După mulți ani petrecuți între beton și semafoare roșii într-un oraș ca Bucureștiul, ne-am dorit o întoarcere în natură. Căutările au fost lungi, discuțiile și mai lungi, dar în cele din urmă am decis să ne stabilim în Bran, județul Brașov, așa că noi doi am uitat de vechea viață și pas cu pas am început să ne construim visul. Am descoperit că grijile lumești devin din ce în ce mai mici atunci când luăm o pauză pentru a vedea viața verde care crește în jurul nostru, când vedem veverițele sărind de la un brad la altul, când arici încep să-și facă patul în iarba proaspăt cosită, avem din nou poftă de viață! După aproximativ 7 ani de când locuim aici, ne-am hotărât să împărtășim cu voi o bucată din liniștea și gusturile zonei, așa că am început cu pași mici, dar siguri amenajarea unui punct gastronomic unde să vă puteți opri după o tură cu bicicleta. Zona Bran, una deosebită, care trebuie descoperită pe îndelete și apreciată cu tot sufletul, este împărțită în patru sate separate de agitația cotidiană. Curioși de natură și de vorbă cu oamenii, am găsit diverse itinerarii ce pot fi cucerite pe bicicletă, unde la fiecare pauză poți admira munții Bucegi sau Piatra Craiului și pajiștile pline de animale.

Website: <https://www.verdedebran.ro/>





(Source: <https://www.facebook.com/VerdeDeBran>)

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

29. „Păstrăvăria Alex”, farmecul Maramureșului istoric.

"În inima Maramureșului, la poalele Munților Gutâi, de-a lungul unei ape care izvorăște lin și rece din adâncul stâncilor, se află o oază de liniște și relaxare, care se întinde peste dealuri viu colorate ca un șir de perle atent alese din sentimente profund sumbre. Sirag este format, dar din case mici acoperite cu șindrila păstrată de la bătrâni, construite cu sudoarea sătenilor din lemnul adus pe umerii lor grei din inima pădurii. Apoi, cioplite de mâinile înzestrate ale meșterilor din satul natal, sunt găsite și lipite cu grijă unele de altele, asemenea unor băieți care își unesc mâinile pentru a cânta în corul satului." Acesta este Păstrăvăria Alex. Dacă v-ați decis să încercați o experiență culinară autentică, Păstrăvăria Alex este locul potrivit. Într-un tipar consacrat al zonei, restaurantul este realizat din lemn sculptat și piatră de munte. La cum îl privești, te hipnotizează iremediabil. În depărtare se aude cascada, iar micul pod te așteaptă să faci poze și să-ți faci amintiri pentru o viață. Pe malul apei, în foșoare de lemn, cu ștergare și lampioane românești, călătorii sunt invitați la un festin autentic de Maramureș.

"Pastrăvăria Alex", afacere de familie, se află în topul celor mai apreciate păstrăvării din România. Păstrăvul crescut la Mara este originar din America de Nord și a fost adus pentru prima dată în România la începutul secolului trecut, pe Valea Putnei. Capul familiei, în vârstă de 46 de ani, se ocupă personal de păstrăv, în timp ce soția sa lucrează în bucătărie, alături de angajații săi. Sute de păstrăvi sunt serviți în restaurant într-o singură zi. Proprietarii au înțeles că oamenii vor să mănânce peștele prins de ei. Dacă mai adăugăm și cântecul broaștelor din iazuri, care înlocuiește tonul enervant al telefonului mobil, obținem o zi de relaxare reușită.

Lângă "Păstrăvăria Alex" se află și o frumoasă piscină, construită de același antreprenor. Proiectul "Piscina pă Coastă", în satul Mara, pe dealul din apropierea iazului cu păstrăvi cu același nume, a apărut după ce proprietarul a vrut să facă o piscină la el acasă, dar care să nu fie înconjurată de beton. Acest lucru nu a fost deloc ușor de realizat, dar, după toate eforturile depuse, rezultatul este extraordinar. Situat la peste o sută de metri deasupra nivelului mării, acesta oferă o priveliște de vis. De sus, se vede aproape tot satul, o cascadă superbă, dar și pădurea în mijlocul căreia este

săpată piscina. În plus, designul respectă tradițiile din zonă, terasa piscinei fiind construită exclusiv din lemn. Pe drumul spre piscină există o poartă veche din lemn cu elemente tradiționale din Maramureș.

Situată la poalele Munților Gutâi, Pastravaria Alex se află pe DN18, la 25 km de orașul Sighetu Marmatiei și la 40 km de Baia Mare, în satul Mara, comuna Desești. Se află într-un loc minunat unde este "musai" (adică trebuie) să te oprești să mănânci un păstrăv în "făină de malai" cu "mamaliga" și sos de usturoi și smântână. Chelnerii care servesc, în majoritate femei, sunt îmbrăcați în haine populare, specifice zonei, și îți aduc comanda într-un coș de stof. Pastravaria este în "mâinile" unui gospodar care lucrează "cot la cot" cu angajații, nici nu-ți dai seama că el este "șeful" din spatele afacerii. Este un om harnic, îl recunoașteți ușor pentru că el este cel care hrănește peștii din iaz. În meniu găsiți de la pește la mămăligă cu brânză și jumări, platouri tradiționale cu diferite tipuri de carne produse de ei, brânzeturi și murături. Totul este făcut în casă, inclusiv sosul de pește care este făcut într-o moară de apă. Iar pâinea servită aici, de care nu te poți sătura, este făcută pe vatră după o rețetă străveche cu ouă. Pentru cei care nu vor pește, gazdele au construit și o fermă cu oi, vaci și capre. Restaurantul și cabanele sunt mereu pline, așa că investițiile continuă. Pensiunea are și căsuțe special amenajate pentru pescarii care vin în complexul turistic.

Facebook: <https://www.facebook.com/pastravariaalex/>

Website: <https://www.pastravariaalex.ro/index.html>





(Source: <https://www.facebook.com/pastravariaalex/>)

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

30. „Căsuța din Scobai”- O experiență tradițională românească.

Pensiunea "Căsuța din Scobai" este situată pe malul râului Mara, în localitatea Vadu Izei din Maramureș. Elementele de fundație ale căsuțelor au aparținut țăranilor din Maramureș și au fost aduse pe apă la Scobai, unde am început construcția. Tot mobilierul din camere și căsuțe este sculptat cu grijă de un meșter tâmplar. Decorul și detaliile din camere lucrate de gazda, contribuie la experiența autentică și primitoare din acest loc.

Unde a început totul: "Pentru că lucrurile tradiționale au făcut mereu parte din viața noastră, am decis să le îmbinăm armonios cu prelucrarea lemnului, munca manuală, grădinaritul, dar și cu turismul și să împărtășim cu voi frumusețile Maramureșului. Cele două căsuțe tradiționale ale noastre sunt situate în Scobai, adică sunt înconjurate de pădure și râu, de aici și numele pensiunii "Căsuța din Scobai". Vă puteți caza într-o casă românească autentică. Paturi din lemn, ferestre cu perdele brodate, farfurii suspendate din ceramică realizate manual, decorul este fabulos. Mergeți desculț prin cameră și simțiți covorul țesut la război. Câtă istorie încapă într-o căsuță din Maramureș!". "Acoperișul cu "draniță" (șindrila din lemn de brad) - este unul dintre cele mai vechi materiale folosite în România pentru realizarea învelitorii de acoperișuri. Este un material natural, ceea ce îl face foarte prietenos cu mediul înconjurător. Nu este folosit foarte des pentru că necesită o atenție deosebită față de alte tipuri de învelitori. Înainte de a fi montate pe acoperiș, șindrilele sunt fierte în ulei. De-a lungul anilor, întreținerea trebuie să continue și, drept dovadă, noi facem această procedură în fiecare an, doar că în mod diferit. După ce șindrila a fost montată, se aplică anual un strat de ulei pentru a forma o peliculă protectoare împotriva apei și a intemperiilor. Este un acoperiș frumos, tradițional, eficient, care necesită o atenție deosebită odată cu trecerea timpului.

Casele au trecut testul timpului (peste 115 ani fiecare) și vă așteaptă să le vizitați și să călătoriți în trecut, când oamenii erau mai aproape de natură și îi prețuiau fiecare dar. Aici, frumusețea tradițiilor din Maramureș se îmbină cu confortul, liniștea, armonia și farmecul naturii. Vă invităm să vă bucurați de toate acestea și să încercați băuturile și mâncărurile din zona noastră!"

