

+

---

**ВКУСОВЕТЕ НА ЕВРОПА**

**Проектен Резултат 2**

**Курс на обучение: Дигитализация на селското гастрономическо културно наследство в Европа**

*Наръчник № 1 "Предприемач в моето населено място"*

---

Проект № 2021-1-RO01-KA220-ADU-000029562

**Наръчник №1 Предприемач в моето село****Съдържание**

1. Какво представлява предприемачеството? Предприемачеството в селската среда. <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
2. Как да стартират нов бизнес, като създадат местен гастрономически пункт в своята единица от семеен тип. .... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
3. Правна рамка и необходими стъпки..... 15	15
4. Как да се осигури удовлетворение от местните храни. .... 17	17
5. Как да се гарантира и измерва качеството и стойността..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
6. Как да се отговори на очакванията на туристите..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
7. Храната, основата на гастрономията..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
8. Разходи и рискове..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
9. Заключение ..... 86	86
11. Данни за контакт с националните и местните агенции, които регулират локален кулинаруен бизнес (ЛПП) - Local Gastronomy Point (LGP).. .... 87	87
12. Проучвания на случаи..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
1. Турист в Долещ - уникална селска дестинация от Румъния .... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
2. La Elena din Deal - гастрономическа местна точка ..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
3. La Grisha - местен гастрономически пункт с рибни специалитети <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
4. Casa VLC Bilbor - местен гастрономически пункт..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
5. Gastro Local - платформа за местни гастрономически точки... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
6. Аудиогид България - Личен многоезичен екскурзовод за обиколки на забележителности и едномдневни екскурзии ..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
7. Gotvach.bg (Bonapeti.com) - База данни с рецепти..... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	
8. Хранителен кооператив, обединяващ потребители и производители на чиста храна ... <b>Error! Bookmark not defined.</b>	

9. Фондация LocalFood.bg - инкубатор за малки стартиращи бизнес инициативи в областта на храните ..... **Error! Bookmark not defined.**
10. "Пендара" - местен пазар на храни и гастрономически селски туризъм, целящ подобряване на бизнес средата за тяхното развитие..... **Error! Bookmark not defined.**
11. Дегустация на зехтин в Алентежу, Португалия..... **Error! Bookmark not defined.**
12. Изживяване "Винар за един ден" в Алентежу, Португалия. **Error! Bookmark not defined.**
13. Селска къща Sete Quintas, Португалия ..... **Error! Bookmark not defined.**
14. Nobre Terra, традиционни ликьори и конфитюри, Португалия**Error! Bookmark not defined.**
15. Quinta do Miguel ..... **Error! Bookmark not defined.**
16. Къща за гости Мерлина - La Foresteria La Merlina..... **Error! Bookmark not defined.**
17. Lindhouse - Къща в провинцията ..... **Error! Bookmark not defined.**
18. Биологична ферма на Етна - Agriturismo Biologico dell'Etna**Error! Bookmark not defined.**
19. Ферма Фалкаре - Agriturismo Falcare ..... **Error! Bookmark not defined.**
20. Имение Bramasole - Tenuta Bramasole..... **Error! Bookmark not defined.**
21. Гръцки предприемач открива огромен успех, връщайки се към природата в бащиното си село. .... **Error! Bookmark not defined.**
22. Инкубатор Вамваку: селото в Лакония се превръща в гръцка Силициева долина ....**Error! Bookmark not defined.**
23. Стратегия за интелигентно село в Китера (Гърция)..... **Error! Bookmark not defined.**
24. Централна Македония е обявена за "Европейски предприемачески регион" на годината 151
25. Екосистема на сътрудничество в Кардица: развитие на социалната икономика в селските райони на Гърция ..... **Error! Bookmark not defined.**
26. Loft Chalet: Луксозно настаняване в бивша селска къща близо до Gura Humorului, Suceava ..... **Error! Bookmark not defined.**
27. „Casa Filip” от Саричиой, забележителност на традиционната архитектура в делтата на Дунав ..... **Error! Bookmark not defined.**
28. „Verde de Bran”, три в едно: гастрономически пункт, биологични продукти и велосипеди под наем..... **Error! Bookmark not defined.**
29. „Păstrăvăria Alex”, очарованието на историческия Марамуреш**Error! Bookmark not defined.**
30. „Căsuța din Scobai”- традиционно румънско преживяване.. **Error! Bookmark not defined.**
31. Селски туризъм El Jiniebro ..... **Error! Bookmark not defined.**
32. Dehesia, козметика на предците..... **Error! Bookmark not defined.**

33. Quesos Silva Cordero, сирената винаги в пълен цвят. .... **Error! Bookmark not defined.**
34. Glamping El Regajo, лукс сред природата..... **Error! Bookmark not defined.**
35. Вал де Ксалима, устойчиво пчеларство..... **Error! Bookmark not defined.**
36. Хотел Peña del Alba и ресторант La Era de mi Abuelo: Устойчиво предприемачество в селски район ..... **Error! Bookmark not defined.**
37. Atelierul Sanzienelor..... **Error! Bookmark not defined.**
38. Casa Pelinica ..... 201
39. Stana lui Aidan..... **Error! Bookmark not defined.**
40. Seva Sana Retreat..... **Error! Bookmark not defined.**
41. Ферма Cobor ..... **Error! Bookmark not defined.**
13. Допълнителна информация: ..... **Error! Bookmark not defined.**
1. 2-ро проучване на търсенето на гастрономически туризъм в община Мадрид..... 213
2. Развитие на селски дестинации, основани на туризъм, свързан със зехтина: **Error! Bookmark not defined.**
3. Гастрономията като двигател на културното наследство и развитието на туризма..... **Error! Bookmark not defined.**
4. Ресурси за предприемачество в селските райони на Естремадура..... 215
5. Техники за генериране на идеи. Творчество, прилагано в бизнеса. **Error! Bookmark not defined.**
6. Програма за предприемачество в селските райони ..... **Error! Bookmark not defined.**
7. Доклад на GEM за предприемаческата дейност в селските райони..... 217
8. Годишен доклад на Обсерваторията за селски туризъм за 2021 г. **Error! Bookmark not defined.**
9. Доклад за селския туризъм. Региони Тентудия и Амброс (Extremadura). **Error! Bookmark not defined.**
10. Тематична група за интелигентни и конкурентоспособни предприятия в селските райони..... **Error! Bookmark not defined.**
11. Хотелиерство в Арагон и Ковида 19: икономически въздействия и мерки за възстановяването му.. ..... **Error! Bookmark not defined.**
12. 60 идеи за малък бизнес за всеки, който иска да управлява свой собствен бизнес.... **Error! Bookmark not defined.**
13. 9 безплатни шаблона, които ще ви помогнат да превърнете идеята си в бизнес ..... **Error! Bookmark not defined.**

## **1. КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО? ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО В СЕЛСКАТА СРЕДА.**

- Добре дошли в този първи наръчник! Днес започвате един изпълнен с предизвикателства път към предприемачеството в селските райони. Знаем, че пътят не е лесен, затова искаме да ви предложим всякакви ресурси, за да направим всичко по-лесно.
- И искаме да започнем с определение за предприемач. Има много начини за определяне на предприемача. Вие вече сте предприемач, защото сте искали да тръгнете по този път.
- Предприемачът е човек, който предприема с решителност иновативни действия или начинания.
- Предприемачът е човек, който е способен да идентифицира и открие някаква бизнес възможност. Въз основа на това той или тя организира ресурси, за да започне бизнес проект.
- Предприемачът открива възможности, като анализира и изучава пазара и неговите колебания. По този начин той/тя идентифицира предпочитанията и нагласите на обществото.
- Предприемачът събира финансови, икономически и човешки ресурси, за да придаде форма на своя проект.
- Предприемачът дава ход на идеята си с решителност, изправен пред отговорната си позиция.

- Предприемачът преследва мечтата си и не се успокоява, докато не я осъществи.

**Въпрос:** С кое от тези определения се идентифицирате най-много? Можете ли да дадете определение?

Някои предприемачи имат много специфични компетенции. Може би и вие имате някои от тях:

1. **Предприемаческа креативност**, за да създавате нови бизнес идеи.
2. **Лидерство**, ще ви помогне да работите с други хора и да си поставяте цели.
3. **Способност да се адаптирате** и да управлявате промените. Това означава да знаете как да се адаптирате към нови обстоятелства (промени в търсенето на продукти, промени в законодателството и т.н.).
4. **Устойчивост и целеустременост**, тъй като в началото условията може да са неблагоприятни и трябва да знаете как да упорствате. Мишел Обама заяви, че няма магическа формула за успех; всичко се свежда до упорита работа, вземане на правилни решения и постоянство.
5. **Страст**. Предприемач като вас ще трябва да бъде ентузиазизиран и да вярва в идеята си, за да я развие.
6. **Увереност в себе си**, за да внесете сигурност в проекта и в екипа си и да постигнете поставените цели.
7. **Предприемачът трябва да е реалист** и да има голяма способност да анализира средата.
8. **Поемането на пресметнати рискове** е много важно за предприемача, за да не попада на фалшиви възможности. Бъдете внимателни! Важно е да не рискувате повече, отколкото можете.

Предприемачеството продължава да бъде област, в която ние в Европа сме в явно неравностойно положение в сравнение с други страни по света. Например, по-голям дял от

американските, канадските и австралийските възрастни в трудоспособна възраст се занимават с предприемаческа дейност, отколкото техните европейски връстници.

### Знаете ли, че...?

Европейският съюз насърчава създаването на предприятия и насърчаването на предприемаческата култура, особено в три приоритетни области:

1. Подобряване на образованието и обучението по предприемачество.
2. Премахване на административните пречки.
3. Насърчаване на културата на предприемачеството.

Някои експерти говорят за шест вида предприемачи в зависимост от вида на възможността, от която се поражда идеята:

- **Визионер:** това е човек, който предвижда изискванията или пазарните тенденции, мисли за бъдещето, а не само за бизнес идеите, които днес са най-печеливши. Това може да е например предприятие, което започва да прилага като канал за продажби нова технология, която все още има ограничен обхват. Въпреки това предприемачът очаква използването на тази технология да се увеличи прогресивно през следващите години.
- **Опортюнистичен:** Както подсказва името му, той идентифицира бизнес възможности, стреми се да открие потребност, която все още не е задоволена от обществото.
- **Социален:** е такъв, който се стреми да окаже положително въздействие върху обществото, а не само да генерира рентабилност.
- **Случаен:** Това е човек, който случайно е въввлечен в начинание, например с приятел, който предлага бизнес идея.
- **Инвеститор:** Човек, който не разработва бизнес идеята, а инвестира капитал в нея, ставайки партньор.

- **Убеждаващ:** Подобно на инвеститора, той също не е създал бизнес идеята, но е способен да повлияе на група хора да осъществят проект, който може би е бил замислен от някой друг.
- **Специалист:** Специалистът се фокусира върху определен сектор и развива дейността си в него. Той се стреми да се насочи към ниша, която, макар и малка, може да генерира рентабилност..

Предприемачеството в селските райони е един от ключовите фактори за икономическото и социалното развитие на територията, в която живеете. То осигурява поминък, носи богатство и заетост и отговаря на местните потребности от стоки и услуги. Много важен фактор е, че предприемачеството фиксира населението в териториите.

Най-важното качество на предприемачеството в селските райони се състои в това, че хората (като вас) създават своя алтернативна заетост, така че да не се налага да напускат средата си на живот. Тази липса на професионални възможности и предложения за работа е свързана и с поддържането на семейни предприятия и голямата чувствителност към развитието и растежа на населението, което те населяват.

#### Знаете ли, че...?

Селската среда винаги е била непозната за градските предприемачи и не е привличала интереса им, но кризата COVID-19 променя представата ни за света и вероятно ще отбележи "преди" и "след" в нашето общество, в начина ни на работа, в ценностите ни на живот, в потребителските ни навици и може би тези промени могат да бъдат възможност за селския свят и за насърчаване на предприемачеството в тази среда.



Бъдещето не е само в т.нар. интелигентни градове, но и в селските райони. Понастоящем в селските райони има големи възможности за развитие: професионалистите от градовете търсят места в селската среда, за да развият своя талант и да подобрят качеството си на живот.

Освен това улесненията за предприемачество в селските райони означават, че все повече хора решават да направят крачка от града към селото. Програмите за подпомагане и средата с по-малка конкуренция превръщат селските райони в реална възможност за много хора, които искат да променят живота си и да започнат собствен бизнес.

Изглежда, че в селските райони е по-лесно да се предложи нов бизнес, за който никой в района не се е сетил, и да има по-малка конкуренция. И не само това, но и когато става въпрос за създаване на нов бизнес, всичко като цяло е по-евтино: цената на жилището, търговското помещение или склада и стандартът на живот са по-достъпни, отколкото в градовете.

## 2. КАК ДА СТАРТИРАТЕ НОВ БИЗНЕС, КАТО СЪЗДАДЕТЕ МЕСТЕН ГАСТРОНОМИЧЕСКИ ПУНКТ В СВОЯТА СЕМЕЙНА ЕДИНИЦА.

Подобно на известната игра **Trivial Pursuit**, ви предлагаме да помислите върху шест области или етапи за създаване на бизнес в селска среда, започвайки от нулата.<sup>1</sup>

- История (**жълто**). Вашата лична история. Запознайте се с компетенциите и уменията, в които сте били успешни в миналото.
- География (**синьо**). Къде искате да бъдете. Каква е целта ви при създаването на компанията?
- Изкуство и литература (**кафяво**). Четива, доклади и документи за създаване на вашето предприятие.

<sup>1</sup> Trivial Pursuit е настолна игра. Скот Абът, спортен редактор във вестник Canadian Press, и Крис Хейни, фотограф в списание Montreal Gazette, разработват идеята през декември 1979 г.; играта е пусната на пазара две години по-късно. В Съединените щати играта става популярна през 1984 г., когато са продадени около 20 милиона копия. През 1988 г. "Паркър Брадърс" (сега част от "Хасбро") купува правата върху играта. Към 2004 г. са продадени около 88 милиона копия в 26 държави и на 17 езика.

- Наука и природа (Зелено). Вашата реалност, вашето обкръжение, наблюдаване на действителността.
- Шоута (Розово). Лични умения. Изкуството, което притежавате. Кое е вашето тайно оръжие?
- Спорт (оранжево). Практика.



## ИСТОРИЯ

### Предишен опит

"Няма по-добър предказател на бъдещето от миналото." (Луис Пухол)

Вашият опит ще бъде в основата на вашия бизнес, защото кой би се впуснал в проект, в който има малки шансове за успех? Анализирайте кои дейности са ви донесли успех в миналото. Дори ако все още не сте били предприемач, сигурни сме, че има опит, който можете да включите в новия си проект, особено гастрономически:

- Готвили ли сте за някой друг освен за семейството си?
- Засаждали ли сте, грижили ли сте се или сте събирали реколта?
- Интересувате ли се от работа с хора?
- Записвали ли сте рецептите на родителите или бабите и дядовците си и опитвали ли сте се да ги повторите понякога?

Всички тези преживявания сега ще видят бял свят по нов вълшебен начин. Спомнете си какви са те и ги запишете. Те ще бъдат много ценни за вас.



## ГЕОГРАФИЯ

### Цели и стратегия

"Няма добър вятър за този, който не знае къде отива." (Сенека)

Всичко започва с идея, която трябва да се трансформира в цели. Не забравяйте, че вашите цели трябва да бъдат SMART, т.е.:

- **Конкретни:** Ако не сте наясно с целта си, това е добро начало... за катастрофа. Отделете известно време, за да обмислите честно това. Например, "увеличаване на продажбите" далеч не е конкретна цел.
- **Измерима:** Не забравяйте да използвате променливи, които по-късно можете да измерите. Например: "Ръст с 3%" е измерима цел. Измеримостта на една SMART цел може да бъде количествена или качествена.
- **Постижима:** Тя трябва да бъде постижима. Следователно трябва да направите така, че идеята ви да се приземи върху целта.
- **Уместна:** Не стигайте до средата на пътя. Опитайте се да направите целта малко по-амбициозна, така че тя да ви предизвика.
- **обвързана със срокове:** Целите трябва да имат целева дата или времева рамка, в която трябва да бъдат изпълнени - следователно обвързани с времето. Това не само създава усещане за неотложност, но и помага при прегледа на това дали целта е била успешно постигната или не.

Стратегията се състои в това, че трябва да се мисли дългосрочно. Къде бихте искали да видите вашия малък бизнес след пет години?

Ако винаги имате предвид стратегията, ще ви бъде по-лесно да я постигнете.



## ИЗКУСТВО И ЛИТЕРАТУРА

### Ресурси за предприемачество

"Ако стремежите ви не са по-големи от ресурсите ви, вие не сте предприемач." (К.К. Прахалад)

От какви ресурси се нуждаете, за да осъществите проекта си? Има много хора, които може би вече са предприели подобно начинание и са систематизирали своя опит в книги или наръчници. От друга страна, възможно е също така във вашия регион да има помощи, служби или органи за подкрепа на предприемачи и по-конкретно в селските райони. Съберете всичко това колкото е възможно по-скоро.

а) Книги и наръчници по предприемачество

б) Доклади за клиенти

в) Отзиви и опит на други предприемачи във вашия град или околностите, които, дори да не са в същия сектор като вас, със сигурност могат да ви разкажат впечатленията си за клиентите, пазара, графициите...

г) Бюрата за подкрепа на предприемачите са често срещани в селските райони. Не се колебайте да се свържете с тях. Повечето от тях са публични и разполагат с техници, които да ви помогнат да съставите правилно бизнес плана.