Maramureșul este una dintre cele mai frumoase regiuni din România, pe care ar trebui să o vizitați cel puțin o dată în viață. Aici, obiceiurile bunicilor s-au păstrat, oamenii își păstrează tradițiile, meșteșugurile, vorbirea și poartă cu mândrie costumele populare!

Familia care deține această pensiune iubește și păstrează tradițiile, ei menționează că: "În satul nostru, situat în apropiere de Sighetu Marmației, oamenii sunt harnici, veseli și dornici să primească oaspeți cu care pot împărtăși povești la un pahar de horincă. Duminicile și sărbătorile rămân zile sfinte, când mergem cu drag la biserică, în obiceiuri tradiționale. De Paște, de Crăciun și de Anul Nou, oamenii de la "ceterașii" ne trec pragul și ne bucurăm împreună, cu cântece și dansuri populare, cu "slană", "pită" și "horincă". Nunțile sunt un alt motiv de a ne reuni cu toți prietenii, tot la nunțile tradiționale, iar cele din Maramureș sunt renumite pentru sutele de invitați (800 în medie) și pentru petrecerile uriașe pe care le organizează."

Pensiunea "Căsuța din Scobai" este, într-adevăr, o experiență; una simplă, dar atât de aproape de sens, de ceea ce avem nevoie pentru a înțelege mai bine, pentru a ne opri puțin din ritm, pentru a aprecia ce are de oferit o cultură a lemnului, a tradiției și a credinței pentru noi toți.

La pensiunea din Maramureșul colorat se află două case vechi de 100 de ani, salvate din satele din apropiere, transportate pe apă și reconstruite aici. Detalii autentice, lemn vechi, renăscute cu povestea locului, culori vii, flori în curte și la ferestre. Casele mici te duc cu gândul la o poveste din copilărie, când totul, problema sau grija era mult mai mică. În curtea înconjurată de gardul de lemn împletit, descoperim detalii care aparțin locului: pomul cu ghivece colorate (semn al bogăției familiei), fântâna (simbol al vieții, tinereții și nemuririi), poarta de lemn (mândria unei familii și a unei gospodării), roțile de lemn (simbolul ritmului ciclic al vieții) și frumoasa furcă, vocea Maramureșului, redată la o scară mult mai mare. În foisor spunem povești lângă foc, apoi pur și simplu trăim farmecul locului pe verandă, la soare sau în leagănul de lemn. Totul este o poveste la "Căsuța din Scobai", o pauză de timp și o întoarcere în lume. Tot aici aflăm că obiceiurile bunicilor încă se mai păstrează în zonă, duminica sau în zilele de sărbătoare sătenii poartă cu mândrie costumele tradiționale: cămașă, sumană, pânză și opinci și merg împreună la biserică. Faimosul

Maramureș impresionează prin biserici și mănăstiri de lemn, muzee sau frumuseți naturale sau obiective turistice populare.

Facebook: <https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>

Website: <https://www.casutadinscobai.ro/>





(Sorce: <https://www.facebook.com/Casuta.din.scobai>)

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

31. Turism rural El Jiniebro. Un loc unic la granița dintre Spania și Portugalia.

El Jiniebro este o proprietate rurală cu protecție specială a pădurilor. La vest de comunitatea Extremadura, situat într-un mediu natural, de mare valoare ecologică, la poalele Sierra de San Pedro, declarată zonă de protecție specială pentru păsări și lângă parcurile naturale Serra de Sao Mamede (Portugalia) și Tajo Internațional. Se află în municipiul Valencia de Alcántara. La doar 3 km de Berrocal de la Data, declarat Monument Natural în 2021. Și la 10 km de granița cu Portugalia și la 100 km de orașul Cáceres.

Acest mic complex turistic oferă o experiență unică într-un cadru rural idilic pentru a vă bucura de natură. De aici puteți face trasee către situri megalitice, puteți vizita orașul roman Ammaia, vila portugheză din apropiere Marvao sau vă puteți bucura de o plimbare prin cartierul gotic-evreiesc din Valencia de Alcántara. De asemenea, vă puteți bucura de turism ornitologic, echitație, vă puteți bucura de piscinele naturale din Portugalia, pescuit, vânat mare și mic.

La recepția de la Recepția de la Cazare Rurală El Jiniebro puteți găsi cărți, ghiduri, broșuri, cărți despre păsări, trasee de drumeții, tururi ghidate, festivaluri și ore de funcționare a magazinelor din Spania și Portugalia.

Acestea sunt 6 case rurale în Valencia de Alcántara, Cáceres, Extremadura (Categorie: 4 ****) situate pe o proprietate rurală cu piscină, recepție, living-sufragerie și zone mari de grădină cu copaci indigeni, ierburi aromatice și pomi fructiferi.

Toate casele sunt dotate cu șemineu, aer condiționat, încălzire centrală, lenjerie de pat, prosoape, ustensile de bucătărie și parcare într-o fermă închisă.

Pe lângă faptul că are o vedere de invidiat de la Era și se poate face o plimbare prin proprietatea de 12 hectare, are și o piscină. Fiecare casă are grădini și terase private unde pot face grătare la datele permise.

El Jiniebro este conceput pentru a vă bucura de o experiență relaxantă cu familia și prietenii, cu confortul caselor individuale și al spațiilor comune.

În fruntea acestui proiect se află Isabel, o tânără sevilliană cu rădăcini din Extremadura, care a căutat ani de zile un pretext pentru a se reconecta direct cu pământul ei. În primul rând, ea căuta o casă sau o fermă în această enclavă minunată în care își petrecea vacanțele din copilărie împreună cu familia ei. Dar în mai 2021 i s-a prezentat oportunitatea de a achiziționa acest mic complex rural pe care l-a încurajat să întreprindă în sectorul ospitalității și, după multe lucrări de restaurare și design, s-a născut Turismo Rural El Jiniebro.

Acest complex de șase case rurale, situat în inima Parcului Natural Internațional Tagus, o zonă protejată din Spania și Portugalia. Este un spațiu dedicat conservării diferitelor specii de păsări care cuibăresc pe malurile sălbatice ale râului și în zonele înconjurătoare. Este, de asemenea, una dintre zonele cu cea mai mică densitate umană din Peninsula Iberică, ceea ce favorizează dezvoltarea pădurii mediteraneene.

Acest complex se remarcă prin stilul său rural, deoarece, deși sunt complet restaurate și dispun de tot confortul unei case moderne, păstrează structura originală din lut, ardezie și lemn pe acoperișuri.

Tratamentul personal este imbatabil, ei se vor ocupa personal de a face recomandări de destinații turistice din apropiere adaptate la calitățile clientului. De asemenea, vă vor pune la dispoziție o listă lungă de locuri unde se pot realiza experiențe gastronomice tipice celor două țări.

De asemenea, oferă vânzarea de produse și rechizite tipice fără a fi nevoie să părăsească ferma.

Unele dintre inovațiile pe care le are sunt:

La Casita Anta, una dintre casele rurale, este complet adaptată pentru persoanele cu mobilitate redusă, iar celelalte case sunt semi-accesibile.

O altă inovație este faptul că toate animalele de companie sunt binevenite, deoarece au paturi mici care pot fi solicitate la rezervare pentru a putea fi așezate în case.

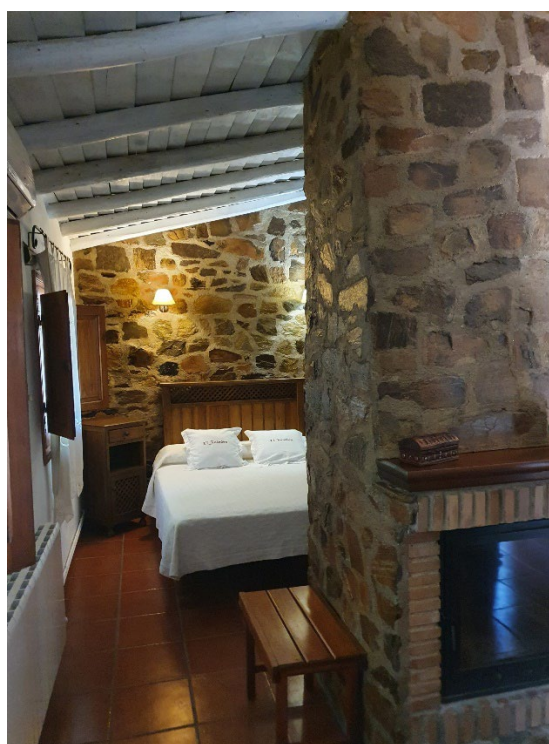
Bineînțeles că au acces la internet și acces Wi-Fi din toate casele.

Un alt motiv care face ca acest loc să fie atât de special este faptul că în fiecare an proprietara sa ajută o cauză caritabilă, în anul 2021 "Jini Solidario", așa cum o numește pe site, a colaborat cu El Viaje de Aladina, în spitalul Virgen del Rocío din Sevilla, cu Fundația Aladina, care lucrează cu copiii bolnavi de cancer. Iar în anul 2022 a colaborat cu Fundación Proyecto Esperanza pentru construirea unui puț în Africa.

Unele dintre motivele pentru care am ales acest complex rural sunt că se potrivește perfect scopului pe care Flavor of Europe îl caută, deoarece acest proiect este realizat de o femeie întreprinzătoare într-un mediu rural.

<https://turismoruraleljiniebro.es/>





Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

32. Dehesia, Cosmetică ancestrală pentru problemele de astăzi.

Dehesia este un magazin de cosmetice naturale certificate bio, care s-a născut din inspirația vegetației de pe pajiștea din Extremadura pentru îngrijirea pielii cu cele mai bune plante medicinale din mediul nostru.

Este situat în municipiul Malpartida de Cáceres, în Extremadura. Aparținând Comunității Tajo-Salor. Cu o situație geografică strategică, deoarece se află între înălțimile din Cáceres și Sierra de San Pedro.

Este o enclavă emblematică în atracții turistice, cum ar fi Muzeul Vostell, spațiul natural Los Barruecos (decorul celebrei serii Game of Thrones), dar și orașul european al berzelor, în care au fost descoperite câteva vestigii arheologice importante.

Sute de plante medicinale și aromatice cresc în Extremadura, cum ar fi rozmarinul, levănțica, cimbrul, menta, smochinul, rodiile, măslinul, elemente cu o multitudine de proprietăți pentru piele și organism.

Dehesia Cosmética Econatural a apărut în 2004, când fondatoarea a primit un unguent din flori de calendula care a fost foarte eficient în ameliorarea mâncărimilor insuportabile ale pielii de care suferea din cauza dermatitei atopice pe tot corpul.

A început să se formeze în cosmetică, botanică, fitoterapie și dermofarmacie pentru a valorifica la maximum plantele și fructele de pe pășunile din Extremadura. A pornit din bucătăria ei plină de borcane și pliculețe cu plante aromatice, în care făcea formule simple care au devenit amestecuri pe care le dădea familiei și prietenilor pentru a-și încerca creațiile.

După ani de studiu și descoperiri, în 2017 a fondat Dehesia împreună cu soțul ei.

Aceștia au realizat studii care verifică faptul că plantele și alimentele cultivate în medii apropiate sunt mai eficiente pentru organism.

La Dehesia se urmărește o cosmetică total bio, bazată pe ingrediente active locale de înaltă calitate, de proveniență locală, cu ajutorul cărora se formulează produse eficiente, care oferă nutrienți, vitamine și antioxidanți. Scopul final al Dehesia este îngrijirea zilnică pentru a menține o piele sănătoasă, fără mâncărimi, în cel mai simplu și natural mod posibil.

Toate formulele ei au certificatul ecologic A.C.E.N.E. pentru a asigura calitatea și integritatea produselor.

Dehesia apare din nevoia creatoarei sale de a oferi o soluție la problemele sale de piele, deoarece se săturase să tot încerce produse chimice care să ajute la atenuarea simptomelor pielii sale atopice, după mulți ani cu această boală a decis să încerce să își facă singură calmantele și să ofere o soluție la o problemă de care suferă milioane de oameni.

Astăzi are peste două sute de puncte de vânzare distribuite în toată Spania, inclusiv în Insulele Canare și Andorra. Pe lângă faptul că are propriile magazine, oferă opțiunea de a deveni distribuitor al produselor sale. Și oferă un serviciu de transport internațional, astfel încât să fie accesibile în orice parte a lumii.

Încă de la înființare, lista lor de produse pentru îngrijirea feței, a corpului și a părului, toate tipurile de săpunuri și chiar accesoriile pentru îngrijire, cum ar fi perii exfoliante, bureți de baie din luffa 100% naturală, bureți faciali Konjac pentru pielea uscată etc.

Este un exemplu excelent de creștere și dedicare privind modul în care se poate transforma o nevoie personală într-o afacere internațională.

<https://dehesia.com/>



33. Brânzeturi Silva Cordero, brânzeturile obișnuite în culori.

Brânza Acehúche este o brânză din Extremadura cu Denumire de Origine Protejată (DOP), este fabricată cu lapte de capră Murcino-Granadina, Málaga și Serrana, în regiunea Las Vegas de Coria, la vest de provincia Cáceres. Tot acest lapte provine de la caprele care pasc pe malurile râurilor Tagus și Alagón.

Este o brânză cu o tradiție îndelungată, pur artizanală, fabricată din lapte crud de capră, care se caracterizează prin gustul său intens și o mare untuozitate.

Este un tip de brânză a cărei excelență a fost recunoscută chiar de Ministerul Agriculturii, incluzându-l în catalogul său de brânzeturi tradiționale spaniole.

Brânza Acehúche este o brânză cu coagulare acido-enzimatică, ușor presată, cu o pastă albă compactă. Se sarează cu sare uscată, prin frecare la suprafață. Maturarea sa are loc timp de minimum 3 luni. În timpul acesteia, scoarța este frecată cu o mână înmuiată în apă sărată pentru a favoriza repartiția și dezvoltarea microflorei superficiale.

Ingredientele folosite pentru prepararea sa sunt laptele crud de capră, cheagul și clorura de sodiu.

Una dintre fabricile de brânzeturi care s-a implicat cel mai mult în dezvoltarea și reînnoirea acestui produs a fost fabrica de brânzeturi Silva Cordero. O afacere de familie dedicată fabricării de brânzeturi artizanale creată în 1998.

În prezent, are o capacitate de producție aproximativă de aproximativ 120.000 de bucăți de brânză pe an, pentru care utilizează aproximativ 600.000 de litri de lapte.

Brânza care se produce în fabrica sa de brânzeturi încă de la înființare este fabricată din lapte crud de capră, obținându-se binecunoscuta și faimoasa Brânză Acehúche, care, după cum spune sloganul său: "Posibil printre cele mai rafinate brânzeturi din lume".

Cu toate acestea, de la începutul anului 2010, au încorporat în producție brânza din lapte crud de oaie, ceea ce le-a adus mari satisfacții.

În afară de tradiționala "Brânză de capră Acehúche" în modalitatea cu pastă tare, această companie a încorporat în urmă cu câțiva ani în gama sa de produse brânza de capră cu pastă moale, tip tort, obținând cu ambele produse (brânzeturi cu pastă tare și brânzeturi cu pastă moale) nenumărate premii începând cu anul 2013.

Câteva dintre aceste premii mai recente sunt:

- Cupele inimii 2020.
- Premiul mondial al brânzeturilor - Bergamo 2019. Premiul al doilea pentru brânza de capră neagră maturată.
- Premiul mondial al brânzeturilor - Bergamo 2019. Premiul al treilea pentru brânza de capră moale.
- Expoziție de brânzeturi din Andaluzia. 2019. Premiul I la categoria Brânză de capră maturată.
- Premiul mondial al brânzeturilor 2018-2019. Premiul de argint la categoria Paste tari naturale/Paprika.

Această afacere de familie a reușit să se diferențieze de concurenții săi printr-o strategie comercială excelentă. Mărindu-și oferta de brânzeturi de la una la unsprezece și devenind pionieri în crearea de brânzeturi colorate, cum ar fi cele cu aromă de carmin sau concentrate de șofrănel și spirulină.

De asemenea, trebuie remarcat faptul că, în afară de brânza de capră, în ultimii ani, Fabrica de brânzeturi "Silva Cordero" a început să producă brânzeturi cu lapte de oaie, atât sub formă de pastă tare, cât și sub formă de pastă moale, obținând și la acestea o calitate excelentă, fiind din ce în ce mai solicitate.