## НАУКА И ПРИРОДА

### Околна среда

"Няма значение дали заобикалящата ви среда е тъмна. Осветете своята част." (Анонимен)

Анализът на пазара е от ключово значение за нашия бизнес план. При него ще анализираме, от една страна, пазара, на който ще бъде въведен продуктът, неговия размер, факторите за успех, които го характеризират, какви бариери за навлизане и излизане можем да срещнем, какво е естественото му развитие и растеж, последващият му темп и настоящите тенденции. И, от друга страна, ще трябва да направим задълбочено проучване на конкуренцията, пред която сме изправени, за да предложим най-добрия продукт и да достигнем до най-голям брой потребители. Но бъдете сигурни! Със сигурност на един селски пазар конкуренцията винаги ще бъде "приятелска".



## ПОКАЗВА

### Лични умения

"Когато всичко се променя... са необходими нови умения". (Марта Гранио)

- Кой са най-изявените ви умения? Сигурен съм, че знаете как да правите неща, които оказват положително въздействие върху бизнеса ви. Тези умения (наречени мения) са тези, които ще подобрят проекта ви, отношенията ви с клиентите и, разбира се, личния ви живот. Какви биха били някои от тези умения?

- Управление на времето.
- Публично говорене.
- Работа в екип.
- Лидерство.
- Умения за продажби.
- Водене на преговори.
- .и така нататък до повече от двадесет.
- Препоръчваме ви да затвърдите някои от тези умения, които ще ви бъдат много полезни в бъдеще като предприемач.



### СПОРТОВЕ

#### Действия, които ще разработите

"Идеята, която не се опитва да се превърне в дума, е лоша идея, а думата, която не се опитва да се превърне в действие, е лоша дума."  
(Честъртън)

Сега трябва да се заемем с работа. И трябва да го правите стъпка по стъпка, с търпение, като знаете, че ще има много трудности, през които ще трябва да преминете.

На този етап ще трябва да определите бизнес модела и **финансовия план**, в който подробно ще бъдат описани финансовите механизми (как ще се финансирате), основното портфолио от продукти или услуги за постигане на стратегическите цели и задачи, междинен

отчет за приходите и всички краткосрочни/средносрочни/дългосрочни нужди от финансиране..

Предприемачеството е лесно, стига да се захванете с него. Просто трябва да имате добър продукт и самочувствие. Продуктът може и да не е добър в началото, защото важното е да го натоварите със стойност, създавайки прогресивна стойност, която увеличава възприемането на продукта сред потенциалните ви клиенти..

### 3. ПРАВНИТЕ РАМКИ И НЕОБХОДИМИТЕ СЪПКИ.

Първата стъпка при създаването на дружество, независимо колко малко е то, е да се избере неговата правна форма. За предпочитане е да го направите с помощта на консултантска фирма, с която да управлявате началните етапи: регистрация на дружеството, фискални задължения и плащане на данъци...

**Да се има предвид:** Всеки вид дружество изисква минимален брой съдружници и инвестиции (капитал) и определя отговорността на дружеството и съдружниците за дълговете на дружеството.

Съществуват и други специални видове дружества, като например гражданските или стоковите общности, които имат различни характеристики от предходните и се регулират на данъчно равнище по различен начин.

Възможно е дори най-накрая да решите да се установите като самостоятелно заето лице.

След като сте избрали най-подходящата за вас правна форма, е време да регистрирате бизнеса си в регистъра на търговските марки или в друг подобен регистър във вашата страна.

Във всяка страна или регион има регистър, който регистрира броя на дружествата и техните дейности в търговския оборот или, което е същото, на набора от операции на бизнес дейностите.

Там трябва да удостоверите чрез отрицателен сертификат, че фирменото наименование на вашето дружество е уникално и че не съвпада с това на друго дружество.

След като разполагате с наименованието, отидете в банките; във вашата банка на доверието, но и в останалите финансови институции.

Анализирайте коя банка ви предлага най-изгодни условия за откриване на сметка на името на вашата фирма. В тази сметка трябва да внесете акционерния капитал, минималния или избрания.

**Важно:** Не забравяйте да поискате депозитното удостоверение, ако банката не го издаде както обикновено.

Това удостоверение, в което се посочват данните на съдружника или съдружниците и направените вноски, акредитира социалния капитал в учредителния акт и ще трябва да го представите пред нотариус или длъжностно лице.



## Legal frameworks & **necessary steps**

Choose a legal form.

Register your business in the Trademark Registry.

Choose a bank with benefits for your business.

Dont forget to request the deposit certificate.



#### 4. КАК ДА СЕ ОСИГУРИ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ОТ МЕСТНАТА ХРАНА.

Човекът, с когото искаме да установим какъвто и да е вид търговски взаимоотношения, трябва да получава положителен принос от нашата компания през цялото време, а не само когато се извършва покупката или потреблението. Преди да осъществите първия физически контакт, трябва да привлечете вниманието му, за да се запознае с вашия продукт и да прояви интерес към него. След това, след като продажбата е осъществена, контактът с клиента трябва да бъде постоянен (но внимавайте да не се превърнете в отегчителен) и трябва да можете да реагирате много бързо, така че той да продължи да ви се доверява и да повтори акта на покупка още няколко пъти.

С други думи, действията за получаване на доволен клиент от вашия продукт могат да бъдат следните:

а) **Информирайте ясно.** Трябва да бъдете прозрачни и да информирате чрез каналите, които смятате за удобни (тези, чрез които се информира целевата аудитория), за това какво ще продавате, за какво е предназначен продуктът ви, какви са характеристиките му и каква нужда е предназначен да реши. Ако става въпрос за ресторант, това е много лесно. Ако ще продавате храни, трябва да посочите свойствата на всяка една от тях.

б) **Винаги казвайте истината.** Много рекламни кампании са склонни да преувеличават достоинства и полезността на даден продукт или услуга. Това е абсурдна стратегия, защото тя има само краткосрочен кредит, тъй като при първата покупка клиентът ще разбере, че това, което е чул, е невярно. Освен това, поради несбъждане на създадените очаквания, потребителят ще изпитва недоверие към вас и вашия продукт. Това ще бъде катастрофа в бъдеще за всичко ново, което пускате на пазара.

в) **Поддържайте отношенията си в приятелски дух.** Отношението във всички случаи трябва да бъде професионално и вежливо, но е ясно, че не е същото да се обръщате към по-млад човек, отколкото към по-възрастна аудитория с голяма покупателна способност. Следователно

отношението винаги трябва да бъде адаптирано към това, което потребителят очаква, така че във всеки случай трябва да използвате подходящ регистър.

г) **Разрешавайте бързо, безопасно и ефикасно всички съмнения или въпроси.** Вече знаете, че следпродажбеното обслужване е един от най-важните инструменти за постигане на лоялност на клиентите. Всяко оплакване или проблем трябва да бъдат решени бързо, за да не се чувства човекът, че е бил пренебрегнат. "Как можем да го решим?" трябва да бъде най-използваната от вас фраза.

д) **Адаптирайте продукта към направените предложения.** Предпочитанията на потребителите могат да се променят с течение на времето и компанията трябва да може да открива тези промени. Ето защо е важно да поддържате тесен контакт с потребителя, за да ги откриете.

**Не забравяйте:** Предпочитанията на клиентите могат да се променят с течение на времето.

#### 4.1. Какви са последствията от неудовлетворяването на клиента?

Ако качеството на ястието, крайният продукт или обработката не удовлетворяват клиента, могат да възникнат следните ситуации:

- **Клиентът не повтаря действието за покупка.** Ако клиентът не получи очакваното отношение или продуктът не задоволява нуждите му, той няма да го купи отново и ще отиде да попълни списъка с клиенти на конкуренцията. Следователно това е един източник на приходи по-малко, който може да окаже влияние върху крайния резултат.

- **Клиентите не правят подобрения или предложения относно продукта.** Клиентът може да продължи да купува продукта, защото наистина отговаря на вашите очаквания или го харесва, но ако не се отнасяте добре с него, той може да откаже да предостави информация, която по-късно ще поискате. Вследствие на това няма да сте наясно с промените в предпочитанията и няма да можете да реагирате на евентуални промени.
- **Клиентът действа като негативен предприемач.** Много предприятия са се разраснали благодарение на препоръки от познати клиенти, които са създали вериги на доверие, които са помогнали за консолидиране на бизнеса. Напротив, ако клиентът не е доволен, той ще посъветва да не се установяват никакви отношения с вас и ще загубите потенциални клиенти.

#### 4.2. Какви са ползите за вас, ако клиентът е доволен?

Цялата ви дейност, от създаването на идеята до детайлите, които добавяте към продукта, трябва да бъде насочена към постигане на удовлетвореност на клиента, защото само от тази предпоставка е възможно да се постигнат всички останали цели, които могат да възникнат. По този начин, ако клиентът се чувства удовлетворен от полученото внимание, ползите за компанията ще бъдат такива:

- а) Увеличени продажби: колкото повече клиенти, толкова повече продажби за предприятието и толкова по-голяма вероятност за осигуряване на по-високи печалби.
- б) Консолидиране на сигурен доход за вас в средносрочен и дългосрочен план: ако клиентът е доволен, той ще повтори действието на покупката в бъдеще и следователно компанията си осигурява минимален брой продажби за значителен период от време. С оглед на изготвянето на прогнози за бъдещето, за да се предприемат нови проекти, това е възглавница, която осигурява сигурност.

- в) Клиентът действа като положителен консултант: удовлетвореният клиент ще посъветва хората от неговото обкръжение със същите предпочитания и нужди да купят продукта. По същия начин този ще го направи и с друг и т.н.
- г) Укрепване на имиджа на марката: компанията успява да затвърди имиджа на марката, който може да бъде много полезен в различни аспекти. Първо, да се постигне връзка с определени ценности. Второ, защото ще бъде по-лесно да се привлече вниманието на потребителите при пускането на нови продукти.
- д) По-голяма предразположеност на пазара към включването на нови продукти: клиентите ще бъдат внимателни към всяка новост, засягаща дружеството, особено ако то планира да пусне нов продукт на пазара.

**Удовлетвореният клиент.** Да поддържате клиентите си доволни е ключът към осигуряване на тяхната лоялност и успеха на вашия бизнес. Когато клиентите са доволни от вашия продукт, те са лоялни, големи защитници, чести купувачи на вашите продукти и услуги и наистина искат да успеете на пазара.

**Без доволни клиенти няма да имате лоялни клиенти. Без лоялни клиенти няма да имате потребители, които се задържат дълго време.** Те ще отидат при конкуренцията, когато имат възможност, а придобиването на нови клиенти е по-скъпо, отколкото задържането на настоящите.

Ето защо ви предлагаме някои стратегии за ефективно подобряване на удовлетвореността на клиентите от вашия продукт.

### 4.3. Стратегии за работа върху удовлетвореността на клиентите.

За да осигурите лоялността на клиентите си, трябва да работите върху следните стратегии за подобряване на удовлетвореността на клиентите.

**а) Разбиране на очакванията на клиентите.**

Не можете да очаквате да обслужвате и удовлетворявате клиентите си, ако не разбирате и не отговаряте на техните очаквания. Ако не успеете, има разминаване между очакванията на клиентите и вашия продукт или услуга, така че предприемете стъпки, за да го преодолеете. Разговаряйте с тях, изпращайте анкети на клиентите и искайте обратна връзка.

Действайте в съответствие с получената обратна връзка. Това ще увеличи лоялността на клиентите и ще ги насърчи да предоставят обратна връзка в бъдеще.

**б) Изпитайте го сами.**

Следващата от стратегиите за подобряване на удовлетвореността на клиентите е да оценявате всяка точка от пътуването на клиентите, сякаш сте един от тях. С други думи: опитайте продукта, поиграйте си с него.

Съществуват няколко точки на контакт, в които клиентите ви взаимодействат преди, по време или след покупката. Защо да не преминете сами през това преживяване?

Регистрирайте се за демонстрация, вижте как работи процесът, да регистрирате жалба, да я изпратите по имейл и да оцените времето за отговор. Звучи глупаво, но е важно.

След като се запознаете с всичко това от първа ръка, ще знаете кои области се нуждаят от подобрене. Така процесите и операциите ви ще станат по-ефективни, което ще повиши преживяването и удовлетвореността на клиентите.

**в) Свържете се с доставчиците си и, ако имате такива, с екипа си по продажбите.**

Често се пренебрегва, но трябва да взаимодействате с вашия екип по продажбите редовно и при необходимост. Те са тези, които са в пряк контакт с клиентите и знаят какви са проблемите. Използвайте тези данни, за да отстраните всички недостатъци, които имате в пътуването на клиентите.

Важно е също така да се доверявате и да обучавате своите търговци. Позволете им да участват в процеса и със страст да решават проблемите на клиентите. Това ще гарантира ангажираността на служителите и ще намали тяхното изгичане.

**г) Отнасяйте се добре с клиентите си.**

Една от стратегиите за подкрепа на клиентите и осигуряване на тяхната удовлетвореност е да се отнасяте добре с тях. Трябва да се отнасяте към тях с уважение, с най-голямо внимание и ангажираност. Това трябва да бъде отразено във всички екипи и процеси.

Трябва да сте съпричастни към техните проблеми. Ако клиентът смята, че уебсайтът е безпомощен или труден за навигация, организирайте чат на живо, за да получите тази обратна връзка. Всички организации, ориентирани към клиентите, се стремят да направят уебсайтовете си лесни за използване и визуално привлекателни, за да останат те доволни.

**д) Намаляване на времето за чакане.**

По-голямото време за изчакване значително понижава оценката на удовлетвореността на клиентите. Така че отговорност на марката е да включи сред стратегиите за подобряване на удовлетвореността планирането и наемането на обслужващ персонал. А това може да бъде

подпомогнато с добър уебсайт и добра система за електронни продажби, ако става въпрос за продукт. Или добра система за резервации, ако става въпрос за ресторант.

**Да се има предвид:** Не можете да се оправдавате пред клиентите с голям брой обаждания, липса на персонал, сезон на отпуските и т.н. Трябва да предвидите тези ситуации и да ги планирате.

#### е) Предлагайте многоканална помощ.

Винаги може да има някои малки проблеми, които клиентите ви могат да имат поради липса на информация. Ако желаете, можете да предоставите брошури, документи и всякакви помощни материали, за да разрешите малките им съмнения.

**Важно:** Клиентите ви ще оценят многоканалната комуникация, тъй като тя ще им помогне да получат бързо решения (социални мрежи, брошури, няколко имейл съобщения...).

#### ж) Слушайте клиентите си.

Изслушването на доволните и недоволните клиенти е друга стратегия за подобряване на удовлетвореността. Разберете какво работи и какво пречи на отличното преживяване на клиентите. Можете да направите просто проучване в края на всяка покупка или при всяко потребление.

Имайте предвид: Ако проучвате клиентите, но не действате по тяхната обратна връзка, няма да ги направите щастливи и няма да бъдете ефективни.

### з) Изградете онлайн общности.

Изграждането на онлайн общности е чудесен начин за управление на обслужването на клиенти, маркетинговите дейности и решаване на всякакви проблеми на клиентите. Например, ако поискате от клиентите си електронна поща или мобилен телефон, можете да създадете списък за изпращане по пощата или Whatsapp с новини и някои интересни съобщения. Можете също така да предоставите информация за здравословния начин на живот, храненето и някои компоненти на храната, които си струва да се вземат под внимание...

Общностите са отличен начин за събиране на идеи за нови храни, компоненти, продукти, т.е. за получаване на необходимата информация.

### и) Осигурете удовлетвореност на екипа си.

Опитът на служителите и опитът на клиентите са свързани. Известно е, че ангажираните служители спомагат за подобряване на удовлетвореността на клиентите.

Опитайте се да възнаградите безкористно усилията на вашите доставчици, на вашия екип, на тези, които ви помагат в първите моменти. Ценете ги и им предлагайте чудесна работна среда и обогатявайте опита им; не забравяйте, че удовлетвореността на вътрешните клиенти също е важна.

**Не забравяйте:** Мотивацията на служителите е също толкова важна, колкото и самомотивацията. Вие ще бъдете ежедневният пример за служителите си и трябва да разберете, че имиджът, който създавате; начинът, по който се отнасяте към клиентите, и отношението ви към трудностите или ежедневните задачи, ще бъдат пример за подражание за работниците и колегите.



Бизнес лидерите трябва да развият способността си да мотивират своя екип, така че той да се чувства удовлетворен и отдаден на работата, която извършва, и да я изпълнява отлично и с най-големи усилия, което ще направи бизнеса много по-конкурентоспособен и продуктивен.

**Запомнете:** Ползите от мотивацията за проекта и работата в екип  
Мотивацията е съществен елемент в работния екип, тъй като води до качествена промяна в изпълнението на задачите, но същевременно допринася за поддържането на здравословна и съвместна работна среда.

Една от най-значимите ползи от мотивацията за работа е ангажираността на екипа и готовността му да допринася повече, да работи по-добре и да постига както индивидуални, така и групови цели. В допълнение към споменатите, има и други важни ползи за вашия бизнес, когато целият екип е мотивиран, като например следните:

- По-висока производителност, тъй като ще се справяте по-добре със задачите си и ще допринасяте за постигането на целите.
- По-ниско ниво на отсъствия, тъй като целият екип се чувства комфортно в работния си живот.
- Подобряване на нивото на обслужване на клиентите, произтичащо от доброто отношение и вътрешната удовлетвореност от работата в екипа.
- По-добра репутация като работодател, това ще ви позволи да привлечете и задържите най-добрите таланти за вашата компания.
- По-ефективно представяне на компанията благодарение на съвместната среда и проактивността на работния екип.

Със сигурност, докато четете тези редове, се чудите какво е вашето ниво на мотивация. Просто си задайте следния въпрос: колко много искате да започнете малък бизнес?

## 5. КАК ДА ГАРАНТИРАТЕ И ИЗМЕРВАТЕ КАЧЕСТВОТО И СТОЙНОСТТА.

Във вашия случай контролът на качеството на храните е използването на технологични, физични, химични, микробиологични, хранителни и сензорни параметри, за да се гарантира, че дадена храна е здравословна и вкусна, за да се предпазят потребителите, както от измами, така и от тяхното здраве.

Ако предприемете стъпката за започване на малък бизнес, не забравяйте, че ще бъдете част от хранителната промишленост и като такъв трябва да се придържате към основни правила, за да гарантирате безопасността на клиентите си. Ще обработвате и съхранявате пресни храни, които ще бъдат превърнати в готови за консумация ястия, от които се очаква да задоволят не само нуждата на клиентите ви от храна, но и да осигурят незабравимо преживяване, което да мотивира бъдещи посещения. В ръцете ви е фактът, че клиентите ще повлияят на други посетители, които ще повторят цикъла на повторните покупки отново и отново и които ще гарантират рентабилността на вашия бизнес.

### 5.1. Концепция за качество

**Качеството означава предоставяне на стойност на клиента**, а това не е нищо друго освен предлагане на условия за използване на продукта или услугата, които са по-добри от тези, които клиентът очаква да получи, и то на достъпна цена. Някои експерти определят качеството като: "Доставяме на клиента не това, което той иска, а това, което никога не си е представял, че иска, и след като го получи, разбира, че е било това, което винаги е искал".

Ясно е, че за да се достигне това ниво на удовлетвореност, са необходими повече от един опит и именно тук идеално се вписват системите за управление на качеството, чиято предпоставка се основава на "въвеждане на ред", така че крайният резултат да е винаги един и същ, като се свеждат до минимум загубите и се увеличава рентабилността, без да се жертва удовлетвореността на клиента.

Съществуват няколко варианта за прилагане на "качеството" в ресторантьорския бизнес и идеалният по принцип е този, който отговаря на всеки модел. Тъй като всеки ресторант или хранителна услуга има история, която го предшества, е необходимо да се разбере как е било изградено предложението за качество, а след това да се разработи система, която го подобрява. Това, ако щете, е най-голямата област на възможности за създаване на системи за качество, тъй като повечето заведения нямат стандартизирани процеси, а в някои случаи процесите практически не съществуват. Ако в хранително-вкусовата промишленост качеството е обвързано с безопасността, то вероятно в ресторантьорството това е критерият, който трябва да се вземе предвид, когато става въпрос за управление на качеството. Проучване, проведено от университета в Охайо, идентифицира най-важните контролни точки за поддържане на безопасността на храните и намаляване на броя на случаите и огнищата на заболявания, предавани по хранителен път:

## **КОНТРОЛНИ ТОЧКИ ЗА ПОДДЪРЖАНЕ НА БЕЗОПАСНОСТТА НА ХРАНИТЕ**

- Спазвайте лична хигиена.
- Пригответе храната правилно.
- Избягване на кръстосано замърсяване.
- Поддържане на правилната температура на храна
- Отхвърляйте информация от неизвестни

Сред различните видове качество на хранителните продукти са хигиенно и санитарно качество, броматологично качество (включително хранителни свойства и състав), сензорно или органолептично качество, технологично качество, етично качество (известно също като емоционално качество), качество на употреба (практичност) и качество, свързано с вашия имидж като бъдещ предприемач.

## 5.2. Качество на храните

Потребителите са смятали, че храната е качествена, когато няма дефекти и е неподправена. През последните години обаче понятието за качество на храните се промени. Днес смятаме, че храната е с добро качество, когато притежава определени желани качества. Тези качества могат да бъдат както външни, така и вътрешни. Външните характеристики са неосезаеми, но остават част от храната. продукт, например въздействието върху околната среда, мястото на произход и традиционното ноу-хау, прилагано при производството му.

Понастоящем понятието за качество на храните се основава на сложна концепция, която се влияе от широк кръг фактори. Характеристиките, които допринасят за качеството на храните, са показани на фигурата по-долу.

## ХАРАКТЕРИСТИКИ НА КАЧЕСТВОТО НА ХРАНИТЕ



Източник: Европейски съюз

24-ата регионална конференция за Европа на Организацията по прехрана и земеделие на ООН (ФАО) се опита да разшири общото определение за качество, което се съдържа в стандарта на Международната организация по стандартизация (ISO), до качеството на храните\*:

1. Исторически погледнато, под качество се разбира най-вече липсата на дефекти, измами и фалшификации.
2. Напоследък качеството се основава на очаквани свойства, като например хранителни характеристики или произтичащи от тях ползи. Това въвежда необходимостта да се отчитат законните очаквания на потребителите и да се изисква от операторите да правят същото.
3. И накрая, качеството обозначава желаните характеристики, които вероятно ще оправдаят добавената стойност; например формите на производство (биологично земеделие,

съобразяване с околната среда и хуманно отношение към животните), производствените райони (наименование за произход) и свързаните с тях традиции.

Качеството на храните има обективно измерение, което представлява измерима физикохимична характеристика на хранителния продукт, и субективно измерение, което се определя от очакванията, възприятията и приемането от потребителите ("годност за консумация").

### ИЗМЕРЕНИЕ НА КАЧЕСТВОТО НА ХРАНИТЕ



Източник: Европейски съюз

Очакванията на потребителите се основават на качествени сигнали (информационни стимули), които са вътрешни (например, извод за зрялост на плода от неговия цвят) или външни за продукта (например, реклама, имидж на марката). Колкото по-добро е съответствието между очакванията на потребителите преди покупката (очаквано качество) и опита, който получават при използването на продуктите (преживяно качество), толкова по-високо е нивото на удовлетвореност на потребителите. Доказано е, че положителният опит с дадена марка намалява риска от неудовлетвореност и често се използва за **извод за качеството на продукта**. В резултат на това потребителите често се доверяват на добре познати марки като **показатели за качество**.

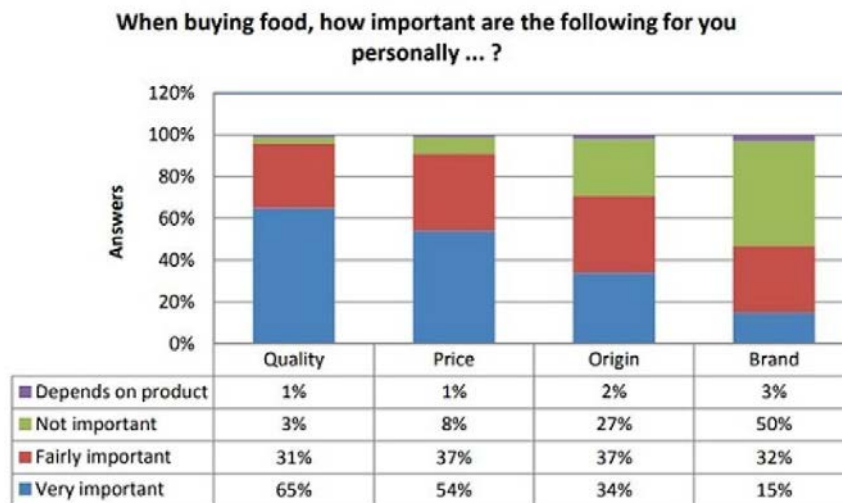
Проучванията показват, че потребителите смятат вкуса и другите сетивни характеристики на храната, здравето, удобството и производствения процес (например биологично производство, хуманно отношение към животните и т.н.) за най-важните фактори, определящи качеството на храните\*. В това отношение 96% от 30 000 респонденти в германско проучване оценяват

30

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

сетивните характеристики (вкус, аромат и др.) като доминиращо измерение на качеството на храните, следвани от "безопасността" (93%); "свежестта" и "привлекателният външен вид" се нареждат съответно на трето (92%) и четвърто място (87%)\*. Специалният доклад "Евробарометър 389" от 2012 г. показва, че качеството, цената и произходът на храните са важни за мнозинството от гражданите на ЕС, но отношението към марките може да варира значително. Освен това в доклада се посочва, че "мненията за важността на марките се различават много повече в отделните държави членки, отколкото по отношение на качеството, цената и произхода\*. Резултатите са обобщени на фигурата по-долу, показваща приоритетите на потребителите при покупка на храни (въз основа на данни, взети от специално проучване на Евробарометър 389).

### ОЦЕНКА НА КАЧЕСТВОТО, ЦЕНАТА, ПРОИЗХОДА И МАРКАТА НА ХРАНИТЕЛНИТЕ ПРОДУКТИ.



Източник: Европейски съюз

Качеството на храната е оценено като най-важната причина за покупка (96%), следвано от цената (91%). Интересно е, че информацията за търговската марка очевидно е по-малко важна за купувачите на храни; 50% от гражданите на ЕС смятат, че тази информация е маловажна.

#### а) Двойно качество на храните

Качеството е една от най-ценените характеристики при избора на храна, която да бъде закупена; обективното му описание обаче е много трудна задача. Количеството и видът на съставките оказват влияние върху качеството на храната. В няколко държави от ЕС бяха изразени опасения относно храните, които се предлагат на вътрешния пазар с еднакви опаковки и търговска марка, но се различават от продуктите, продавани на съседните пазари. Подобно разграничаване може да представлява нелоялна търговска практика, когато разликата (двойно качество) не е адекватно съобщена на потребителя, дори ако се спазват разпоредбите на законодателството на ЕС за предоставяне на информация на потребителите на храни.

Качеството е важен въпрос за потребителите, когато купуват храни. То е също толкова важно и за производителите, когато преговарят за цената на своите продукти. Ето защо Европейската комисия защитава хранителните продукти с отличителни качествени характеристики чрез схеми за качество на храните.

#### б) Схеми за качество на храните в ЕС

Европейските потребители ценят някои хранителни продукти заради техните особени качества, както присъщи, така и външни. За да се разграничат по-лесно тези продукти, Европейската комисия ги защитава чрез схеми за качество на храните. За тази цел тя установява определени правила за това кои храни следва да бъдат защитени, какво трябва да направят производителите, за да бъдат признати техните продукти, и как да съобщават на потребителите за тяхното отличително качество. Европейските и неевропейските производители, които желаят техните продукти да бъдат защитени чрез схема за качество, могат да изпратят заявление до своя национален орган, който след това го препраща на Европейската комисия, която проверява дали



продуктът отговаря на изискванията за включване в схемата. За всички схеми за качество компетентните национални органи във всяка страна от ЕС отговарят за предотвратяването и избягването на злоупотреба с продукти, използващи това наименование.

#### **в) Видове схеми за качество**

Понастоящем в ЕС съществуват четири схеми за качество на храните. Съществуват и национални и регионални печати за качество, които се прилагат в различните държави-членки. Продуктите, защитени от схемите за качество, независимо дали са национални или на ЕС, могат да бъдат идентифицирани по логото на съответните схеми, което се поставя върху опаковката.

#### **г) Географски означения**

Географското указание е начин за обозначаване на продукти, които притежават определени качества или добра репутация поради географския си произход и прилаганото традиционно ноу-хау. В рамките на ЕС две схеми за качество на храните се занимават с географските означения.

#### **д) Защитено наименование за произход (ЗНП)**



За да може даден хранителен продукт да се счита за продукт със ЗНП, производството, преработката и приготвянето му трябва да се извършват в определен географски район. Това условие включва и суровините, използвани за производството му, които също трябва да произхождат от този район. Традиционното ноу-хау на хората от региона също играе важна роля.

Пример за продукт със ЗНП е "Brabantse Wal asperges" - сорт бели аспержи от региона Брабант в Нидерландия. Солените подпочвени води, песъчливата почва и ноу-хауто на местните фермери правят аспержите специални. Географските особености на региона Брабант също играят важна роля за формирането на качествата на продукта.

### е) Защитено географско указание (ЗГУ) (PGI)



Обозначението ЗГУ е по-малко ограничително. Поне един от етапите на производство, преработка или подготовка трябва да се извършва в определен географски район. Суровините, използвани в производството, могат да идват от друг регион. Пример за такъв продукт е "Düsseldorfer Mostert", готова за употреба горчична паста от град Дюселдорф в Германия. Тя се приготвя чрез смесване на семена от кафява и жълта горчица с богата на вар и минерали вода от Дюселдорф и нефилтриран алкохолен оцет, произведен в Дюселдорф. Оцетът, водата и технологията на производство свързват продукта с Дюселдорф, но синапените семена могат да бъдат доставени от други места.

### ж) Гарантирана традиционна специалност (ГТС) (TSG)



Някои традиционни хранителни продукти със специални качества не са свързани с конкретен регион. Схемата за храни с традиционно специфичен характер защитава тези продукти от фалшифициране и злоупотреба. Пример за ГТС е шунката Серано. Тъй като тя е защитена от схемата за ГТС, европейските производители трябва да спазват традиционния метод на производство, ако желаят да я произвеждат. Няма ограничения за региона на производство или за породата прасета, които могат да се използват.

Регистрацията на хранителни и селскостопански продукти, вина, спиртни напитки и ароматизирани вина по схемите ЗНП, ЗГУ и ГТС (PDO, PGI и TSG) е достъпна на портала e-Ambrosia на Европейската комисия.

### з) Органични храни

Биологичните храни са храни, за които е сертифицирано, че са отгледани чрез техники за биологично земеделие. Биологичното земеделие включва създаването на устойчива земеделска система. При него не се използват синтетични пестициди или генетично модифицирани организми. Биологичните фермери се стремят да поддържат биоразнообразието, да използват отговорно природните ресурси и да се грижат добре за селскостопанските животни. Различни видове храни, като плодове, зеленчуци, зърнени храни и месо, могат да бъдат биологични. Органична" е атрибут за качество, свързан с производствения процес. Следователно схемата за биологично производство е схема за качество на храните.



## 6. КАК ДА ОТГОВОРИМ НА ОЧАКВАНИЯТА НА ТУРИСТИТЕ.

Както видяхте в предишните раздели, наричаме очаквания на клиентите това, което те очакват от нас като марка. Очакването е тясно свързано с опита, който те са имали преди това с нашето предложение, по отношение на качеството на нашия продукт и с обслужването на клиентите, което предоставяме.

При всяко взаимодействие с клиентите ние като компания ще имаме задачата (и възможността) да отговорим на очакванията за продукта и да задоволим нуждите на клиента, но и да ги надминем. Ако сме малък бизнес, предизвикателството ни е по-голямо, тъй като 76% от потребителите очакват по-добро обслужване от по-малките компании.

### 6.1. Категории за организиране на опита и очакванията на клиентите.

За да ни помогне да обмислим степента на очакванията на клиентите, можем да посочим три категории, в които е възможно да ги организираме според това как се чувстват след покупката:

35

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

- Неудовлетворен клиент: клиентът е неудовлетворен, когато има разлика между неговите очаквания и опита, който е получил при покупката. С други думи, когато смята, че не е получил това, което е очаквал. Според проучване на Службата за защита на потребителите към Белия дом почти всички недоволни клиенти не се оплакват директно на компанията. Не само това, но 91% изразяват мнение, че никога повече няма да купят от марката, която им е причинила лошо преживяване.
- Безразличен клиент: Ако успеем да отговорим на очакванията на клиентите, но не предлагаме добавена стойност или обслужването ни е било просто достатъчно, клиентите ни може да останат безразлични към нашата марка. Въпреки че има вероятност да купят отново от нас, вероятно е да не ни препоръчат.
- Удовлетворен клиент: Ако надхвърлим очакванията им, клиентът ще бъде доволен. Не само защото е получил продукта и услугата, които е търсил, но и защото е получил нещо, което не е очаквал и което е било ценно за преживяването му. 72% от потребителите разказват на повече от 6 души за положителното си преживяване с дадена марка (ThinkJar). Това означава, че е много вероятно те отново да направят бизнес с нас и да станат посланици на марката.

Въпреки това нашата цел като марка е да предоставяме добавена стойност и отлично изживяване на клиентите, така че те отново да изберат нас, за да работят с нас.

## 6.2. Какви фактори влияят върху очакванията на клиентите?

Има много фактори, които оказват влияние върху очакванията на клиентите, тъй като всеки от тях носи със себе си уникална субективност; можем обаче да изброим някои от основните качества, които трябва да разгледаме в дълбочина:

1. Външният вид на обектите ни, хората, с които общуват, социалните мрежи, указателните табели, табелите, представянето на нашите продукти и т.н. са конкретни елементи, които клиентът ще използва, за да си изгради предварителна представа за нашия бизнес.
2. Точността ни при предоставянето на необходимата услуга и нашата надеждност са важни моменти. Трябва да се стремим да спазваме предложените насоки по най-добрия начин, във времето и формата.
3. Нашата отзивчивост: колкото по-бързо отговаряме на проблемите на потребителите, толкова по-комфортно ще се чувстват те, толкова повече ще бъдат изслушвани и толкова повече ще виждат, че са важни за компанията.

За потребителите опитът, който са имали с други доставчици, и тяхното душевно състояние са фактори, които оказват голямо влияние, когато става въпрос за очаквания. Не е възможно да контролираме емоциите и предишния опит, които потребителите носят със себе си, но можем да ги насочим към добро преживяване. Един от инструментите, които могат да ни помогнат, е активното слушане.