Ultima noutate introdusă de Quesería "Silva Cordero" este elaborarea de brânzeturi colorate (verde, fucsia, galben, portocaliu, negru, albastru etc.), a căror apariție a fost o adevărată bombă, pentru ceea ce reprezintă ca noutate pe piața națională a brânzeturilor, fiind o tehnică puțin cunoscută în Spania. Deși trebuie să subliniem că introducerea culorii în pasta de brânză nu îi afectează gustul, aceasta este extraordinar de frapantă și atrăgătoare pentru ochi, fiind folosită mai

ales la pregătirea meselor de brânzeturi pentru diverse evenimente, specialitate care a devenit foarte populară în ultimii ani. Acest serviciu este oferit și de fabrica de brânzeturi "Silva Cordero", realizând tot felul de forme și desene cu brânzeturile lor pentru a face din ele o experiență.

Alte inovații pe care le-au dezvoltat au fost formele și ambalajele brânzeturilor, de la forme de inimă la recipiente de sticlă pentru brânzeturile cu texturi moi.

În magazinul lor online oferă toate tipurile de brânză, coșuri gourmet și alte produse, cum ar fi crema de brânză topită cu afine sau cuburi de brânză în ulei de măsline.

În acest caz, putem vedea cum un produs complet artizanal, care a fost realizat de ani de zile, poate deveni diferite tipuri de produse inovatoare.

<https://www.silvacordero.com/>







34. Glamping El Regajo, lux în mijlocul naturii.

'Glamping' a devenit o tendință în creștere. Este un mod de ședere care combină plăcerea cu experiența autentică a campingului. Cele mai bune condiții și confortul unui hotel bine condiționat cu avantajele și libertatea pe care le oferă aerul liber. Glamourul și natura nu s-au combinat niciodată atât de bine.

Acest concept s-a stabilit în Valle del Jerte, unul dintre cele mai magice locuri din Spania, fiind declarat sit de interes cultural încă din 1973.

Valea este situată în extremitatea nordică a regiunii Extremadura, mărginită la nord de provinciile Ávila și Salamanca, la vest de Valle del Ambroz, la sud de orașul Plasencia și la est de La Vera.

Datorită situației și orografiei sale, dispune de un microclimat propriu, ideal pentru cultivarea picota (cireșul cu denumirea de origine Jerte) și pentru a se bucura de un mediu natural excepțional și de câteva locuri frumoase.

În fiecare an, în a doua jumătate a lunii martie, în Valea Jerte se celebrează festivalul El Cerezo en Flor, declarat de interes turistic național. Un milion și jumătate de copaci înfloresc aproape la unison, colorând valea în alb timp de cincisprezece zile.

Acest lucru conferă un loc unic în care José Antonio García și Leticia Romero au pornit în călătoria către o viață esențială, bazată pe ceea ce este important.

Valea Jertului este un paradis care se întinde pe 373 de kilometri pătrați și strălucește mai ales primăvara, deși este ideal de vizitat în orice moment al anului. Acolo, în localitatea Casas del Castañar, este locul unde acest cuplu a decis să pună bazele unei unități de cazare unice ca puține altele.

Un spațiu unic, situat într-o fermă ecologică de cireși de 5200 de metri pătrați. El Regajo oferă o intimitate pentru oaspeții săi care promovează o relație intimă cu natura, cu ferestre mari pentru a se bucura de priveliștile spectaculoase ale peisajului din vale și pentru a dormi sub stele sau sub florile de cireș.

Inspirația a venit de la iurte, un tip tradițional de locuințe ale popoarelor nomade din Mongolia. Și s-au apucat de treabă. În 2018, și după multe eforturi, întâlniri cu directorii de turism din Extremadura, proceduri, etc., au reușit să schimbe legea turismului și să genereze figura de "cazare unică", deoarece legislația nu contempla figura de "glamping". În acel moment s-a născut afacerea.

Proprietarii acestor cazări unice caută să ofere o experiență de relaxare totală, se ocupă personal de detalii și de persoanele care le vizitează, deoarece obiectivul real al acestei afaceri este de a trăi făcând ceva ce le place, de a se bucura de viața lor și de a-i vedea pe alții bucurându-se prin mijloacele pe care le oferă.

În El Regajo, inovația este prezentă în orice moment, deoarece combinarea a ceea ce este mai bun în camping cu confortul unui hotel de lux este un concept complet inovator.

Axat pe oferirea unei odihne autentice și a unei deconectări absolute oaspeților săi, camerele sunt izolate de orice zgomot și priveliști care pot genera un minim de stres.

Alte caracteristici ale acestor spații de cazare sunt faptul că dispun de un jacuzzi în aer liber în orice perioadă a anului, precum și faptul că sunt un sejur exclusiv pentru adulți.

De asemenea, acestea oferă un serviciu de picnic local, vinuri din Extremadura, sortimente 100% iberice și brânzeturi din Extremadura.

În El Regajo inovația este prezentă în orice moment, deoarece faptul de a combina tot ce este mai bun în camping cu confortul unui hotel de lux este un concept total inovator.

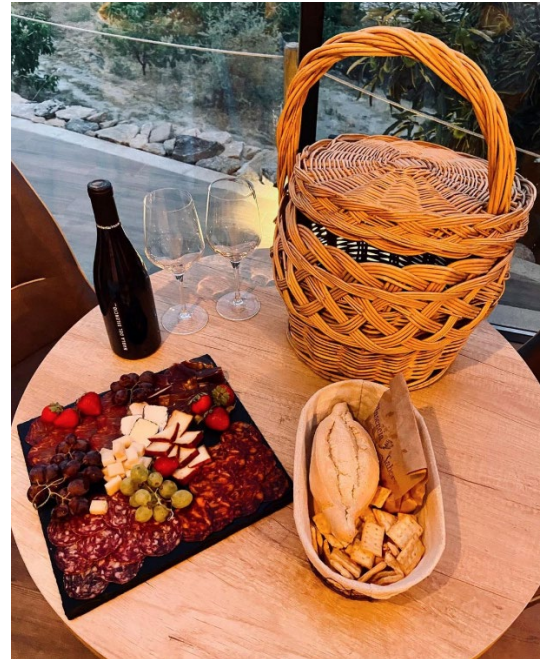
Axat pe oferirea unei odihne autentice și a unei deconectări absolute pentru oaspeții săi, camerele sunt izolate de orice zgomot și priveliști care pot genera un minim de stres.

Alte caracteristici ale acestor spații de cazare sunt faptul că dispun de un jacuzzi în aer liber în orice perioadă a anului, precum și faptul că sunt un sejur exclusiv pentru adulți.

De asemenea, acestea oferă un serviciu de picnic local, vinuri din Extremadura, sortimente 100% iberice și brânzeturi din Extremadura.

<https://www.glampingelregajo.com/>





35. Val de Xálima, apicultura durabilă.

Val de Xálima, a luat naștere în 1985 de către apicultorii José Antonio Rodríguez și Alicia Berrío. Instalațiile sale sunt situate într-un mediu natural și dezvoltă o apicultură durabilă. Depășind multe dificultăți, au reușit să producă produse naturale de înaltă calitate, respectând mediul și albinele.

"Val de Xálima" este numele văii din Sierra de Gata unde lucrează albinele sale, în nord-vestul provinciei Cáceres, lângă linia portugheză. O zonă muntoasă, cu peisaje minunate, cu o mare diversitate vegetală, unde abundă stejarul pirenaic, stejarul verde și urzica, precum și numeroase specii florale endemice.

Temperaturile din această zonă sunt blânde iarna și nu foarte ridicate vara. Din acest motiv, activitatea care se desfășoară se integrează perfect în aceste locuri, lipsite de poluare și pline de un mare strat vegetal.

Valea Xálima constituie un mediu ideal pentru practicarea apiculturii durabile. Sierra de Gata este bogată în locuri lipsite de poluare și adăpostește ecosisteme naturale, cum ar fi stejarii sau castanii.

Zona Val de Xálima, de o valoare ecologică importantă, are o cultură unică, deoarece în această zonă se vorbește "A Fala", un dialect care se practică doar în trei orașe din Spania, care alcătuiesc această vale.

Apropierea sa de Portugalia permite transhumanța de cealaltă parte a La Raia sau a frontierei. De asemenea, în timpul verii, spre zonele mai răcoroase din Salamanca pentru a obține varietatea de stejar și stejar verde.

În Val de Xálima se oferă o miere complet naturală obținută zilnic de la cele mai bune albine din Cáceres. Această miere este rodul unei mari munci zilnice, o recompensă pentru grija și dedicarea pe care o pun în fiecare dintre stupii lor.

Albinele cu care produc mierea se află într-un loc imbatabil. Instalațiile sale sunt situate într-un mediu complet natural. Situate într-o regiune de mare valoare ecologică.

Stupii sunt distribuiți în diferite locuri, studiate în prealabil, în cadrul aceleiași regiuni. Acestea sunt locuri cu anumite diferențe între ele pentru a obține diferite varietăți de produse, cum ar fi miere naturală, polen, lăptișor de matcă, propolis, bomboane, produse cosmetice etc...

În plus, se vând și materiale pentru practicarea apiculturii, cum ar fi stupi, costume speciale, hrană pentru albine etc.

Unul dintre marile obiective ale Val de Xálima este respectul maxim pentru mediul înconjurător și pentru albine.

Această companie dedicată apiculturii a reușit să ducă mai departe vânzarea mierii, deoarece a creat o gamă largă de produse, începând cu mierea și polenul care se vinde atât în formate tradiționale, cât și în altele mai deosebite, cum ar fi fagurele de miere în sine sau în vase de lut cu degustător. De asemenea, au creat derivate interesante, cum ar fi mierea cu migdale sau mierea amară de căpșuni. O altă gamă de produse sunt propolisul și lăptișorul de matcă, precum și derivații acestora.

Unele dintre cele mai recente adăugiri la lista lor de produse sunt cosmeticele naturale, tot felul de săpunuri, creme și chiar balsamuri de buze.

De curând au deschis o nouă ramură a afacerii lor, formarea viitorilor apicultori. După treizeci de ani de experiență și formare, ei oferă sfaturi și materiale.

<https://valdexalima.es/>



Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.



36. Hotelul Peña del Alba și restaurantul La Era de mi Abuelo: Antreprenoriat durabil într-o zonă rurală.

Hotelul Rural "Peña del Alba" este situat într-un loc paradisiac: în nord, în Sierra de Tormantos, ultimul podiș al Sierra de Gredos, în Extremadura (Spania). Proprietarii săi au optat pentru un model de turism rural sustenabil, cu standarde înalte de calitate și grijă în fiecare detaliu.

Un cuplu căsătorit din Madrid, obosit de stresul, poluarea și zgomotul vieții de zi cu zi din marele oraș, decide să întreprindă un nou proiect și își concentrează căutarea unei noi destinații în nordul regiunii Extremadura (Spania), unde intenționează să găsească un loc paradisiac, la câțiva kilometri de diverse orașe turistice, apropiat și accesibil persoanelor care caută un refugiu de liniște și odihnă unde să se deconecteze de viața de la oraș și, în același timp, să se conecteze cu natura, bucurându-se în același timp de o cazare care nu are nimic de invidiat față de marile lanțuri hoteliere.

După ce au găsit locul ideal pentru a-și amplasa noua locuință, în Arroyomolinos de la Vera, au achiziționat o veche "Era" în care să își realizeze proiectul dorit, unde se semănau și se cultivau cereale din timpuri imemorabile, și au decis să dea o nouă utilizare construcției care se afla acolo. După ce au efectuat lucrările de adaptare și restaurare, au decis să folosească un număr bun

de mobilier antic și în stil rustic pe care îl moșteniseră de la familie și prieteni și, împreună cu cele nou achiziționate, au decorat clădirea cu un gust rafinat și au transformat-o într-un hotel rural de cinci stele.

Odată ce au obținut locația și clădirea, decid să se pregătească și să intre în lumea ospitalității și a cateringului, aflând și cercetând toate rețetele și preparatele tipice din zonă, iar pentru aceasta se dedică să călătorească și să viziteze fiecare colț al Estremadei cu scopul de a cunoaște la prima mână fiecare dintre ingredientele și produsele tipice care vor fi folosite ulterior pentru prepararea fiecăruia dintre preparatele lor.

Au decis să creeze în hotelul Peña del Alba, un restaurant de bucătărie tipică din Extremadura numit "La era de mi abuelo", iar pentru prepararea acestuia au angajat unul dintre cei mai buni bucătari din regiune, devenind astfel unul dintre cele mai populare restaurante din zonă.

Din punct de vedere al locației, au reușit să condiționeze o "arie" (un loc unde în trecut se treierau cerealele), spațiul a devenit un loc ideal pentru a se relaxa și a se bucura de aer liber în mijlocul naturii. Proprietarii săi au creat o locuință atractivă și durabilă.

Hotelul Rural Peña Del Alba are o piscină în aer liber, o grădină și Wi-Fi gratuit, iar Sierra de Gredos se află la doar 40 km. La recepție sunt disponibile informații turistice despre zona înconjurătoare, care oferă nenumărate oportunități turistice în zonele rurale din jur. De asemenea, sunt disponibile biciclete de închiriat pentru a explora zona, iar unitatea are un restaurant.

Însă vedeta stabilimentului este bucătăria sa. Restaurantul "La Era de mi Abuelo", este înconjurat de o mică pădure de stejari, iar decorul său cald combină elemente de stil tradițional, cum ar fi pereții din cărămidă și materiale precum lemnul și lutul, cu altele mai moderne, cum ar fi culorile vii și ornamentele din fier forjat. Investiția în materiale rustice, dar atemporale, a fost o prioritate pentru proprietari.

Unul dintre motivele care ne-au determinat să îl alegem pentru studiul de caz este faptul că, în ciuda faptului că este situat în munți, are întotdeauna toate camerele ocupate și un număr mare de rezervări în restaurantul său. Vorbim despre un hotel rural de cinci stele care, de-a lungul anilor, nu a făcut altceva decât să se îmbunătățească zi de zi și an de an pentru a deveni o unitate de cazare de referință pentru toți turiștii din zonă.

Și mai vrem să subliniem că un alt motiv care ne-a determinat să îi alegem, este faptul că toate produsele folosite de restaurant pentru prepararea preparatelor, sunt produse din zonă, de la ardei de la Vera, cărnuri și brânzeturi, până la vinuri și deserturi.

În plus, este un hotel adaptat pentru persoanele cu mobilitate redusă și oferă o gamă largă de posibilități pentru toți oaspeții săi.

Profitați la maximum de împrejurimi.

Situat într-o locație paradisiacă: la nord, Sierra de Tormantos, ultimul podiș al Gredos; la est, regiunea La Vera; la vest, Valea Jerte; la sud, Parcul Național Monfragüe, hotelul rural "Peña del Alba" valorifică la maximum împrejurimile, oferind ghiduri, hărți și sfaturi despre cum să vă bucurați de natura care îl înconjoară.

Utilizarea de materii prime și produse de calitate cu D.O.P. din Extremadura.

Au un restaurant renumit, "La era de mi abuelo", al cărui meniu este alcătuit din materii prime de calitate excelentă provenite din pământ, însoțite de un cupaj excepțional cu vinuri din Extremadura cu sigiliu de denumire de origine.

Inovație în detaliu.

Conștienți de toate beneficiile apei sărate, au fost pionieri în introducerea primei piscine cu apă sărată din comunitate. Aceasta este o opțiune mai ecologică, reducând utilizarea de produse chimice pentru întreținerea ei și oferind turiștilor o opțiune mai sănătoasă.

Hotelul rural "Peña del Alba" are grijă în detaliu de aspectul estetic, folosind un decor rustic, dar cu un confort ridicat pentru a oferi o imersiune completă în mediul înconjurător și pentru a se putea deconecta de zgomotul și agitația marilor orașe.

- Facebook: <https://www.facebook.com/hotelruralpenadelalba>
- Website: <https://www.hotelpdelalba.es/>





Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.



37. Atelierul Sanzienelor

În frumoasa comună Valea Doftanei din județul Prahova, România, un loc în care se promovează tradițiile și se păstrează spiritul autentic românesc, se întâmplă multe lucruri frumoase. Unul dintre aceste lucruri este deschiderea unui magazin, un fel de muzeu cu... vânzare, dacă vrei, unde veți găsi doar obiecte tradiționale, lucrate de mâinile iscusite ale Loredanei Clinci.

Loredana Clinci, din Valea Doftanei, este producătoare locală și promotoare a tradițiilor românești, la "Atelierul Sânzienelor". Țesutul, croșetatul și broderia cu ace prind viață în "Atelierul Sânzienelor".