От друга страна, упражняването на емпатия става все по-важно. Според New Voice Media основната причина, поради която клиентите сменят доставчиците на продукти и услуги, е, че се чувстват недооценени от марката.

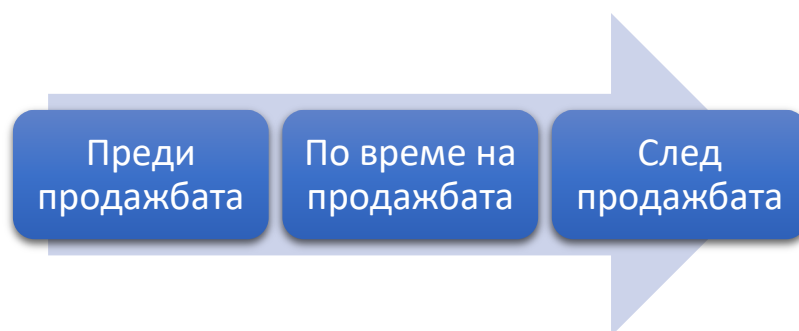
### **Как да увеличим продажбите си.**

За да отговорим на очакванията на клиентите и да ги надминем, може да ни помогне да разберем, че те също се променят в зависимост от момента на продажбата, в който се намираме. Началото на продажбата не е същото като това, което се случва в периода след продажбата.

Съществуват три основни момента:

- 1. Преди продажбата:** когато клиентът общува с вашия бизнес, той трябва да се чувства добре дошъл, да чувства, че е важен за него. Можете да му предоставите бързи и кратки отговори и да проведете съпричастен разговор. Не предлагайте магически решения и не преувеличавайте свойствата на вашия продукт. Разкажете му как работите и какво решение можете да предложите и в какъв срок. Общувайте и планирайте заедно с него.
- 2. По време на продажбата:** Изпълнете дадените обещания, предложете допълнителна информация и не забравяйте, че в този момент съотношението цена/качество е много важно. Съпричастното обслужване на клиентите повишава качеството на вашите продукти. Освен това, по данни на American Express, потребителите са готови да похарчат 17% повече, ако получат добро обслужване на клиентите.
- 3. След продажбата:** Предложете допълнителна информация, за да помогнете на клиентите да извлекат максимална полза от покупката си. Комуникирайте след покупката, за да разберете какво е взаимодействието им с продукта, попитайте за това как се чувстват и т.н. Обратната връзка е начин за развитие и едновременно с това за изграждане на лоялност на клиентите. Според доклад на Dimension Data 84% от компаниите, които са работили за подобряване на клиентското преживяване, са получили повече приходи.

### КЛЮЧОВИ МОМЕНТИ ПРИ ПРОДАЖБА



Source: Own production

Представете си, че клиентът се оплаква от продукт, който е наш, но е бил опакован от други доставчици. Как можем да надминем очакванията на клиента, ако има промени, които не контролираме? Чрез активна комуникация и планиране.

Определянето на работните цели, конкретизирането и детайлизирането на начина на работа, за да се избегнат всякакви недоразумения, и осигуряването на най-доброто внимание от самото начало на взаимоотношенията ще ни позиционира на по-добро място по отношение на клиента. В този смисъл е представен списък с практически съвети, които да имате предвид в следващата таблица:

## **ПРАКТИЧЕСКИ СЪВЕТИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ПРОДАЖБИТЕ НИ**

**1. Изготвяне на план.**

Визуализирайте как ще се развие процесът на продажба и какво предлагате.

**2. Поддържайте честно отношение.**

Посрещнете трудностите, които могат да възникнат.

**3. Поставяне на цели.**

Напомняйте им при всяка възможност, така че и двете страни да знаят къде отиват.

**4. Покажете им как работи компанията.**

Да си представят как това може да повлияе на техните очаквания.

**5. Бъдете директни.**

Предложете им как можете да им помогнете и по какъв начин.

Source: Blog Zendesk MX

Очакванията и потребностите на клиентите са свързани с техния предишен опит и предишни преценки за вашата марка. Честата, прозрачна и съпричастна комуникация ще гарантира, че клиентът ви е доволен от услугите, които предоставяте.

От друга страна, бързите отговори са полезни, но ако имате много голям поток от входящи съобщения, няма да можете да ги осигурите. Според доклад на Lithium, когато клиентите се свързват с дадена марка в Twitter, 53% от тях очакват отговор в рамките на един час. Ако подават оплакване, този процент нараства до 78%.

Съществуват десет **основни и универсални принципа** на обслужване на клиенти, които трябва да прилагате на практика, тъй като степента на удовлетвореност на клиентите ви ще се определя от работата ви в тези десет области:

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.



**ПРИНЦИПИ НА ОБСЛУЖВАНЕ НА КЛИЕНТИ**

<b>1. Бъдете достъпни</b>	<p>Бавната реакция и дългото чакане означават безразличие към клиентите. От друга страна, бързата реакция с кратко време за чакане означава загриженост за тях.</p> <p>Това означава винаги да се уверявате, че вашите представители правят това, което трябва да правят, и когато трябва да го правят.</p>
<b>2. Отнасяйте се любезно към клиентите</b>	<p>Когато работите с клиенти, винаги се фокусирайте върху ситуацията или проблема, а не върху човека. Бъдете любезни, защото проблемите, които клиентите се опитват да решат, може да не ви изглеждат важни, но за тях те означават много.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Учтивостта е най-видимият начин за изразяване на уважение.</b> Отличното обслужване на клиенти не може да се осъществи без приятелска атмосфера. Всяко лице, което обслужва клиенти, разбира, че любезността започва от всеки клиент.</li> <li>● <b>Всеки ден решаваме как да се чувстваме.</b> Това се отразява на отношението ни към работата. Ако отношението ви е недружелюбно или безпомощно, ще окажете негативно влияние върху всеки клиент, който влезе в контакт с вас. Ако отношението ви е услужливо и дружелюбно, ще окажете положително въздействие.</li> </ul>

<b>3. Отговаряне на нуждите и желанията на клиентите</b>	<p>Клиентите искат само да се грижите за тях и да разбирате проблемите им. Те искат да са в центъра на вниманието ви в този момент и искат взаимодействието им с вас да е безпроблемно.</p> <p>Винаги трябва да сте деликатни в подхода си към клиентите и в решаването на техните проблеми. Клиентите очакват от вас да ги удовлетворите. Дайте им всички основания да ви се доверят.</p> <p>Благодарете им искрено за това, че са избрали да правят бизнес с вас. И накрая, уважавайте нуждите и желанията на клиентите и поправяйте грешките. Научете се да предвиждате нуждите на клиентите си.</p>
<b>4. Изпълнявайте навреме това, което клиентът иска.</b>	<p>Уверете се, че изпълнявате задачите, необходими за бързото и ефикасно удовлетворяване на нуждите на клиентите. Бързото решаване на запитванията ще ги впечатли.</p> <p>Клиентите просто трябва да знаят, че ги цените. Ако забравите да направите нещо, което трябва да направите, няма да задържите клиентите си за дълго.</p>
<b>5. Имате добре обучени и компетентни служители.</b>	<p>Правилното обучение на служителите е в основата на успеха. Всяка успешна програма за обучение се състои от курсове, базирани на учебна програма, в които се преподават основните неща, като например продуктите и услугите, които предлагате, и основните умения за обслужване на клиенти. Начинът, по който се провеждат тези уроци, е от голямо значение.</p>

	<p>За да сте сигурни, че служителите са добре обучени и информирани, създайте програма за обучение "plug-and-play". Но надхвърлете основните положения, като обясните и мисията и ценностите на компанията.</p> <p>Освен това се уверете, че обучението за компетентност в областта на обслужването на клиенти включва теми като изграждане на дългосрочни взаимоотношения с клиентите и разбиране на необходимостта от подход, ориентиран към клиента. Тези теми ще осигурят на всеки служител по-добро чувство за цел, когато става въпрос за удовлетворяване на клиентите.</p>
<b>6. Разкажете на клиентите какво могат да очакват от вас</b>	<p>Доброто определяне на очакванията ще определи успеха или неуспеха на взаимоотношенията ви с всеки клиент. Ако клиентите нямат ясна представа какво получават, вие ще се провалите. Ако предоставяте нещо, което клиентите не искат или не са очаквали, независимо колко фантастична или бърза е работата ви, най-вероятно ще се провалите.</p> <p>Определянето на очакванията не е трудно, но изисква време. Не можете да правите никакви предположения и трябва да сте прозрачни с клиентите относно това, което ще получат.</p> <p>Определянето на очакванията е процес на постоянна комуникация. Възможно е решението да се промени леко или да откриете по-добър начин да направите нещо. Ако промяната е достатъчно значителна,</p>

	не забравяйте да информирате клиентите. Дръжте ги информирани през цялото време.
<b>7. Спазвайте ангажиментите си</b>	По някаква причина клиентите очакват от вас да направите това, което казвате, че ще направите, и когато казвате, че ще го направите. Станете известни с това, че държите на думата си.
<b>8. Правете нещата правилно от първия път</b>	Това означава да се уверите, че всички дейности се изпълняват правилно от първия път и всеки следващ път. Изпълнението на всички услуги правилно от първия път не е лесно, но това може да бъде ефективен начин да привлечете и задържите клиентите си.
<b>9. Последващи действия</b>	Свържете се с клиента си след покупка, след доставка на храна или след решаване на проблема, за да го попитате какво мисли и дали е доволен. Ако са останали доволни от целия процес, можете да се възползвате от възможността да ги помолите за оценка във вашите социални мрежи, уебсайт и т.н. Ако не е така, опитайте се да поправите нещата. С доброто обслужване на клиентите полагате основите на успешен бизнес.
<b>10. Бъдете етичен човек</b>	Очакванията на клиентите зависят от много фактори, а процесът на избор на продукт може да бъде много сложен. Един от основните фактори е достоверност. Те искат да знаят колко надежден и честен сте като доставчик на услуги.  За да отговорите на този критичен фактор, трябва да положите усилия да опознаете клиентите и техните нужди; да изслушвате

	клиентите и да ги информирате на разбираем за тях език; да притежавате (или да развиете) необходимите умения и знания, за да предоставите обещаната услуга надеждно и точно; да сте готови да помогнете на клиентите и да осигурите бързо обслужване; да бъдете учтиви, уважителни и приятелски настроени.
--	--

Тези принципи могат да бъдат полезни в различни аспекти на живота ви като предприемач. Не е необходимо да ги научавате наизуст, защото те винаги ще се появят по всяко време.

## 7. ХРАНА, ОСНОВА НА ГАСТРОНОМИЯТА.

В хранително-вкусовата промишленост хигиената е едно от основните средства за гарантиране на качеството на храните. Потребителят има право на безопасна храна, която не е носител на болести или хранителни отравяния...

**Не забравяйте:** Храната по време на нейното производство, транспортиране, преработка и обработка е важен носител на агенти, способни да причинят заболяване на човека. Добрите практики започват с подходящо обучение, което позволява придобиването на знания, променящи визията към подходящ хигиенен манталитет за производство на храни без риск.

Понастоящем правната рамка за прилагане по отношение на лицата, работещи с храни, се основава на два регламента. От една страна, Регламент (ЕО) № 852/2004 на Европейския парламент и на Съвета от 29 април 2004 г. относно хигиената на храните (по-конкретно в глава VIII от приложение II се определят условията за лична хигиена на работниците, а в глава XII от същото приложение II се посочва обучението, което трябва да преминават лицата, работещи с

45

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

храни), а от друга страна, Регламент (ЕО) № 882/2004 на Европейския парламент и на Съвета от 29 април 2004 г. относно официалния контрол, провеждан с цел осигуряване на проверка на съответствието със законодателството в областта на фуражите и храните и правилата за опазване здравето на животните и хуманното отношение към животните.

Другият официален контрол включва инспекция на предприятията за храни и хранителните продукти, която е необходима за проверка на хигиенните условия и за оценка на процедурите за добри производствени практики и практики за обработка, за да се гарантира целта на настоящия регламент ("да се предотврати, отстрани или намали до приемливи нива всеки риск за безопасността на храните").

Някои определения, които представляват интерес:

- **Приготвена храна:** кулинарно изделие, получено в резултат на сурово или варено, или предварително приготвяне на една или повече храни от животински или растителен произход, с или без добавяне на други разрешени вещества и, когато е уместно, подправени. Тя може да бъде представена опакована или не и готова за консумация, директно или след допълнително загряване или кулинарна обработка..
- **Топлинно обработена готова храна:** готова за консумация храна, която по време на приготвянето си е била подложена като цяло на топлинен процес (повишаване на температурата), така че да може да се консумира директно или с леко загряване.
- **Заведение:** отрасъл, помещение или постоянна или временна инсталация, където се приготвят, обработват, опаковат, съхраняват, доставят, сервират или продават готови храни за консумация, със или без обслужване в тях.
- **Общност:** група от потребители със сходни характеристики, които търсят услуга за приготвяне на храна, като например училища, предприятия, болници, жилища и транспортни средства.

**7.1. Необходими хигиенни условия.**

От 1 февруари 2002 г. страните - членки на Европейския съюз, разполагат с обща правна концепция за обозначаване на храните с публикуването на Регламент ЕО № 178/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 28 януари 2002 г. С този регламент се установяват принципите и изискванията на законодателството в областта на храните и се създава Европейският орган по храните.

Именно този орган, Европейският орган по храните, дава общо определение на храните за всички държави членки, като има следните цели:

**ЦЕЛИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ОРГАН ПО ХРАНИТЕ**



Source: adapted from the European Union

**Храна:** Всяка субстанция или продукт, предназначени да бъдат погълнати от хора, независимо дали са преработени изцяло или частично.

Поради това регламентът разширява понятието за храна до всички вещества, съставки, суровини, добавки и хранителни вещества, които се приемат от човека през стомашно-чревния тракт. Приетото ново общо определение включва напитки, дъвки и вода, както и всички вещества, доброволно включени в храната по време на нейното производство, приготвяне или



обработка, например добавки, мазнини и витамини, и остатъци, получени при производството и преработката на храни, като остатъци от ветеринарни лекарства и пестициди.

За такива обаче НЕ се считат: фуражи за животни, растения преди прибиране на реколтата, лекарства, козметика, тютюн и тютюневи изделия, наркотични или психотропни вещества и живи животни (с изключение на тези, които са приготвени, опаковани и/или сервирани за консумация от човека в тази държава, както в случая със стридите).

### 7.1.1. Видове храни

Храните се разделят на три основни вида:

#### а) Това може да има или да няма вредно въздействие върху здравето на потребителя:

- **Вредни:** Всички храни, които се консумират, могат да причинят остри или хронични вредни ефекти върху потребителя.
- **Безвредни:** Безвредна: съвкупност от условия, на които отговаря дадена храна или процес, гарантиращи отсъствието на фактори, способни да предизвикат вредни ефекти за потребителя.

#### б) Според условията на съхранение:

- **Нетрайни храни** (съгласно Испанския кодекс за храните). Такива, които поради своите характеристики изискват специални условия за съхранение при съхранение и транспортиране. Те се променят бързо и трябва да се консумират в рамките на кратък период от време. Сред тях, стига да не са преработени, трябва да отбележим яйцата, млякото, месото или рибата.
- **Полутрайни храни** (съгласно Испанския кодекс за храните). Такива, които са били консервирани или обработени чрез различни процедури, които им позволяват да издържат по-дълго при подходящи условия. Замразяването, дехидратацията,

осоляването, опушването, консервирането или уплътняването (при млякото) са някои от примерите за използвани методи или процеси.

- **Неутрайни храни** са тези, които не изискват специални условия на съхранение, например: бобови растения, зърнени храни, ядки. Въпреки че не се нуждаят от студено съхранение, тези храни трябва да се пазят от влага и замърсяване.

**в) Поради наличие на изменения или замърсявания, които ги правят негодни за консумация:**

Промените в храните могат да се дължат на физически фактори на околната среда, като температура, светлина или въздух, които променят характеристиките на продуктите. Друга възможност е при определени условия и поради самите хранителни компоненти или контакта им с други компоненти на околната среда да се задействат химични реакции, които допринасят за промяната на продукта.

**Променена храна:** Храна, която поради естествени, физични, химични, биологични причини или неподходяща обработка е претърпяла влошаване на органолептичните си характеристики и хранителната си стойност, което я прави негодна за консумация от човека. Те са лесно откриваеми по цвят, мирис, вкус и/или външен вид.

Най-често срещаните изменения, които могат да се появят в храната, се дължат на различни фактори, като например:

- Студ: той може да причини например втвърдяване на масло или мед.
- Вятър: може да доведе до изсъхване на храната.
- Топлина: може да доведе до загуба на витамини.
- Образуване на газове: може да доведе до издуване на кутии или контейнери.
- Окисляване на мазнините, което причинява гранясване на продуктите.
- Време: може да причини омекване или гниене на хранителните продукти.
- Подкиселяване на някои храни, като например млечни продукти.

**Негодна храна:** Това е храна, при която има стареене, промяна на цвета, вдлъбнатини, счупване, лошо затворени контейнери и външни наранявания на опаковката на опакования продукт. Тези увреждания могат да доведат до последващо замърсяване..

**Замърсена храна:** Това е тази, която съдържа патогенни микроорганизми, химически или радиоактивни вещества, токсини, паразити или каквито и да било чужди тела в състава на храната, които позволяват предаването на болести на хора или животни. Също така, ако те съдържат естествени токсични компоненти в концентрации, по-високи от допустимите.

### 7.1.2. Замърсяване на храни: Как може да се предотврати?

Замърсяването на храната се случва, когато тя влезе в контакт с определени елементи или вещества, които я правят опасна за консумация.