Specializată în turism și inițial cu alte planuri de viitor, Loredana a fost îndrumată spre tradiții de mama sa. În urma unor evenimente de familie, ea a început să învețe din tradițiile

străvechi. În calitate de ucenic, Loredana și-a descoperit o mare pasiune și, treptat, ceea ce era un simplu hobby a devenit o sursă de venit.

Primul ei obiect de artizanat a fost o poșetă cu model brodat, care a avut un impact neașteptat și astfel Loredana și-a atras primele comenzi.

Ulterior are diversificat diversificat produsele produsele create, iar astăzi apelează și la ajutoare din partea comunității locale. Spre exemplu, pentru o ie, bluza tradițională românească trebuie să lucreze o lună, chiar două dacă este model complex.

Sunt mulți turiști care pășesc pragul locului și sunt entuziasmați de ceea ce găsesc acolo, de bogăția lucrărilor realizate manual și aranjate minuțios.

Sunt obiecte prin care Loredana Clinci a dorit să promoveze frumoasele tradiții românești.

Inovația afacerii este dată de canalele de promovare.

Site-ul este ușor de utilizat și are toate instrumentele te pentru a facilita vizitatorilor cumpărarea meșteșugurilor concepute de Loredana și ajutoarele sale.

Este, de asemenea, una dintre puținele afaceri de unde se pot cumpăra online haine și accesorii tradiționale românești lucrate artizanal.

<https://sanzienele.ro/>



Source <https://www.observatorulph.ro/>



Source: <https://sanzienele.ro/>



Source: <https://sanzienele.ro/>

38. Casa Pelinica

Cabana a fost construită la sfârșitul secolului al XIX-lea și oferă șansa de a petrece momente de relaxare într-o locație minunată, în cel mai pur stil tradițional.

Casa se închiriază doar ca un întreg și este ideală pentru 4 persoane sau o familie cu 2-3 copii. Unitatea are 2 camere, fiecare cu două paturi de o persoană, o baie și o bucătărie.

În fiecare dintre camere sunt reunite diverse categorii de obiecte care ilustrează specificul socio-economic și cultural al proprietarului și implicit al zonei.

Bucătăria este dotată cu veselă, tacâmuri, prăjitor de pâine, aparat de cafea, frigider și aragaz electric. Locația nu dispune de conexiune la internet sau rețele TV, ceea ce reprezintă o bună ocazie de a renunța la gadgeturi și de a vă bucura de natură și de tot ceea ce are de oferit.

Încălzirea se face prin convectoare electrice în baie, bucătărie și una dintre camere, în timp ce în cea de-a doua cameră încălzirea se face cu o sobă de teracotă. Apa caldă în bucătărie și în baie este asigurată cu ajutorul unor încălzitoare electrice instant.

La exterior, casa pune la dispoziție un grătar, o masă și o priveliște care îți taie respirația.

Parcarea se află la aproximativ 300 m de casă, accesul cu mașina nu este posibil la proprietate.

Experimentați viața tradițională a acestei vechi așezări din Bran, unde locația oferă o imagine unică a vieții rurale specifice zonei Rucăr –Bran.

Inovația este dată de grupul vizat de această afacere, adică un anumit tip de turist își face simțită prezența din ce în ce mai mult, iar acesta este turistul care caută experiențe, nu lux, nu condiții de 5 stele și nu facilități caracteristice acestor unități de cazare. Acest tip de turist caută locații cu povești, cu istorie și care sunt situate în locuri în care te poți reconecta cu natura și te poți relaxa doar "ascultând" liniștea și admirând priveliștea munților.

<https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

https://www.instagram.com/casa_pelinica/



Source: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.



Source: <https://www.airbnb.com.ro/rooms/46058379>

39. Stana lui Aidan

Mica unitate de cazare este situată în inima Transilvaniei.

Așezată într-un cadru de basm și înconjurată de minunile naturii, din orice unghi ai privi-o, te așteaptă să-ți arate de la fereastră strălucirea lacului în care înoată toți peștii pământului, formele generoase și voluptoase ale dealurilor care te fac să le cutreieri de la prima clipită de lumină până la ultima scânteie a soarelui, să-ți arate cum păsările și animalele noastre trăiesc în armonie chiar în fața casei.

Vă puteți petrece timpul pe terasa minunată savurând o cafea deosebită, privind la locul de joacă unde copiii aleargă în voie și admirând în același timp frumusețea lacului și a dealurilor care înconjoară locul. Pentru cei mici există un loc special amenajat cu un turn cu tobogan și leagăne, astfel încât aceștia să se poată distra după bunul lor plac.

Pasionații de pescuit pot avea parte de o experiență extraordinară pe malul lacului.

Proprietarii își doresc ca oaspeții lor să petreacă timp de calitate în natură și tocmai din acest motiv unitatea nu oferă televizor în camere, dar au în fermă animale foarte blânde, care sunt libere și care se pot bucura în special de compania copiilor: ponei, iepurași, câini, oi și miei, găini, rațe, bibilici.

Aici puteți trăi momente reale și profunde în natură alături de animalele care ne împodobesc curtea.

Cocoșii anunță răsăritul soarelui în fiecare dimineață, calul aleargă și hălăduiește fericit de cât de mare este curtea, oile campează pe tine ca să le dai de mâncare, iar câinii te protejează și te veghează noapte de noapte, fiind atenți la orice zgomot nepotrivit.

Experiența autentică, eliminarea aproape totală a tehnologiei și recrearea mediului unui grajd local.

În același timp, afacerea oferă vizitatorilor posibilitatea de a investi ei înșiși în proprietate.

<https://stanaluiaidan.eu/>

<https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

<https://www.instagram.com/stanaluiaidan>



Source: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>



Source: <https://www.facebook.com/stanaluiAidan>

40. Seva Sana Retreat

Seva Sana este situată pe dealul Ardud Vii, la 20 km de orașul Satu-Mare, România. Pasiunea proprietarei pentru plantele tămăduitoare a făcut-o să viseze la o pensiune cu refugiu, singura din țară cu un concept care aduce în prim plan sănătatea și bunăstarea turistului. Împreună cu soțul ei, au deschis prima Fabrică de Sănătate unde vizitatorii se pot caza.

Inspirată de lumea plantelor, proprietara Ioana a creat o casă de poveste, cu 3 camere spațioase și primitoare care poartă numele acestora: gălbenele, lavandă și cimbru. Camerele au terase spațioase și baie comună. Prețul unei nopți este de 170 de lei, iar în interior vă așteaptă o surpriză aromată.

Viorel, soțul Ioanei, este avocat de profesie, dar vrea să pună hainele la bătaie pentru a se dedica în totalitate afacerii familiei. Pasionat de vânatoare, în multe dintre produsele de pe masa de la pensiune veți găsi, la cerere, carne de vânat.

La cerere, familia Seva Sana vă poate oferi, de la producătorii locali din zonă, lapte, cașcaval, dar și preparate proaspete și naturale, de la băcănia Danciu.

Exemple de produse care pot fi încercate:

- Creme
- Ceaiuri și medalioane terapeutice
- Parfumerie

Locația este o zonă retrasă, înconjurată de dealurile de poveste ale Codrului, o regiune istorică situată pe teritoriile județelor Satu Mare și Maramureș.

Este o oază de liniște, unde familia se hrănește exclusiv din ceea ce oferă natura.

Zeci de pomi fructiferi de toate soiurile împânzesc ferma, care se întinde pe aproximativ 2 hectare, precum și butași de viță de vie.

Există o familie care locuiește aici în permanență, chiar și în sezonul rece.

Seva Sana este singura locație de tip retreat din România unde puteți vedea cum se produc produsele cosmetice și medicinale, puteți urma cursuri de sănătate și wellness și puteți experimenta o bucătărie 100% organică.

<https://sevasana.ro/>

<https://www.facebook.com/sevasana.ro>





Source: <https://sevasana.ro/seva-sana-retreat/>

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

41. Ferma Cobor.

Cobor este un loc ideal pentru o vacanță activă în familie, unde puteți învăța despre animalele de la fermă, legumele din grădina noastră organică, caii care se află în grajdul nostru, tir cu arcul, zbor de zmeu, plimbări cu căruța sau cu sania, vizitarea împrejurimilor, Cobor este un loc minunat pentru a petrece timp cu familia dvs.