Според естеството си замърсителите се разделят на физични, химични и биологични агенти.

- **Замърсяване от физически агенти:** те се състоят от частици и чужди тела, които попадат в храната, обикновено по време на обработка или транспорт (частици от стъкло, дърво, пластмаса, парчета кост, пера, чревно съдържание, органични остатъци (коса, нокти, остатъци от храна) или предмети за лична употреба (часовници, пръстени...).
- **Замърсяване с химически агенти:** някои токсични вещества от химически произход могат да присъстват естествено в храната; такъв е случаят с някои растителни и животински токсини или токсини, съдържащи се в някои гъби. Други химически агенти могат да попаднат случайно в храната: хранителни добавки, хербициди, пестициди, следи от лекарства, продукти, използвани за почистване и дезинфекция, продукти,

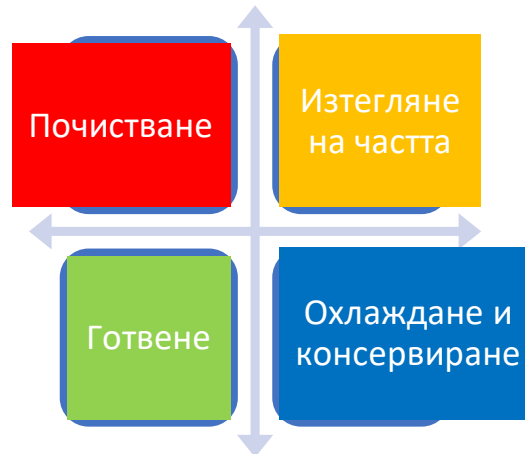
използвани при експлоатацията или поддръжката на машини и оборудване (масла, смазочни материали и др.).

Съществуват четири мерки, които могат да помогнат за предотвратяване на разпространението на микроорганизми в храните:

### МЕРКИ ЗА ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ НА ЗАМЪРСЯВАНЕТО НА ХРАНИТЕ

ПОЧИСТВАНЕ	ЧАСТ ЗА ОТДЕЛЯНЕ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Измивайте добре ръцете си със сапун и гореща вода, когато е необходимо (преди приготвяне на храна, след използване на тоалетна, след докосване на сурова храна, животни, отпадъци или други замърсени предмети).</li> <li>• Измивайте старателно всички работни повърхности и прибори (ножове, тенджери, тигани, блендери...) с гореща вода и сапун след всяка употреба и преди да преминете към следващата стъпка.</li> <li>• Използвайте дъски за рязане, изработени от непоръзен материал, и ги мийте в съдомиялна машина или с гореща вода и сапун след всяка употреба.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Изключително важно е да се отделят правилно готовите за консумация храни от суровините, работните повърхности или приборите, които могат да бъдат замърсени с микроорганизми. За тази цел се препоръчва:</li> <li>• По време на всички етапи на обработката и съхранението на суровите храни е необходимо те да се държат отделно от другите готови продукти, като се поставят в долната част на хладилника, за да се предотврати замърсяването на другите храни от соковете, които те отделят.</li> <li>• Използвайте различни дъски за рязане, ножове и прибори за работа със сурови храни и готови за консумация продукти и никога не поставяйте готвени храна</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Използвайте кърпи за еднократна употреба за измиване и подсушаване на кухненските повърхности, които ще бъдат в контакт с храна.</li> </ul>	<p>върху съд, който е бил в контакт със сурова храна, без да го измиете предварително.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Винаги измивайте ръцете, дъските за рязане, ножовете и другите прибори с гореща сапунена вода, след като са били в контакт със сурова храна.</li> </ul>
<b>ГОТВЕНЕ</b>	<b>ОХЛАЖДАНЕ И КОНСЕРВИРАНЕ</b>
<p>За да се премахнат бактериите, съдържащи се в храната, е необходимо тя да се приготвя за достатъчно дълго време и при температура, която позволява това. Това изисква:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Да се достигне температура на готвене от поне 65°C в центъра на продукта.</li> <li>- Ако продуктът се нагрива в микровълнова фурна, трябва да се гарантира, че няма да останат студени зони, а топлината трябва да е равномерна.</li> <li>• Ако храната се загрява повторно, е необходимо да се достигне 65°.</li> </ul>	<p>Хладилните температури предотвратяват или забавят развитието на микроорганизмите, така че след като храната е приготвена, тя трябва да се охлади възможно най-бързо, за да:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Готовите за консумация храни трябва да се охлаждат в рамките на два часа след приготвянето им.</li> <li>- Не размразявайте храната на стайна температура, а винаги я съхранявайте в хладилник.</li> <li>- Поставете храните в камерата или хладилника по такъв начин, че да се постигне поток на студен въздух между тях.</li> <li>• Периодично проверявайте хладилното оборудване за правилна работа.</li> </ul>

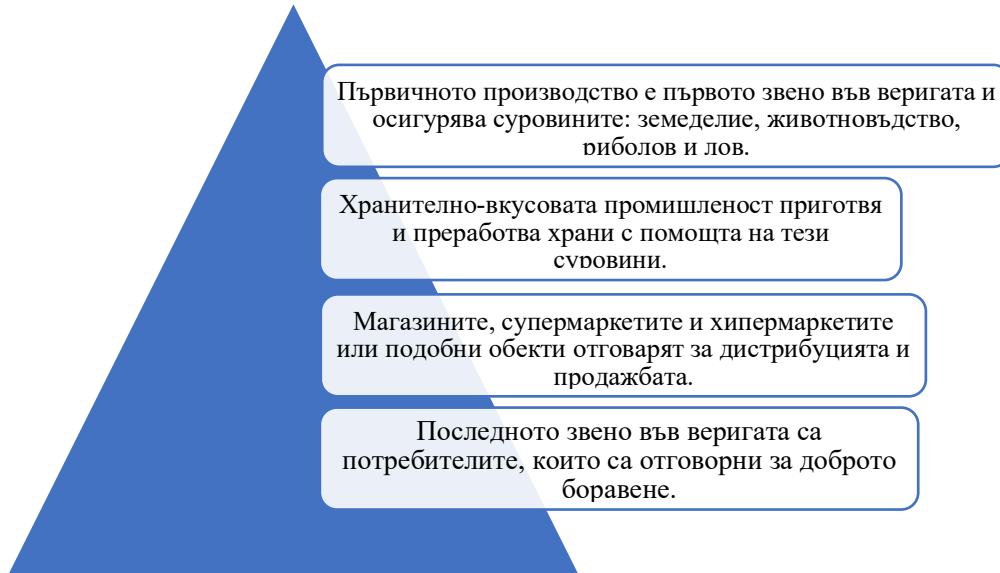
**МЕРКИ ЗА ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ НА ЗАМЪРСЯВАНЕТО НА ХРАНИТЕ**

Source: Own production.

**7.2. Работа с храни**

Безопасността на храните е съвкупност от мерки, които гарантират, че храната, която консумираме, е безопасна и запазва хранителните си свойства. За да се гарантира безопасността на храните и да се избегнат болести, предавани по хранителен път, трябва да познавате и спазвате хигиенните разпоредби по цялата хранителна верига, като се обръща специално внимание на онези етапи или процеси, които изискват работа с храни.

## ПРОЦЕСИ НА ОБРАБОТКА НА ХРАНИ



Source: adapted from Food handler's handbook.

Ето защо, като се проследят всички етапи на хранителната верига, може да се каже, че "работещите с храни са всички лица, които поради своята трудова дейност имат пряк контакт с храни по време на тяхното приготвяне, производство, преработка, подготовка, опаковане, съхранение, транспортиране, дистрибуция, продажба, доставка и обслужване".

Освен това за лица, работещи с храни с по-висок риск, се считат тези, чиито практики на работа могат да бъдат решаващи по отношение на безопасността на храните; тази група включва лицата, работещи с храни, които се занимават с приготвянето и обработката на готови храни за продажба, доставка и/или пряко обслужване на потребителите или колективи.

Работникът, който обработва храни, е работник, който трябва да има по-строги хигиенни навици от останалите работници поради голямата отговорност за създаването на безопасна храна. Поради това те трябва да възприемат система за хигиенен самоконтрол в работата си и да

познават процеса на приготвяне и съхраняване на храните, като спазват кулинарните, санитарните и хранителните изисквания, които позволяват на храната да достигне до потребителя в условия на най-добро качество, като се избягва фактът, че в много случаи именно лицето, което обработва храната, се намесва като средство за пренасяне на заразата на храната чрез неправилни действия и лоши хигиенни практики.

### 7.2.1 Етапи в процеса на обработка на храни

**Процесът на обработка на хранителни продукти се състои от няколко етапа, като се започне от пристигането на стоките във вашия обект.**

<p><b>1. Приемане на суровини:</b></p>	<p>Етап от голямо значение в процеса на производство и обработка на храни, който включва периода от време между разтоварването на съставките или суровините и правилното им съхранение в складовете или камерите на индустрията.</p> <p>В случай на суровини, състоящи се от охладени или замразени суровини, трябва да се провери дали хладилната верига не е била прекъсната по време на транспортирането и те трябва да се съхраняват бързо, без да се поставят директно върху пода или върху повърхности, които могат да бъдат замърсени. Ако тези материали пристигнат в лошо състояние или ако хладилната верига е била нарушена, те трябва да бъдат върнати на доставчика.</p>
--	---



	<p>Трябва да се попълва регистър на входящите продукти, като се отбелязват поне денят на пристигане, доставчикът, партидата и количеството. В случай на студени продукти трябва да се отбележи и температурата, при която те пристигат.</p>
<p><b>2. Опазване на околната среда:</b></p>	<p>Срокът на годност е максималното време, през което дадена храна запазва всички свои органолептични, хранителни и санитарни свойства. Консервирането, заедно с подходящото съхранение, има за цел да увеличи срока на годност на храните. Прилагането на студ и топлина върху храната са два от основните методи за консервиране, въпреки че има и много други, които намаляват количеството на микроорганизмите в храната:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Прилагане на студ.             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Охлаждане: Както вече споменахме, охлаждането се състои в подлагане на храната на температури между 0° и 5°C, което води до по-бавно размножаване на микроорганизмите и по този начин до по-дълъг срок на годност.</li> <li>b. Замразяване: При замразяването храната се подлага на температури под -18°C. По този начин микроорганизмите умират, но дейността им е напълно</li> </ol> </li> </ul>

	<p>парализирана, което позволява продуктът да се запази в продължение на месеци.</p> <p>В този момент е много важно да се дефинира хладилната верига и нейното значение за храните. Необходимо е да се поддържа студ (охлаждане или замразяване) при подходяща температура по цялата хранителна верига, т.е. на всички етапи, през които преминава храната, докато стигне до потребителя. Ако тази температура не се поддържа, храната може да претърпи промени, които да намалят срока ѝ на годност и да застрашат потребителя.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Прилагане на топлина</li> </ul> <p>Високите температури са единствените, които унищожават микроорганизмите. Съществуват различни начини за прилагане на топлина към продуктите:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Пастьоризация: Това се състои в подлагането на храната на температури, близки до 80°C. По този начин се унищожават доста микроорганизми, но не всички, така че е важно след пастьоризацията тези храни да се съхраняват в хладилник, за да не се размножават оцелелите микроорганизми. Срокът на годност на храните, подложени на тази топлинна обработка, е малък. Например: пастьоризирано мляко.</li> </ol>
--	--

	<p>b. Готвене: Храната се подлага на температура от около 100°C. При този метод се елиминират повечето микроорганизми, но не и техните спори. Храната, подложена на тази обработка, променя органолептичните си свойства.</p> <p>c. Стерилизация: Храната се подлага на температури, близки до 120°C, като по този начин се унищожават всички микроорганизми в храната, включително техните спори.</p> <p>d. УВТ (УНТ) Това е система, при която прилагаме висока температура много малко време, но достатъчно, за да унищожим всички микроорганизми и техните спори и храната да пострада възможно най-малко от тази топлинна обработка. Например: УНТ мляко (можем да го съхраняваме извън хладилника).</p>
<p><b>3. Съхранение:</b></p>	<p>Суровините или готовите продукти трябва да се съхраняват правилно, за да се избегне замърсяване. За тази цел трябва да се спазват редица съществени изисквания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Не оставяйте храна в пряк контакт с пода или стените.</li> <li>• Не съхранявайте хранителни продукти заедно с продукти, които могат да ги замърсят, като почистващи продукти и др., или съхранявайте пресен продукт с готов продукт, за да избегнете кръстосано замърсяване.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Не превишавайте капацитета на склада или хладилните камери, защото продуктите няма да се охладят правилно.</li> <li>• Уверете се, че продуктите, които пристигат първи в склада, го напускат първи, така че ротацията на продуктите да е адекватна и да избегнем изтичането на срока им на годност.</li> <li>• Контролирайте поне веднъж дневно температурите в камерите за съхранение и се уверете, че са спазени съответните температурни граници (охлаждане 0°-5°C, замразяване -18°C).</li> <li>• Оставайте достатъчно пространство между продуктите, за да се осигури циркулация на въздуха между тях.</li> <li>• Не оставяйте подходящи храни в близост до зоната за отпадъци или за връщане.</li> </ul> <p>Освен това трябва да се спазват изискваните за всеки продукт срокове на годност/трайност, както е посочено от производителя (не използвайте повторно продуктите след изтичане на срока им на годност) и не съхранявайте продуктите извън оригиналната опаковка.</p>
--	--

### 7.2.2. Лична хигиена за работещите с храни

Хигиенното поведение е отношението към чистотата, което трябва да се помни и практикува във всички ситуации. Те се отнасят до онези навици, които правят възможно по-

ниското замърсяване на суровините благодарение на правилното отношение на работника, почистването и дезинфекцията на съоръженията и машините, контрола на водата, вредителите и чистотата на промишлеността. Хигиената трябва да се спазва във всички нейни аспекти.

Всички процеси, през които трябва да премине суровината, съставляваща храната, за да се превърне в продукт, готов за употреба от потребителя.

Обикновено говорим за манипулация, когато тя се извършва от работещия с храната, но по същия начин действията, при които месото се обработва, независимо дали е варено, мляно или пълнено, също са манипулации.

Добрите практики за манипулиране са всички онези действия и решения, които се извършват по време на обработката на храните, които имат положителен ефект върху поддържането на храната в здравословни условия. Тези действия трябва да бъдат запазени и насърчавани. Заедно те съставляват наръчника за добри практики за обработка на храни. Те включват всички онези практики, които по превантивен начин намаляват риска за здравето, като например замърсяване с микроби и вредни вещества.

Хигиената на храните е съвкупност от мерки, необходими за осигуряване на безопасността и здравословността на хранителните продукти. Тези мерки обхващат всички етапи на производството до момента на продажба на потребителя. Това означава, че хигиената трябва да ръководи всяка дейност, свързана с производството и продажбата на храни.

Чистотата на една фабрика зависи до голяма степен от хигиената на работещите в нея. Ето защо служителите във фабриката за хранителни продукти трябва да са наясно с необходимостта от добри хигиенни практики.

Правилното съхраняване на продукта, чистотата на помещенията и приборите и т.н. няма да бъдат от голяма полза, ако специалистите, които боравят с храни, ги замърсяват, без да вземат предвид определени поведения и нагласи.

Работникът, който обработва храната, е длъжен да полага скрупулъозни грижи, за да не добавя лични бактерии към храната. Бактерии, произхождащи от следните източници, могат да преминат в храната чрез ръцете:

- а) секрети от носа, гърлото и кожата; прах, пърхот и свободно падащи косми от скалпа.
- б) чревни екскременти.
- в) Други секрети и екскрети от хора.
- г) Течности от сурово месо и птици и други храни, дехидратирани прахообразни продукти.
- д) Прибори и оборудване.
- е) Кърпи, кухненски кърпи, кърпи за подсушаване на прибори за хранене.

Трябва да се въведат подходящи мерки и ефективен контрол, за да се избегне замърсяването.