Dealurile Transilvaniei oferă unele dintre cele mai importante pășuni de înaltă valoare naturală rămase în Europa. Satul Cobor este locul perfect pentru conservarea biodiversității și gestionarea pajiștilor. Cu pădurile sale de fag și dealurile sale ondulate, cu pajiștile fertile, Cobor oferă o experiență deosebită. Avifauna specială a zonei este uimitoare, veți avea șansa de a vedea o mare varietate de specii de păsări din ascunzătoarea noastră dedicată.

La Ferma de Biodiversitate Cobor se mențin metodele tradiționale de pășunat cu această rasă de vite rezistentă. Biodiversitatea zonei poate fi conservată doar dacă managementul tradițional al terenurilor continuă alături de pășunatul vitelor - considerat a fi cel mai potrivit mod de a susține biodiversitatea pajiștilor.

Ferma de Biodiversitate Cobor administrează o crescătorie programată pentru câinele ciobănesc autohton din Carpați. Numeroși pui pot fi găsiți pe tot parcursul anului la fermă. Aceștia sunt crescuți și oferiți gratuit proprietarilor de oi din Munții Făgăraș pentru protejarea turmelor, prevenind astfel pierderile cauzate.

Ferma angajează localnici și caii lor, pentru plimbările cu căruța, astfel încât puteți vorbi cu ei și le puteți asculta poveștile și vă puteți cufunda și mai mult în viața satului. Pe drum, vă puteți opri chiar și pentru un picnic, oriunde găsiți un loc frumos.

Se pot face și alte activități, cum ar fi plimbări cu căruța și camping, tururi cu bicicleta sau tururi botanice.

Cea mai mare parte a mâncării de la Cobor provine de la propria fermă organică. Iar legumele sunt din soiuri vechi, românești, cu acel gust de altădată. Mai mult decât atât, este una

dintre puținele locații care oferă observarea faunei sălbatice și derulează un program de creștere a câinelui ciobănesc autohton din Carpați.

<https://cobor-farm.ro/>

<https://www.facebook.com/COBOR-ferma-ecologica-organic-farm-1593919307566916/>



Source: <https://cobor-farm.ro/>

Acest program a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicație (comunicare), iar Comisia nu își asumă responsabilitatea pentru orice utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta.

13. LECTURĂ SUPLIMENTARĂ:

Materiale existente de formare/conținut

<i>Cererea de turism gastronomic</i>
Denumirea materialului/conținut
1. Al doilea studiu privind cererea de turism gastronomic în Comunitatea Madrid
Link
http://dinamizaasesores.es/www/wp-content/uploads/2017/12/Informe-completo-II-Estudio-de-la-demanda-de-turismo-gastron%C3%B3mico-en-Espa%C3%B1a.pdf
Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)
Acest studiu, realizat în noiembrie 2017, analizează cererea de turism gastronomic în Spania, extinzând conceptul tradițional de "turist gastronomic", care caracterizează persoanele care călătoresc motivate exclusiv de gastronomie, pentru a acoperi și comportamentul și activitățile călătorilor care aleg destinații cu alte motivații, fără ca gastronomia să fie motivul principal al călătoriei lor.
Puncte de interes:
<ul style="list-style-type: none"> ● Identificarea turistului gastronomic. ● Turistul generalist și influența gastronomiei. ● Destinațiile gastronomice și poziționarea regiunilor.
<i>Dezvoltarea destinațiilor rurale și turismul legat de uleiul de măsline</i>
Denumirea materialului/conținut

<p>2. Dezvoltarea destinațiilor rurale pe baza turismului pe bază de ulei de măsline:</p> <p>Impactul comunității de rezidenți</p> <p>Atașamentul și calitatea vieții rezidenților asupra sprijinului lor pentru dezvoltarea turismului</p>
<p>Link</p> <p>https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624</p>
<p>Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)</p> <p>Rezidenții sunt o parte esențială a destinațiilor turistice, ceea ce face necesară o înțelegere mai profundă a atitudinilor rezidenților față de dezvoltarea turismului, deoarece atitudinile lor favorabile pot contribui la succesul destinațiilor. Acest studiu a urmărit să înțeleagă în ce măsură percepțiile rezidenților din mediul rural cu privire la dezvoltarea turismului în regiunea lor influențează intenția acestora de a sprijini dezvoltarea în continuare a turismului. Cercetarea de față s-a axat, de asemenea, pe influența variabilelor de atașament față de comunitate și calitatea percepută a vieții asupra relației dintre percepțiile rezidenților și intențiile de a sprijini această dezvoltare. Acest studiu s-a concentrat pe cazul dezvoltării turismului în domeniul uleiului de măsline în districtele Sierra de Gata și Las Hurdes din Extremadura, Spania.</p> <p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Percepțiile pozitive ale rezidenților din mediul rural cu privire la turism ● Model structural
<p><i>Gastronomia ca patrimoniu cultural și forță motrice pentru dezvoltarea turismului.</i></p>
<p>Denumirea materialului/conținut</p> <p>3. Gastronomia ca patrimoniu cultural și motor de dezvoltare a turismului. O analiză SWOT pentru Extremadura, Spania.</p>
<p>Link</p> <p>https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5385975.pdf</p>
<p>Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)</p>

Există un interes tot mai mare pentru alimentele tradiționale și mâncărurile tipice care ridică gastronomia la nivelul de patrimoniu cultural. Dezvoltarea turismului gastronomic "începe înainte ca felul de mâncare să ajungă la masă". Prin urmare, propunerile turistice trebuie să fie dezvoltate cu un proces de planificare rațională și cuprinzătoare. Este prezentată, de asemenea, o analiză SWOT completă, care este foarte utilă pentru acest prim manual.

Puncte de interes:

- Relațiile dintre turism și gastronomie.
- Puncte slabe și puncte forte în sectorul rural.

Resurse pentru antreprenoriat în zonele rurale.

Denumirea materialului/conținut

4. Resurse pentru antreprenoriat în zonele rurale din Extremadura

Link

https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dosier_EmprendimientoRRN_Extremadura.pdf

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Rețeaua Rurală Națională (RRN) este o platformă formată din administrații (de stat, regionale și locale), agenți economici și sociali, reprezentanți ai societății civile și organizații de cercetare legate de mediul rural. Obiectivul său principal este promovarea dezvoltării rurale. Acest document descrie o vastă rețea de resurse pentru antreprenoriatul în mediul rural, care ar putea fi de interes.

Puncte de interes:

- Identificarea și diseminarea exemplelor de proiecte și de bune practici care pot servi drept sursă de inspirație pentru alții.

- Schimburi de experiențe antreprenoriale și generarea de rețele prin evenimente și ateliere participative.
- Cursuri și resurse de formare specifice.

Creativitate aplicată la întreprinderile rurale.

Denumirea materialului/conținut

5. Tehnici de generare a ideilor. Creativitatea aplicată în afaceri.

Link

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/65>

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Atunci când începi o afacere, te obișnuiești să generezi idei noi pentru a rezolva tot felul de probleme, atât ale tale, cât și ale clienților tăi. Este ceva ce nu te poți opri din făcut, deși asta nu înseamnă că o faci eficient și profitabil. Cheia este să gestionezi procesul creativ.

Există multe definiții ale creativității, dar noi vom rămâne la definiția psihologului Frank Barrow: "creativitatea este o dispoziție spre originalitate și capacitatea de a produce răspunsuri adaptative și neobișnuite".

Această viziune este strâns legată de șansele de succes ale produselor sau serviciilor pe piață; Originalitate, trăim într-o epocă în care clienții caută ceva nou pentru a se simți diferențiați și unici. Adaptat, adică este conceput din perspectiva utilizatorului final, pentru a oferi o propunere de valoare care să îl încurajeze să ia o decizie de achiziție care să îi aducă beneficii.

Punctele de asistență pentru afaceri din Extremadura oferă această resursă de interes pentru începutul procesului antreprenorial.

Puncte de interes:

- Membrii unei echipe de creație
- Organizarea de sesiuni pentru generarea de idei
- Alte tehnici

<i>Antreprenoriat rural</i>
Denumirea materialului/conținut
6. Programul de antreprenoriat rural
Link
https://emprendedoresrurales.com/programa-formate-aer/materiales-webinars/
Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)
<p>Programul "Fórmate AER" este una dintre liniile strategice de acțiune ale Asociației Întreprinzătorilor Rurali. Proiectele antreprenoriale au nevoie în primul rând de un aspect eminent practic, unde alți antreprenori care au trecut deja prin același lucru își transmit cunoștințele utile.</p> <p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Formare în organizarea afacerii (Operațiuni, Producție, Resurse Umane). ● Digitalizarea și automatizarea proceselor cu ajutorul unor instrumente simple și gratuite. ● Autocunoaștere și leadership. ● Comunicare în afaceri și marketing.
<i>Activitatea antreprenorială în mediul rural</i>
Denumirea materialului/conținut
7. Raportul GEM privind activitatea antreprenorială în zonele rurale
Link
https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion_gem-spain_com/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20emprededora%20rural%20en%20Es

[pa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022&ga=1](https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/)

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Observatorul Antreprenoriatului din Spania conduce dezvoltarea proiectului Global Entrepreneurship Monitor (GEM) în țara noastră. Acest proiect este un observator internațional care, din 1999, analizează anual fenomenul antreprenorial la scară globală.

De exemplu, raportul stabilește că vârsta medie a persoanelor care intenționează să înceapă o afacere în următoarele luni în mediul rural este de 38 de ani, iar a celor care își gestionează propria activitate este de 43 de ani în cazul activităților noi și de 50 de ani în cazul activităților consolidate.

Puncte de interes:

- Valori, percepții și competențe antreprenoriale ale populației adulte.
- Activitatea antreprenorială și caracteristicile acesteia.
- Contextul în care se desfășoară procesul antreprenorial.

Fapte și cifre privind turismul rural în Spania

Denumirea materialului/conținut

8. Raportul anual al Observatorului Turismului Rural 2021

Link

<https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/>

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Acest raport prezintă date privind turismul rural în Spania, cu o radiografie actuală a cererii de turism rural și a evoluției acesteia. Este un raport elaborat de Observatorio del Turismo Rural,

cel mai mare proiect de cercetare a turismului rural din Spania, care abordează două domenii de cercetare: cererea călătorului rural și oferta, la nivel de stat, de unități de cazare rurală.

Puncte de interes:

- Cheltuieli medii dedicate turismului rural.
- Rolul femeilor în turismul rural.
- Cele mai apreciate aspecte într-o destinație rurală (bogăția gastronomică este apreciată în 45% din răspunsuri).

Raport privind turismul rural 2021

Denumirea materialului/conținut

9. Raport privind turismul rural. Regiunile Tentudía și Ambroz (Extremadura).

Link

https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe_turismo_rural_2021.pdf

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Acest raport face parte din activitățile din cadrul acordului dintre Universitatea din Extremadura și Junta de Extremadura pentru Extremadura cu Junta de Extremadura pentru "Generarea de cunoștințe în domeniul turismului în Extremadura".

Studiul cererii turistice se realizează prin încorporarea informațiilor segregate furnizate de microdate.

Studiul cererii turistice se realizează prin încorporarea informațiilor segregate furnizate de microdate ale Institutului Național de Statistică și partea calitativă din sondajele efectuate pe stradă, în punctele de interes turistic (PIT).

Oferta, din datele disponibile în Registrul întreprinderilor turistice din Extremadura. Ori de câte ori a fost posibil, situația actuală a unor indicatori a fost comparată cu situația anterioară din 2018, când a fost elaborat primul dintre aceste acorduri și avem date de la acea dată.

<p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Prezența în rețelele sociale ● Digitalizarea companiilor din mediul rural ● Importanța cererii de turism
<p><i>Rețeaua europeană pentru dezvoltare rurală</i></p>
<p>Denumirea materialului/conținut</p> <p>10. Grupul tematic pentru întreprinderi rurale inteligente și competitive.</p>
<p>Link</p> <p>https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg_rural-businesses_final-report_0.pdf</p>
<p>Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)</p> <p>Raportul final al grupului tematic REDR privind "Întreprinderile rurale inteligente și competitive" rezumă principalele recomandări și concluzii formulate de acest grup. De asemenea, acesta descrie contextul, obiectivele, abordarea, metodele și activitățile grupului tematic.</p> <p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Importanța ideilor creative ("sălbatică") pentru întreprinderi locale viabile care pot răspunde noilor provocări rurale. ● Abordări de sprijinire a întreprinderilor (cum ar fi abordarea de accelerare) pentru a ajuta aceste idei de afaceri să apară și pentru a ajuta întreprinderile să le realizeze. ● Crearea unui ecosistem de susținere (inclusiv accesul la bandă largă și la alte servicii) care poate ajuta întreprinderile să se stabilească în zonele rurale.
<p><i>Impactul COVID asupra industriei ospitalității și măsuri de depășire a acestuia.</i></p>
<p>Denumirea materialului/conținut</p> <p>11. Industria hotelieră în Aragón și în Covid 19: impact economic și măsuri de redresare a acesteia.</p>

Link

https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19_Version-final-2.pdf

Acest studiu cuantifică scăderea activității economice suferită în anul 2020 de sectorul hotelier din Aragon (Spania) ca urmare a COVID 19. Această estimare se bazează pe datele disponibile în surse statistice publice care ne permit să contextualizăm impactul economic al pandemiei și are ca punct de plecare estimarea specifică a modului în care a variat ocuparea forței de muncă în acest sector. Este necesar să se efectueze un exercițiu de estimare deoarece reprezentativitatea datelor obișnuite privind piața muncii a fost distorsionată de utilizarea pe scară largă a ERTES (planuri de ajustare a ocupării forței de muncă), de sprijinul acordat lucrătorilor independenți și de scăderea forței de muncă.

Puncte de interes:

- Măsuri care pot fi de interes pentru orice afacere legată de turismul gastronomic.
- Capacitatea de reacție a sectorului.

Idei de afaceri mici

Denumirea materialului/conținut

12. 60 de idei de afaceri mici pentru oricine dorește să își conducă propria afacere.

Link

<https://blog.hubspot.com/sales/small-business-ideas>

Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)

Acest studiu, realizat în noiembrie 2017, analizează cererea de turism gastronomic în Spania, extinzând conceptul tradițional de "turist gastronomic", care caracterizează persoanele care călătoresc motivate exclusiv de gastronomie, pentru a acoperi și comportamentul și activitățile călătorilor care aleg destinații cu alte motivații, fără ca gastronomia să fie motivul principal al călătoriei lor.

<p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Identificarea turistului gastronomic. ● Turistul generalist și influența gastronomiei. ● Destinațiile gastronomice și poziționarea regiunilor.
<p><i>Kit de inițiere a unei afaceri</i></p>
<p>Denumirea materialului/conținut</p> <p>13. 9 șabloane gratuite care te ajută să-ți transformi ideea într-o afacere</p>
<p>Link</p> <p>https://offers.hubspot.com/business-startup-kit?hubs_post-cta=anchor&hubs_post=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-url=blog.hubspot.com%2Fsales%2Fsmall-business-ideas&hubs_signup-cta=cta_button&hsCtaTracking=1a0a4e5a-b3ce-4c8b-bc42-4e24cde930ae%7C647c2da9-64b9-4057-88e0-1713cad40ed9</p>
<p>Puncte de interes (ce subiecte/părți sunt utile? de exemplu, structura, anumite subiecte etc.)</p> <p>Uneori este important să vă dotați cu instrumente pentru dezvoltarea ideii dumneavoastră de afaceri. Firma de consultanță Hubspot oferă gratuit instrumente avansate pentru a proiecta și dezvolta primele documente ale viitoarei noastre afaceri.</p> <p>Puncte de interes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Șablon de analiză a celor cinci forțe ale lui Porters ● Șablon Pitch deck ● Lista de verificare a pachetului tehnologic ● Șablon de plan de marketing ● Șabloane Elevator Pitch



Co-funded by
the European Union

PROJECT TEAM

www.flavoursofeurope.eu



North-East Regional Development Agency
(Romania) Lead Partner
www.adrnordest.ro



"Budakov Films" EOOD (Bulgaria)
www.bfstudio.eu



Inova+ Innovation Services, SA (Portugal)
www.inova.business



Eurocrea Merchant SRL (Italy)
www.eurocreamerchant.it



Aintek Symvouloi Epicheiriseon Efarmoges
Ypsilis Technologias Ekpaidefsi Anonymi Etaireia
(Greece)
www.idec.gr



Universitatea Ștefan Cel Mare Din Suceava
(Romania)
www.usv.ro



Fundación para el Desarrollo Directivo
(FUNDES) (Spain)
www.ebs.es



Asociația Incoming Romania (Romania)
www.incomingromania.org