Ръце	<p>Ръцете са основният агент и средство за пренасяне на бактерии, затова ръцете трябва да са възможно най-хигиенични по всяко време, а ноктите да са къси, чисти и небоядисани.</p> <p>Източник на замърсяване.</p> <p>Основното замърсяване на ръцете ни с патогенни микроорганизми се дължи основно на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Замърсяване с фекалии след използване на тоалетната или при работа боклук. Освен това в дома трябва да се включи и замърсяването, което се получава при смяна на пелени или</li> </ul>
------	---

	<p>докосване на домашни любимци или техните изпражнения. Работа със сурови продукти, обикновено с висока степен на повърхностно замърсяване, като месо, птици, плодове и зеленчуци.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Замърсяване при контакт с предмети, които се използват често от много хора, като телефон, пари, дръжки на врати, парапети.</li> <li>• Замърсяване със секрети, отделяни при кихане или кашляне, или при докосване на различни замърсени части на тялото, като устата, носа или косата.</li> </ul> <p>Миенето на ръцете е просто действие, което обаче невинаги се извършва правилно. Правилата за лицата, работещи с храни, просто посочват, че трябва да се използва гореща вода и сапун или подходящ дезинфектант. Целта е да се елиминира преходната микробиота. Това до голяма степен зависи от индивидуалните характеристики на всеки човек. Има обаче едно място по ръцете, където се създават благоприятни за поддържането и развитието на микроорганизми условия на средата: около и под ноктите. Освен това при механичния акт на миене на ръцете няколко области често се измиват недостатъчно, като например междупръстните пространства и гърба на ръцете.</p> <p>Измиването зависи и от вида на замърсяването или неговия произход. Ако замърсяването е значително, например след излизане от банята, процедурата по редуциране трябва да бъде по-агресивна, отколкото при други обстоятелства, и може да се извърши еднократно или двукратно почистване с четка за нокти. Използването на четка за нокти има важен механичен ефект за елиминирането на преходната микрофлора.</p>
--	--

	<p>При всички обстоятелства е важно да се използва сапун, независимо дали има бактерицидно или небактерицидно действие. Ако миенето се извършва правилно, използването на сапуни с дезинфектанти няма да е необходимо, тъй като вследствие на механичното действие може да се постигне значително намаляване на патогенните микроорганизми.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Намокрете ръцете си с хладка вода (20-37°C). Водата ще премахне най-повърхностните микроорганизми.</li> <li>2. Почистване на пръстите и ноктите. В четка за нокти добавете малко сапун, след което почистете и разпенете основно пръстите и ноктите за 12-15 секунди; междуременно водата ще се стича по пръстите, като процесът ще приключи, когато четката и пръстите загубят пяната.</li> <li>3. За същинското измиване сапунът се добавя върху дланите на ръцете и те се разтриват добре, като се извършва механично триене на дланите, гърба и междупръстното пространство и дори на ръцете. Приблизителното необходимо време е около 20 секунди. След това пръстите на ръцете, дланите и ръцете трябва да се изплакнат с топла вода.</li> <li>4. Накрая е необходимо да подсушите ръцете, като използвате хартиени кърпи за еднократна употреба. По този начин се избягва повторното замърсяване на ръцете, а използването на сушилни с горещ въздух не е препоръчително. Подсушаването на ръцете е от съществено значение, тъй като то има смъртоносен ефект върху микроорганизмите, като води до приблизително намаляване на броя на микробите с една десета.</li> </ol>
--	--



	<p>Кога трябва да се мият ръцете?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Преди започване на работа, т.е. преди започване на работа с храни.</li> <li>2. При повторно започване на работа, когато работата е била прекъсната по някаква причина и ви се е наложило да докоснете предмети, които не са строго чисти, като пари, телефон или ключове.</li> <li>3. Всеки път, когато се използват тоалетните.</li> <li>4. След докосване на сурова храна.</li> <li>5. След изсипване на боклук или докосване на отпадъци.</li> <li>6. След докосване на всякакви съдове за почистване (мопове, кофи и др.).</li> <li>7. След докосване на очите, ушите, косата или носа.</li> <li>8. След използване на носна кърпа. Необходимо е да се подчертае, че след като се измият правилно ръцете, те не остават стерилни, поради което ще е необходимо да се повтори процесът толкова пъти, колкото е необходимо, за да се поддържа подходяща хигиена и да се избегне замърсяване на храната по този начин.</li> </ol>
Коса	<p>Лицето, което обработва храната, трябва да е с чиста коса в мрежа за коса или покривало за глава, за да се избегне замърсяване на храната с коса или пърхот, тъй като косата се обновява непрекъснато и събира замърсявания от околната среда. Препоръчително е също така да не се използват фиби за коса за придържане на шапки или мрежи за коса, тъй като те могат да попаднат в храната и да причинят физическото ѝ замърсяване.</p>
Очи, нос и уста.	<p>Микроорганизмът <i>Staphylococcus aureus</i> причинява хранителни отравяния и се намира в носа и устата на около 50% от населението. Тези</p>

	<p>микроорганизми се разпространяват лесно чрез говорене, кашляне или кихане, така че това поведение трябва да се избягва при работа с храна.</p>
Тяло	<p>Лицата, които обработват храната, не трябва да са с небрежна коса, небрежна брада или да не поддържат лична чистота.</p> <p>Препоръчително е да се къпят ежедневно и да поддържат кожата си възможно най-чиста, за да избегнат наличието на нокти и всякакъв вид инфекции, които могат да бъдат опасни за храната и за потребителя.</p>
Облекло	<p>Работното облекло е само за работа. Всеки ден трябва да са чисти и светли. В случай на използване на специфично облекло, като престилки, защитни системи, като мрежести ръкавици или протектори за предмишници, те трябва да се перат толкова пъти, колкото е необходимо, на предвидените за целта места, като кабинни или душове за тази цел.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ако е възможно, дрехите не трябва да имат външни джобове, а при закопчаването им трябва да се избягва използването на копчета.</li> <li>- Работното облекло трябва да се оставя изключително в гардеробите, които ще бъдат разделени на две части, за да не се смесва с уличното облекло.</li> <li>- Обувките, използвани за работа, трябва да се перат извън работните помещения. За тази цел ще бъде определено място, по възможност с машини за миене на обувки.</li> </ul> <p>Използването на гумени ръкавици за работа с храна не е препоръчително, тъй като бактериите могат да колонизират вътрешната страна на ръкавиците. При някои обстоятелства може да се носят ръкавици за еднократна употреба, въпреки че те трябва да се изхвърлят веднага след употреба.</p>

Порязвания и рани	Раните или порязванията на кожата са идеална среда за развитие на бактерии, затова е необходимо да ги покривате с подходящи превръзки (марли, лепенки, ...), които от своя страна да са водоустойчиви с помощта на ръкавици или напръстници и винаги чисти.
Бижута и лични вещи.	Препоръчително е да не носите бижута или лични предмети (часовници, пръстени, обеци), когато работите с храна, тъй като освен че са място, където се натрупва мръсотия, те могат да причинят проблеми с физическо замърсяване, ако се отделят от храната.

Ето защо работещият с храни е от ключово значение за поддържането на подходяща хигиена и допринася със своите навици за пускането на пазара на безопасни, безвредни и качествени храни. Най-важните навици, които той трябва да спазва, са:

- Поддържайте работното си място, инструментите и оборудването си чисти и подредени.
- Ако страдате от някакво заболяване (повръщане, диария, настинка), трябва да уведомите ръководителя си.
- Поддържайте подходяща лична хигиена.
- Спазвайте правилата за хигиена по отношение на облеклото и личната чистота.
- Избягвайте навици, които могат да доведат до замърсяване на храната. Поради това не трябва да кашлят или кихат, да говорят, да се хранят, да дъвчат дъвка, да пушат, да си чешат косата или носа, да носят бижута или кремове, които могат да предадат мирис или вкус на храната.

### 7.3. Хигиенно-санитарни изисквания към съоръженията.

7.3.1. Общи изисквания към помещенията, използвани за храни (различни от амбулаторни или временни).

В съответствие с Регламент № 852/2004 на Европейския парламент и на Съвета:

1. Помещенията, предназначени за храни, трябва да се поддържат чисти и в добро състояние.
2. Разположението, дизайнът, конструкцията, местоположението и размерът на помещенията за храни трябва да:
  - а) Да позволява адекватна поддръжка, почистване и/или дезинфекция, да предотвратява или свежда до минимум замърсяването на въздуха и да осигурява достатъчно работно пространство, за да позволява хигиенично изпълнение на всички операции.
  - б) Предотвратяват натрупването на мръсотия, контакта с токсични материали, отлагането на частици върху хранителните продукти и образуването на конденз или нежелани плесени по повърхностите.
  - в) да разрешават добрите практики за хигиена на храните, включително защита от замърсяване, по-специално контрол на вредителите.
  - г) когато е необходимо, осигуряват подходящи условия за обработка и съхранение с контролирана температура и достатъчен капацитет, за да могат хранителните продукти да се поддържат при подходяща температура, която може да се проверява и, ако е необходимо, да се записва.
3. Трябва да има достатъчен брой тоалетни, свързани с ефективна дренажна система. Тоалетните не трябва да се свързват директно с помещенията, в които се обработват хранителни продукти.
4. Трябва да има достатъчен брой умивалници, разположени на подходящо място и предназначени за почистване на ръцете. Мивките за миене на ръцете трябва да бъдат снабдени с топла и студена течаща вода, както и с хигиенно оборудване за почистване и подсушаване на ръцете. Когато е необходимо, съоръженията за измиване на хранителни продукти трябва да бъдат отделени от тези за измиване на ръцете.

5. Следва да се осигурят подходящи и достатъчни средства за механична или естествена вентилация. Трябва да се избягва механичното течение от замърсените към чистите зони. Вентилационните системи трябва да бъдат конструирани така, че филтрите и другите части, които трябва да се почистват или подменят, да са лесно достъпни.
6. Всички тоалетни трябва да имат достатъчна естествена или механична вентилация.
7. Помещенията за хранителни продукти трябва да имат достатъчно естествена или изкуствена светлина.
8. Системите за отвеждане на отпадъчни води трябва да са достатъчни за изпълнение на предвидената цел и да са проектирани и изградени така, че да се избегне всякакъв риск от замърсяване. Когато каналите за отвеждане на отпадъците са напълно или частично отворени, те трябва да бъдат проектирани така, че да се гарантира, че отпадъците няма да се стичат от замърсена зона към чиста зона, по-специално към зона, в която се обработват хранителни продукти, които могат да представляват висок риск за крайния потребител.
9. Когато е необходимо, следва да се осигурят подходящи помещения за преобличане на персонала.
10. Продуктите за почистване и дезинфекция не трябва да се съхраняват в зони, където се манипулират храни.

7.3.2. Специфични изисквания за помещения, в които се приготвят, обработват или преработват хранителни продукти (с изключение на столове и подвижни помещения).

1. Дизайнът и оформлението на помещенията, в които се приготвят, обработват или преработват храни (с изключение на столовете и подвижните помещения, но включително помещенията в транспортните средства), трябва да позволяват добри практики за хигиена на храните, включително защита срещу замърсяване между операциите и по време на тях.

По-специално:

а) подовите повърхности трябва да се поддържат в добро състояние и да са лесни за почистване и дезинфекция. Това изисква използването на непропускливи, неабсорбиращи, миещи се и нетоксични материали, освен ако операторите на предприятия за храни могат да убедят компетентния орган в годността на други използвани материали. Където е подходящо, подовете трябва да позволяват достатъчно оттичане.

б) стенните повърхности трябва да се поддържат в добро състояние и да са лесни за почистване и, когато е необходимо, за дезинфекция. Това ще изисква използването на непропускливи, неабсорбиращи, миещи се и нетоксични материали; повърхността им трябва да бъде гладка до височина, подходяща за извършваните операции.

в) таваните (или, когато няма тавани, вътрешната повърхност на покрива), окачените тавани и другите окачени инсталации трябва да бъдат конструирани и обработени така, че да се предотврати натрупването на мръсотия и да се намали кондензацията, образуването на нежелани плесени и изхвърлянето на частици.

г) Прозорците и другите отваряеми отвори трябва да бъдат конструирани така, че да се предотврати натрупването на мръсотия, а тези, които могат да се свързват с външната среда, трябва, когато е необходимо, да бъдат снабдени с мрежи против насекоми, които могат лесно да се свалят за почистване. Когато отварянето на прозорците може да доведе до замърсяване, те трябва да останат затворени с ключалка по време на производството.

д) Вратите трябва да са лесни за почистване и, ако е необходимо, за дезинфекция, като се изискват гладки, неабсорбиращи повърхности.

е) повърхностите (включително оборудването) в зоните, където се работи с храни, и по-специално тези, които са в контакт с храни, трябва да се поддържат в добро състояние и да са лесни за почистване и, ако е необходимо, за дезинфекция, като се изискват гладки, миещи се, устойчиви на корозия и нетоксични материали.

2. Когато е необходимо, се осигуряват подходящи съоръжения за почистване, дезинфекция и съхранение на оборудването и работните инструменти. Такива съоръжения трябва да са изградени от устойчиви на корозия материали, да са лесни за почистване и да разполагат с достатъчно количество топла и студена вода.

3. Когато е необходимо, се осигуряват подходящи условия за измиване на хранителните продукти. Всички мивки или подобни съоръжения за измиване на хранителни продукти трябва да имат достатъчно количество топла и/или студена питейна вода и да се поддържат чисти, а когато е необходимо, да се дезинфекцират.

### 7.3.3. Изисквания към оборудването и съоръженията

Всички предмети, инсталации и оборудване, които са в контакт с хранителни продукти:

- Трябва да се почистват старателно и, ако е необходимо, да се дезинфекцират. Почистването и дезинфекцията трябва да се извършват толкова често, колкото е необходимо, за да се избегне всякакъв риск от замърсяване.
- Конструкцията, съставът и състоянието на ремонта и поддръжката им трябва да свеждат до минимум риска от замърсяване и да позволяват цялостното им почистване и, ако е необходимо, дезинфекция.
- Инсталирането им трябва да позволява подходящо почистване на оборудването и околното пространство.

Ако е необходимо, оборудването следва да бъде оборудвано с всички подходящи контролни устройства, за да се осигури съответствие с целите на настоящия регламент.

Ако за да се предотврати корозията на оборудването и контейнерите, е необходимо да се използват химически добавки, това следва да се прави в съответствие с добрата практика, за да се избегне предаването на токсични вещества, миризми и вкусове на храните.

#### 7.3.4. Почистване и дезинфекция на съоръженията.

Нека първо да определим някои понятия.

**Почистване:** Премахване на мръсотията и органичните остатъци с помощта на вода и почистващи препарати. По този начин се намаляват някои микроорганизми, но основно се отстраняват мазнините и видимите остатъци. Извършва се с помощта на почистващи препарати, като при избора им е важно да се вземе предвид материалът на изделието или повърхността, която трябва да се почисти, и естеството на замърсяването, което трябва да се отстрани. Препоръчителната температура на водата е 40° С.

Освен това продуктите трябва да се съхраняват в оригинални затворени и добре етикетирани контейнери на изключителни места и далеч от местата за съхранение и обработка на продуктите.

**Дезинфекция:** Дезинфекцията се състои в премахване на бактериите, които не можем да видим. Извършва се винаги след почистване. Трябва да се използват само надлежно разрешени дезинфектанти. След правилна дезинфекция повечето микроорганизми по повърхностите се елиминират, но не и техните устойчиви форми или спори. За тази цел се използват химически дезинфектанти, които имат смъртоносно действие върху микробите. Съществува широка гама от дезинфектанти и изборът им ще зависи от:

- Характеристики на материалите, които трябва да се дезинфекцират.
- Микроорганизми, които трябва да бъдат отстранени.
- Концентрация на дезинфектанта: добавянето на концентрация, по-висока от посочената в информационния лист на продукта, няма да доведе до по-голяма дезинфекция, а концентрация, по-ниска от препоръчаната, няма да унищожи



всички микроби и може да доведе до появата на съпротива. За да избегнете последното, е препоръчително да сменяте дезинфектантите.

- Време на действие: от съществено значение е да се спазва посоченото в листа с технически данни.
- Температура на водата: ако се използват хлорирани съединения, препоръчителната температура е 10° C.
- рН на разтвора.

Във всички предприятия, в които се работи с храни, трябва да има план за почистване и дезинфекция, който ясно определя честотата на почистването и дезинфекцията, инструментите или повърхностите, които се подлагат на тези процеси, естеството на веществата,



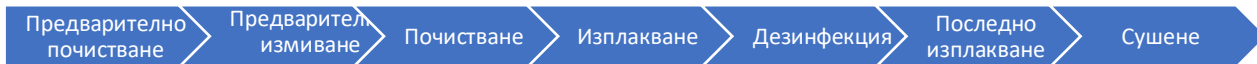
които трябва да бъдат отстранени, дозата на продукта, който трябва да се използва, начина на извършване на тези операции (ръчно или механично) и лицето, което отговаря за тях.

Причината за почистването на повърхностите и съдовете, които влизат в контакт с храни и околната среда, е да се намали или предотврати рискът от микробиологично или физическо замърсяване и да се позволи и улесни дезинфекцията.

За да бъдат постигнати тези цели, трябва да бъдат извършени поредица от етапи:

1. Предварително почистване: отстраняване на видимата мръсотия, остатъците от храна, отпадъците и мазнините; това обикновено се извършва на сухо (с четки и лопати), за да не се разнася мръсотията, а ако се извършва мокро почистване, е препоръчително да се използва студена вода.
2. Предварително измиване: водна проекция под ниско налягане за отстраняване на остатъците по оборудването; температурата на водата трябва да бъде по-висока от 35-40°C, за да се разтворят мазнините, и по-ниска от 60°C, за да се избегне коагулацията на протеините.
3. Почистване: състои се от прилагане на почистващ препарат за отстраняване на останалите замърсявания. Удобно е да се извърши допълнително механично действие, като например почистване с четка, за да се отстрани замърсяването.
4. Изплакване: представлява отстраняване на почистващия препарат и разтворените вещества с помощта на вода под налягане. Формата на водната струя и нейният наклон по отношение на повърхността са важни, за да се постигне добър ефект, без да се изхвърлят остатъци в околната среда.
5. Дезинфекция: нанесете дезинфектант съгласно инструкциите на производителя.
6. Окончателно изплакване: то трябва да е обилно и с гореща или студена вода в зависимост от използвания дезинфектант (гореща, ако е хлорирано съединение).
7. Подсушаване: водата се отстранява чрез източване или използване на сух въздух или хигиенни кърпи. Много рискови микроорганизми са много чувствителни към условията на околната среда и се унищожават чрез изсушаване. Тази стъпка е важна, за да се избегне наличието на условия, които благоприятстват повторното замърсяване, а също и за да се избегне образуването на биофилми.

## СТЪПКИ ЗА ИЗБЯГВАНЕ НА ЗАМЪРСЯВАНЕ НА ХРАНИТЕ



Source: Own production.

Програмите за почистване и дезинфекция трябва да гарантират дезинфекция на всички части на обекта (включително почистващото оборудване).

Пригодността и ефективността на използваните продукти и съответните програми трябва да се наблюдават постоянно и ефективно и, когато е необходимо, да се документират.

Програмите следва да бъдат изготвени в писмен вид, като при изготвянето им следва да се вземат предвид и съответно да се уточнят:

- а) Продукт, който трябва да бъде обработен.
- б) Повърхности, елементи на оборудването, съдове и съоръжения, които трябва да бъдат почистени.
- в) Метод на почистване.
- г) Температура, налягане и годност на водата.
- д) Познаване на критичните точки.
- е) Налични средства: персонал, график, системи, оборудване и др.
- ж) Продукти, които трябва да се използват: форма на приложение, дозировка, време на действие и др.
- з) Честота.
- и) Важно е да разполагате с досие с листове с технически данни за продуктите.
- й) Записи или контролни листове за работата по почистване и дезинфекция.
- к) Използвана система за мониторинг: периодични проверки и, ако е възможно, използване на микробиологични тестове.

По време на етапите на хранителната верига се появяват много остатъци и отпадъчни продукти, които трябва да бъдат отстранени. Те могат да предизвикат неприятни миризми или да бъдат активен източник на микробно замърсяване на храните.

Отпадъците от хранителни продукти, негодните за консумация странични продукти и други остатъци следва да:

- да се отстранят възможно най-бързо от помещенията, в които се складира храната, за да се избегне натрупването им, като се отстранят по хигиеничен начин и без да се вреди на околната среда (разделяне на отпадъците в различните контейнери: използвани масла, хартия и картон, пластмаса и опаковки, стъкло и органични вещества).
- да се депонират в затварящи се контейнери. Тези контейнери трябва да са с подходяща конструкция, за да се предотврати достъпът на вредители до отпадъците, да са в добро състояние и да се почистват и дезинфекцират лесно.
- трябва да се предвидят подходящи условия за тяхното съхранение и изхвърляне. Резервоарите за отпадъци следва да бъдат проектирани и третираны по такъв начин, че да могат да се поддържат чисти и свободни от животни и вредни организми.

### Контрол на вредителите

При обработката на храни наричаме вредители наличието на животни, които живеят в или върху храните и които в контакт с тях предизвикват промяна или замърсяване. Тези животни са деструктивни и причиняват здравни, икономически и трудови проблеми.

Основните вредители в хранително-вкусовата промишленост са:

- Гризачи: плъхове и мишки.
- Насекоми: хлебарки, мравки, мухи, оси, бръмбари, бръмбари, акари.
- Птици.

Трябва да се прилага ефективна и постоянна програма за унищожаване на насекоми, птици, гризачи и други вредители. Съоръженията и околните райони трябва да се проверяват периодично, за да се гарантира, че няма зараза.

Трябва да съставим план за дезинсекция и унищожаване на плъхове, в който следните раздели са посочени в писмен вид:

а) Области, които ще бъдат третирани: (посочете всяко едно от помещенията и областите).

б) Обработки: (Посочете методологията).

- Метод на приложение.
- Възможни рискове от замърсяване на храните.
- Възможни рискове за хората.
- Мерки за безопасност, които трябва да се вземат по време на прилагането.

в) Използвани продукти. Трябва да се посочи следното: Полезност (инсектицид, дезинфектант, родентицид).

- Търговско наименование.
- Състав (активен материал на продуктите).
- Производител и регистрационен номер.
- Дозировка и период на безопасност.
- Вреден агент, който трябва да бъде контролиран.

г) Дата на започване и начало на кампанията.

д) Данни за заявителя и код на картата.

Ако програмата за дезинфекция и унищожаване на плъхове се изпълнява от нашата компания, цялата горепосочена информация трябва да бъде записана в писмен вид.

Ако тази програма се изпълнява от оторизирана компания, след всяко заявление компанията издава сертификат за гаранция, в който се посочват и всички горепосочени данни.

Ако някой от вредителите навлезе в околните предприятия или райони, трябва да се предприемат мерки за ликвидиране. Мерките за контрол, включващи третиране с химически, физични или биологични агенти, трябва да се извършват само под прякото наблюдение на персонал, който има задълбочени познания за рисковете за здравето, свързани с използването на такива агенти, особено за рисковете, които могат да възникнат от остатъците, задържани в продукта.

Борбата с вредителите се осъществява чрез::

- Приемане на превантивни физически мерки: те имат за цел да предотвратят проникването, разпространението и разпространението.
- Прилагане на методи за унищожаване на съществуващите вредители.
- Превантивни физически мерки:
- Уплътняване и херметизиране на отвори и кухини в конструкциите, специални грижи в асансьорните и товарните шахти, изолация на водопроводни и дренажни инсталации.
- Поставяне на защитни елементи на капаци на скари и канализационни шахти, мрежи на прозорци.
- Избягване на източниците на привличане, избягване на натрупването на отпадъчни материали около кланицата.
- Подходящо съхранение, изолиране на продуктите от пода. Препоръчително е да се остави коридор около стените и да не се складира храна до тях.
- Поддържайте ясно разделение между чистите и мръсните зони.
- Чистота:

а) предпазване на боклука с контейнери с капаци и поставяне на боклука далеч от храната.

б) Хигиена на съоръженията.

По отношение на борбата с гризачите средствата за контрол могат да бъдат:

- а) Физически: той има ограничени и случайни резултати, поради което използването му не се препоръчва. Те включват ултразвук, магнитни полета и др.
- б) Механични: най-често използваните са растително лепило и капани.
- в) Химически: те са най-използваните в индустрията. Те имат различни форми на представяне: прах, зърно, паста, блок и др. В плана трябва да се посочи къде са поставени и да се води отчет за характеристиките на продуктите, честотата на попълване, дали са били погълнати и т. н.

В програмата за борба с вредителите трябва да се посочи кой отговаря за поставянето на продуктите, как се използват и т.н. Що се отнася до дезинсекцията, средствата за контрол могат да бъдат:

- а) Физически: най-разпространени са "светлинните капани", които се състоят от ултравиолетова светлина, която привлича насекомите към електрифицирана мрежа.
- б) Химически: това са инсектициди, които могат да действат чрез поглъщане, контакт или вдишване.

Разработването и изпълнението на конкретен план за третиране и превантивни химически мерки, както и използването на разрешени от закона продукти и контролът на резултатите и издаването на сертификат, трябва да бъдат извършени от специализирана и регистрирана фирма със съответното разрешение за извършване на дезинсекция и унищожаване на пълхове..

**РАЗХОДИ И РИСКОВЕ.**

## 8. 1. Често срещани грешки при стартиране на бизнес и разбивка на разходите.

Има някои проблеми или грешки, които се допускат при започването на всяка бизнес дейност. Нека разгледаме някои от тях в следващите редове.

### а) Неправилно избрана бизнес форма/юридическа организация.

По принцип започвате като самостоятелно заето лице и след това създавате дружество с ограничена отговорност. Това не е непременно най-добрият вариант, ако искате да защитите активите си като предприемач. Преценете всички форми на дружества и предимствата, предлагани във вашата страна.

### б) Мислете по-скоро за финанси, отколкото за приходи.

Финансирането е важна част, но още по-важно е да получавате приходи, което означава, че трябва да насочите вниманието си най-вече към клиентите си. Често срещана грешка е да прекарвате много време в търсене на допълнително финансиране, което може да не е необходимо, вместо да се съсредоточите върху бизнеса.

### в) Забравяне на правните въпроси.

Създаването на бизнес е свързано с много правни формалности и документи. Когато стартирате бизнес, не забравяйте за въпроси като патентите за търговски марки, защитата на данните или доставката на документи в изискваните срокове.

### г) Започване на дейност без споразумение за партньорство.

Споразумението на съдружниците урежда отношенията между съдружниците и ги защитава в случай на бъдещи продажби или увеличения на капитала. Малко дружества го изготвят при учредяването си и то е един от най-големите източници на конфликти в бъдеще.

### д) Объркване на фактурирането с получаването на плащане.



Продажбата е добра, но не означава непременно, че бизнесът работи. За това трябва да ви се плаща с марж на печалбата.

**е) Съсредоточаване само върху идеята.**

Не забравяйте, че изпълнението е също толкова важно или дори по-важно от добрата идея или от качеството на продукта. Желанието да излезете с всичко перфектно е често срещана грешка.

**ж) Прекален оптимизъм.**

Според проучване на CB Insights 29% от компаниите се закриват, защото им липсват пари. Една от причините за това е, че предприемачите са склонни да бъдат твърде оптимистични по отношение на прогнозите си за приходите, а също и за разходите, които ще трябва да поемат. Не забравяйте да имате буфер за непредвидени събития.

**з) Липса на бизнес модел.**

Според CB Insights 17% от неуспехите се дължат на пускането на продукт без добър бизнес модел или без да се развие първоначалният модел. Освен това 14% са затворили, защото не са знаели как да изпълнят правилно маркетинговия си план, а други 10% - защото не са знаели как да управляват бизнеса.

**и) Неправилно определяне на цената.**

Това е причината за закриването на 18% от стартиращите предприятия - поради това, че са твърде скъпи или твърде евтини и едва покриват разходите.

## **8.2. Как да направим добра калкулация на цената на продукта.**

Контролът и доброто управление на суровините е основен аспект за получаване на печалба. Следенето на продуктите, които ще използваме за приготвянето на дадена рецепта, ни улесни при изчисляването на разходите.

За да получим цената, ще използваме инструмент, който ни помага да определим общите разходи за дадено ястие или продукт чрез суровините, участващи в приготвянето. Това е основен и съществен аспект в



ще

му.

управлението на хотелиерството, кетъринга и кухнята, с помощта на който контролираме каква цена да поставим на ястията си, за да ги направим печеливши, както и да контролираме и оптимизираме разходите си. С по-прости думи, това е да дадем реална цена на ястието или продукта според работата, която ни коства, и качеството на суровините.

### 8.2.1. Какво трябва да се отрази в разбивката на разходите?

- Съставки: Пълен списък на съставките, използвани за производството на продукта.
- Закупена единица: Това е мерната единица, в която съставките са закупени от вашите доставчици. Тя може да бъде всякаква - от грамове до килограми, от милилитри до литри и т.н.
- Разходи за единица покупка: Цената за единица мярка, посочена във фактурата на доставчика.
- Добив: Добивът се изразява в проценти и представлява количеството, което остава след отрязване и почистване. Например полезното тегло на парче месо с тегло 1 000 г след разфасоване и почистване може да бъде 700 г (70% добив).
- Действителни разходи за единица мярка: Разходите след изчисляване на добива.
- Размер на порцията: Колко от всяка съставка влиза във всяка порция.

- Цена на порцията: Цената на порцията от съответната съставка, изчислена по следната формула: Размерът на порцията x действителната цена за единица.

Това е отправна точка за изчисляване на цената на даден продукт. Изчисляването на продажните цени на ястията и продуктите е ключът към рентабилността на бизнеса. И това не е само въпрос за познаване на всички разходи, а и за въпроси, свързани с бизнес стратегията, позиционирането и приемането на пазара.

Преди да пристъпите към изчисляване на цените на вашия продукт, е важно да сте наясно с някои основни понятия. Сред тях и от гледна точка на бизнес стратегията би било препоръчително да знаете общия си марж на печалба, т.е. това, което ви остава, след като са платени всички разходи за дейността. Най-ясният начин да изчислите този процент е да разделите разходите на три големи категории: суровини, разходи за труд и разходи за помещения.

Общият консенсус в бранша е, че тези разходи се разделят по следния начин:

Суровини: около 30%, но никога повече от 35%.

Разходи за труд: около 35%.

Разходи за помещения: които включват застраховки, данъци и разрешителни, плюс ипотека или наем, доставка на енергия и почистване на помещенията, които трябва да са около 20%.

Ако се придържате към тези цифри, ще постигнете целеви марж на брутната печалба от около 15%.

Анализът на брутната печалба ще ви даде по-добра основа за съставяне на бюджета на вашия бизнес, определяне на менюто и изчисляване на цените на продуктите.

### 8.2.2. Изчисляване на крайната цена.

Като се започне от разбивката на разходите, има много методи за определяне на цената на даден продукт. Много от тези методи за ценообразуване се основават само на субективни критерии и са неподходящи и неефективни, тъй като не се фокусират върху реална информация за продуктите и техните реални разходи. Като цяло това са методи, които принадлежат на времето, когато ИТ инструментите се отличаваха с липсата си и се основаваха повече на сравнение с конкурентите или на установяване на това, което се счита за разумни цени за клиентите.

Методът за изчисляване на продажната цена винаги трябва да се основава на обективни критерии, произтичащи от изчерпателен анализ на всички разходи, които ще направим с нашата дейност, на маржа на брутната печалба, който искаме да постигнем, и на направените пазарни проучвания.

Цените, които определяме, трябва да са съобразени с качеството на преживяването, което предлагаме на клиента, и със средното ниво на разходите, които целевата ни публика смята за подходящи за нашето стойностно предложение, в зависимост от нашето позициониране, местоположение и т.н. Те трябва да бъдат атрактивни цени за потребителя и печеливши за вашия бизнес.

Приложими са различни обективни критерии и въпреки че нито един от тях не е 100% безпогрешен метод, ще можем да се доближим максимално до максималната възможна рентабилност.

Това са някои от основните от тях:

#### а) Методи на ценовата премия

Те се основават на добавяне на ценова премия към стойността на продукта, без да се вземат предвид други променливи, като например разходите за труд или загубите. Това не е 100% надежден метод, тъй като пропуска нещо важно за оценката ви, а именно какво са готови да платят клиентите ви за предлаганите от вас ястия.

### **б) Метод на пределния принос**

Този метод представлява разликата между продажната цена на продукта минус променливите разходи.

- Фиксирани разходи: Това са разходи, които остават постоянни, независимо дали се произвежда повече или по-малко.
- Променливи разходи: Те се променят в зависимост от обема на производството.
- Печалба: Тя съответства на процента, който искате да получите от инвестираните разходи (постоянни разходи + променливи разходи).

Пример: Ако общата себестойност на даден продукт е 15 евро и той иска да спечели 20 % от тази себестойност, трябва да продаде ястието за 18 евро. тогава печалбата му ще бъде 3 евро.

### **в) Процент от печалбата по метода на разходите за храна**

Това е може би един от най-широко използваните методи, който се изчислява на базата на реалната себестойност на ястията, които сме направили преди това, като се използва разбивка на цените, при която се изчислява процент на печалба между 30-35%. Този процент включва разходите за разхищение, тъй като по време на приготвянето винаги ще има някакъв отпадък, който трябва да бъде взет предвид, както и останалите разходи на нашата дейност, независимо дали са постоянни или променливи (наем, електричество, вода и др.).

Изчисленията, които трябва да направим, се състоят в това да разделим себестойността на продукта на този процент и по този начин да получим цената на всеки от продуктите, които ще продаваме. Ако плащате 1 евро за нещо, в момента на продажбата трябва да вземете минимум

3,35 евро. Може да ви се струва, че таксувате много повече от необходимото, но не забравяйте, че плащате не само за суровината. Вие плащате и за цялата ѝ подготовка. Освен това трябва да имате достатъчно брутна печалба, за да платите за помещенията и другите разходи, където ще продавате продукта.

Тъй като това е един от най-често използваните методи, нека го приложим към примера с бурканче мед от 250 г и резултатите, които получихме при разбивката на цената му:

- Реална цена на буркан с 250 г мед: 3,10 €.
- Процентно увеличение: 35%.
- $3,10 / 0,35 = 8,85\text{€}$

Тази цена може да не ни се струва търговска и предпочитаме да я определим на 8,95 €.

Маржът на брутна ви печалба за този артикул от менюто все още ще бъде в диапазона 30-35%, но цената е по-привлекателна.

## 9. Заключение

Добре дошли в това предприемаческо приключение! В този първи наръчник ви запознахме с основите на следващата ви дейност и с някои насоки, които трябва да имате предвид. Китайската поговорка гласи, че "който не умее да се усмихва, не бива да отваря магазин", така че в тези първи стъпки на вашия бизнес се съсредоточихме върху обслужването на клиентите - съществена задача за вас.

От друга страна, по пътя си като предприемач ще се сблъскате с правни аспекти, чието познаване сме се постарали да ви улесним. Много е важно да се въоръжите с търпение и да не се страхувате да предприемете първите стъпки.

Пътят към стартиране на бизнес, особено в селска среда, ще ви донесе много удовлетворение; на първо място, ще трябва да поемете собствените си отговорности, без да ви ръководят други, и ще създадете добавена стойност в общността си. Накратко, вие ще бъдете господар на собствената си съдба.

## 11. ДАННИ ЗА КОНТАКТ С НАЦИОНАЛНИТЕ И МЕСТНИТЕ АГЕНЦИИ, КОИТО РЕГУЛИРАТ ЛОКАЛНИЯ (МЕСТНИЯ) ГАСТРОНОМИЧЕСКИ ПУНКТ (ЛГП).

### БЪЛГАРИЯ

Установяването на ЛГП в България е сравнително лесно. Първото нещо е да се свържете с българския търговски регистър и да подадете заявление за получаване на български търговски лиценз. Това включва предоставяне на информация за фирмата, като име и адрес, както и устав на фирмата и подпис на представителя на фирмата.

Документите трябва да бъдат подадени на български език и да се плати такса в Търговския регистър. След като документите бъдат приети, дружеството ще получи търговско удостоверение и ще може да започне стопанска дейност. След това трябва да се извърши регистрация и сертифициране от Българската агенция по безопасност на храните (БАБХ).

#### Национална агенция

**Български търговски регистър**  
<https://portal.registryagency.bg/en/>

**Българска агенция по безопасност на храните (БАБХ)**  
ул. Софроний Врачански 19  
България, Варна, рк9000  
+359 /52/ 655 - 801

### ГЪРЦИЯ

Прилаганата система е същата като системата, свързана с учредяването на дружества. По-специално, необходимо е да имате активен гръцки Данъчен идентификационен номер (ДИН) и да създадете потребителско име и парола (двойка кодове) в системата TAXIS; двойката кодове е електронният подпис на собствениците. За европейските граждани е необходимо да получат гръцки номер по ДДС, което се извършва дистанционно.

Платформата за онлайн регистрация на предприятия е собственост на Министерството на развитието и инвестициите, а отговорният орган е Дирекцията за предприятията. Всяко предприятие се разпределя по електронен път към съставен бизнес регистър в зависимост от местоположението на неговото седалище. Заявлението за учредяване на дружество може да се подаде чрез цифровата платформа ( <https://eyms.businessportal.gr/auth> ) или лично, в отговорния търговски регистър или при оторизиран нотариус.

#### **Национална агенция**

**Министерството на развитието и инвестициите, а отговорният орган е Дирекцията за предприятията.**

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

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

#### **ИТАЛИЯ**

Процедурата за признаване на ЛГП включва синергична работа на министерството, което работи заедно с производителите и техните асоциации, взаимодейства със съответните региони и Европейската комисия.

Законодателството определя конкретните етапи на процедурата на национално и европейско равнище, квалифицира страните, които имат право да кандидатстват, и посочва документацията, която трябва да се представи. Заявлението за регистрация на ЗГП трябва да



се подаде до Министерството на земеделието, храните, горите и туризма и до региона/регионите, на чиято територия попада регистрираното производство.

Основните документи, които трябва да бъдат представени заедно със заявлението, са: уставът и/или правилникът на сдружението; съответното решение на събранието; спецификацията на продукта; наименованието, адресът и данните за контакт на контролния орган; исторически доклад; технически доклад; социално-икономически доклад; картография в подходящ мащаб, която позволява точното определяне на производствения район; и Единният документ.

**Национална агенция****Министерство на земеделието, храните, горите и туризма**

Via XX Settembre, 20 00187 Rome  
+39 0646651  
[urp@politicheagricole.gov.it](mailto:urp@politicheagricole.gov.it)

**ПОРТУГАЛИЯ**

За да започнат функционирането на ЛГП (LGP), заинтересованите страни трябва да попълнят формуляра Mera Comunicación Previa (MCP), адресиран до териториално компетентния градски съвет, чрез пряк достъп до гишето на предприемача (Entrepreneur's Counter) (BdE) или чрез опосредстван достъп до наличните гишета за услуги.

**Национална агенция****Главна дирекция "Икономически дейности"**

(Правен режим на търговията, услугите и ресторантьорството (Legal Regime of Commerce, Services and Catering Activities - RJACSR).

Avenida Visconde de Valmor n.º 72  
1069-041 Lisbon  
+21 791 92 00  
[rjacsr.apoio@dgae.gov.pt](mailto:rjacsr.apoio@dgae.gov.pt)

**РУМЪНИЯ**

За да създадете ЛГП (LGP) в Румъния, първо трябва да се обърнете към Търговския регистър на Румъния и да кандидатствате за получаване на румънски търговски лиценз. Това включва предоставяне на информация за дружеството, като например име и адрес, както и устав на дружеството и подпис на представителя на дружеството.

След като дружеството получи търговския лиценз, то може да подаде заявление в Националната ветеринарно-санитарна служба за получаване на ветеринарно-санитарна регистрация и документ за безопасност на храните, които са задължителни.

**Национална агенция**

**Министерство на правосъдието  
Национална служба за търговски регистър**  
Blvd. Unirii nr. 74, bl. J3b, sector 3,  
030837 Romania  
[onrc@onrc.ro](mailto:onrc@onrc.ro)  
+40 213160804  
<https://www.onrc.ro/index.php/ro/>

**Национален санитарен ветеринарен орган и орган за  
безопасност на храните.**

Bucharest, Piața Presei Libere nr. 1, Corp D1, Sector 1,  
013701 Romania  
[office@ansvsa.ro](mailto:office@ansvsa.ro)  
+40 372184977  
<http://www.ansvsa.ro/>

**ИСПАНИЯ**

В испанското държавно законодателство има две наредби, които уреждат правилата в хотелиерските и ресторантьорските заведения. Тези наредби са създадени от Министерството на информацията и туризма и са продиктувани през 1965 г.

Основните наредби, които регулират дейността на баровете, ресторантите и кафенетата в Испания, са:

- Заповед от 17 март 1965 г. (BOE от 29 март 1965 г.), за управление на туризма в ресторантите, Министерство на информацията и туризма.
- Заповед от 18 март същата година (BOE от 29 март 1965 г.), за туристическа регулация на кафенетата, Министерство на информацията и туризма.

Кралски указ 3484/2000 от 29 декември 2000 г. за установяване на хигиенни стандарти за приготвяне, разпространение и търговия с готови храни.

<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>.

**Национална агенция**

**Испанско правителство. Министерство на промишлеността, търговията и туризма**

D.<sup>a</sup> 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>

**Местна агенция**

**Генерална дирекция "Туризм". Министерство на културата, туризма и спорта. Регионално правителство на Екстремадура.**

91

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

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](mailto:dgturismo.ctd@juntaex.es)  
<https://www.turismoextremadura.com/>

## ПРИМЕРНИ ПРОУЧВАНИЯ

### 1. Турист в Долеци (Dolhești)- уникална селска дестинация в Румъния

"Турист в Долеци" е местна инициатива, която се фокусира върху развитието на туризма в селските райони, като по този начин привлича туристи в региона. Визията е да се създадат уникални преживявания за тези гости, които предпочитат почивка на село. Те ще имат възможност да открият местни красоти, непроменени традиции и обичаи, вкусна храна, приготвена от местните жители, и много други дейности.

Каним ви да откриете една уникална атракция в Европа, където жителите с гордост пазят старите си и ценни традиции и са отворени да споделят местните вкусове, легенди и ритуали. Идеалното място за сладко бягство от забързания градски живот, където можете да възродите спомени от детството, да разкриете скрити места, да се насладите на традиционни ястия и да общувате с автентични румънски хора, които са щастливи от простия, но смислен живот, който водят.

Г-жа Мирела Нечита е основател на инициативата "Турист в Долеци" и с подкрепата на кметството, занаятчиите и местните производители води туристите на едно прекрасно и автентично място от североизточния регион на Румъния, наречено село Долеци.

Всичко започва с облагородяването на къщата, в която е израснал основателят на инициативата, намираща се във великолепна овощна градина, съвсем близо до гората. Те

реставрират къщата от детството, като запазват специфичния архитектурен стил на този район и я превръщат в къща за гости. Това е моментът, в който осъзнават необходимостта да използват уникалните характеристики, които районът предлага: самото автентично село и селските жители, които с гордост пазят традициите и обичаите, Обиколките са като пътуване в миналото: "Ще откриете традиционни занаяти, ще отидем заедно в работилницата на ковача и хлебаря, ще се спрем и на 100-годишната мелница за царевича, ще сервираме отбрани парчета в сърцето на гората, ще слушаме традиционни песни, интерпретирани от фолклорния ансамбъл, и ще създадем спомени, които никога няма да забравите. Ще пренощувате в местата, където живеят местните хора, и ще се насладите на традиционни ястия, приготвени от самите тях."

Чрез всичко, което правят, хората от Dolhești искат да изразят ценността на традицията по възможно най-красивия начин. Всяко гърне, стомна, дървена бъчва, всеки килим, чергило или плат с традиционни мотиви имат своята история и ръцете, които са ги създали. Вкусните ястия на това място, като се започне от прочутите традиционни пити със сирене (poale-n brâu) и се стигне до супите и кифличките с местна специфика, говорят за творческа и вкусна гастрономия.

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





## 2. La Elena din Deal - гастрономическа местна точка

Локалният (местният) гастрономически пункт (ЛГП) "La Elena din Deal" е добър стандарт за туризъм, особено за семейства, които извършват дейности, свързани със селското стопанство, тъй като концепцията следва обичайната нишка на едно домакинство.

Местният гастрономически пункт е открит през 2021 г. и се намира в окръг Бистрица - Нашоу, Румъния.

Собственичката Елена Рус иска да развие страстта си към готвенето, затова стартира този малък бизнес, в който приготвя рецепти от миналото за туристите, които прекрачват прага му. Много от продуктите, използвани за приготвянето на ястията, са взети от местни производители в района или от това, което расте в собствената ѝ градина.

"Това е семеен ресторант, в който сервираме местни ястия, това е семеен бизнес, в който всеки допринася с нещо. Аз правя всичко, готвя, сервирам, посрещам гостите, които прекрачват прага ми. Когато имаме по-голяма група, семейството също идва да помага. С всяко ястие разказвам на туристите по една история", казва Елена Рус.

Рецептите са наследени от родителите и бабите и дядовците му, а използваните продукти са взети от местните производители в района. Историята на гастрономическия пункт започва през 2019 г., когато Елена Рус иска да направи нещо самостоятелно, по това време тя готви за туристите, пристигащи в нейното село.

Освен с гастрономическата страна, предприемачът запознава туристите с традициите и обичаите на мястото, като запазва голяма част от нещата, наследени от родители, баби и дядовци.

Всеки ден Елена Рус приготвя различно меню за туристите, които прекрачват прага ѝ, а в натоварени периоди като летния сезон има дори по 50-60 туристи на ден. Инвестицията в този гастрономически пункт не е голяма, като представлява само разходите, свързани със създаването на фирмата и искането до Националната служба за ветеринарна и санитарна безопасност на храните.



За да може да се отвори местен гастрономически пункт, освен документите, Елена Рус казва, че са необходими само две маси, поставени в двора или дори в градината, но общият брой на туристите, които могат да бъдат обслужвани едновременно, не трябва да надвишава 12 души.

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





### 3. La Grisha LGP - местен (локален) гастрономически пункт (ЛГП) с рибни специалитети

Местният гастрономически пункт (LGP), чрез който инициаторите искат да популяризират селото си като туристическа и гастрономическа дестинация, да върнат към настоящето архитектурата и традициите на региона и да подкрепят местните производители.

В община Ghindărești, окръг Констанца, е открит "La Grisha" - нов местен гастрономически пункт (LGP), в който се предлагат традиционни ястия на рибна основа. "La Grisha" се намира в стара реставрирана липованска къща и освен автентично кулинарно изживяване на основата на риба предлага възможност да се опознаят специфичните традиции на местната липованска руска общност и да се прекара време сред природата, на брега на Дунав.

Менюто включва добре познати рибни специалитети, приготвени по семейни рецепти от Липован, като всичко се приготвя на място, със съставки, осигурени от местни рибари и производители.

Нещо повече, собственикът насърчава концепцията за местно пазаруване и допринася за развитието на нови икономически дейности в общината, като популяризира

съществуващите местни производители и творческите и артистичните дейности в Гиндарещ.

В община Ghindărești населението се състои от повече от 98% от липови руснаци - етническа група със славянски произход.

От XVIII в. многобройни руснаци се заселват в румънските територии, особено в Добруджа и делтата на Дунав, като тук са известни под името липовени. През вековете липовяните свято пазят езика, обичаите и вярата на предците си и с гордост празнуват своите корени.

LGP (ЛГП) La Grisha също е пример за това как местните жители се включват в опазването и продължаването на обичаите на своята общност. <https://www.facebook.com/lagrisha/>





#### 4. Casa VLC Bilbor (LGP) – местен (локален) гастрономически пункт (ЛГП)

Семейство, което се е завърнало в родното си село след дълъг период на работа в чужбина, създава МГП в едно от най-слабо населените места в Румъния, като по този начин привлича над 1000 туристи годишно.

Сорин Вилкан заедно със съпругата си, и двамата шофьори на влекачи, научават за местните гастрономически пунктове, концепция за дребномащабен туризъм, и решават да инвестират в такъв в окръг Харгита, по-точно в село Билбор, считано за едно от най-незамърсените места в Румъния, разположено в едноименната община, която има около 1500 домакинства.

"Започнахме дейността си през 2021 г. Върнахме се у дома с идеята да се възползваме от автентичните местни продукти и така отворихме първия местен гастрономически пункт в северозападната част на Харгита, в Билбор. Започнах със собствените си спестявания и мога да кажа, че не са нужни много пари, за да започнеш бизнес, а удоволствието да работиш", казва Сорин Вилкан, съосновател на местния гастрономически пункт Casa VLC.

Собствениците се гордеят, че имат туристи от цялата страна, но също така са ги посещавали групи туристи от Швейцария, Словения, Кипър и дори Америка. В Casa VLC туристите могат да намерят традиционни, домашно приготвени продукти, като колбаси, сок от червени боровинки, сок от боровинки, до гъбени яхнии, дивечово месо.

Тъй като някои от посетителите искат да участват в целия процес на приготвяне на храната, собствениците предлагат и това преживяване. Цялата храна се приготвя в този ден, а 90% от продуктите, използвани от съпрузите, са от собственото им домакинство.

Същевременно собствениците се фокусират и върху привличането на семейства с деца в Casa VLC, като им предлагат възможност да се разходят с пони, каруца или шейна, теглена от кон.

"Билбор е на края на света, ние сме на границата със Сучава и ако беше изградена инфраструктура, търсенето щеше да е различно (по-високо - б. ред.). Местните власти са доволни от постигнатото и заявиха, че ни подкрепят. От своя страна напътствам младите хора да идват в страната и да се занимават с агротуризм, защото това е бъдещето", смята Вилкан.

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





## 5. Gastro Local - платформа за местни гастрономически точки

Gastro Local, платформа, посветена на местните гастрономически точки, е създадена мрежа от над 20 домакинства, които предлагат услуги за хранене с продукти по традиционни рецепти и се намират в селски домакинства, малки ферми, конюшни или рибарски места. Те се намират в окръг Брашов, а Дориан Лунгу, основател на Gastro Local от Брашов, възнамерява да разшири дейността си в окръзите Бистрица-Нешауд, Ковасна, Харгита, Яш и Неамц. Това е начин за създаване на общностна синергия и модел за социализация на селските райони около гастрономическия акт. Ролята му е да предлага на посетителите възможност да сервират храна с традиционни румънски продукти в местни домакинства, в района, където прекарват ваканцията си, в селска атмосфера, но при спазване на хигиенните стандарти, наложени от закона.

102

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

Gastro Local постига целта си, като създава надеждна мрежа, основана на едни и същи общи ценности, на традициите и разнообразието, чрез единно популяризиране на мрежата на местно/регионално/национално равнище, интензивно използване на цифровизацията и оценяване на селското пространство.

Тя създава сътрудничество на национално равнище между всички тези местни производители чрез примери за добри практики, обмен на опит и други дейности, насочени към повишаване на доверието и икономическия растеж на румънските селски райони; Gastro Local предлага също така видимост на мрежата Gastro Local за пресата, туристите и вътрешните и външните туроператори.

По този начин развитието на планинските селски райони в Румъния въз основа на програмите Local Gastro ще доведе както до увеличаване на броя на продуктите от селските и планинските райони, регистрирани като рецепти или утвърдени продукти на регионите и страната, така и до разширяване на пазара и конкурентоспособността на традиционните румънски ястия.

<https://gastrolocal.ro/>





## 6. Аудиогид България - Личен многоезичен екскурзовод за обиколки и едномдневни екскурзии

- Безплатен пътеводител на града
  - Навигация до мястото, което туристът е избрал
  - Многоезичен потребителски интерфейс
  - Аудиогид за туристите
  - Интерактивна карта на града
  - Блог с традиционни рецепти и исторически места
- Туристите могат да се възползват от интерактивната карта, която ги насочва от едно място към друго. Той може да я получи по имейл, след като се регистрира и предостави имейл адрес.
- Туристът може да слуша истории, разработени от професионалисти, които съдържат не само исторически данни, но и интересни факти и легенди за обектите и артефактите, които иска да види.
- Туристът може да слуша творчески разкази в музеите и храмовете, които възнамерява да посети.
- Към всички разкази се добавя приятна фонова музика, съответстваща на атмосферата на конкретното място, която прави преживяването по-вълнуващо и запомнящо се.
- Туристът може да избере на какъв език иска да слуша дадена история, както и вашите приятели.
- Туристът може да получи всички инструкции как да използва аудиогидовете, за да може да се наслади напълно на пешеходните си обиколки в красивата страна България.

Многоезичният мобилен персонален екскурзовод, **предназначен специално за индивидуални туристи и/или малки групи и групи приятели**, е доста лесен за използване, защото по всяко време, когато човек има нужда, приложението е на разположение на мобилния му телефон.

Мобилното приложение за пътуване Audio Guide Bulgaria предлага **безплатен пътеводител**, който помага на туристите да открият най-доброто, което могат да правят в интересувания ги град или населено място - музеи, забележителности, магазини и ресторанти. Човек може да избира от готови турове, създадени от екипа на платформата, които да го водят по време на обиколката и да помогнат на туриста да посети най-популярните места, да се наслади на разказа и да научи интересни факти.



А това, което го прави най-привлекателен и удобен, е, **че човек може да пътува и да открива България сам, без да е необходимо да се придържа към предварително планирани графици**. Човек може сам да избере темпото си, времето за почивка, местата за посещение и езика.

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


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

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


БЪЛГАРСКИ    РУССКИЙ



BASKET    0.00 BGN

INDIVIDUAL EXCURSIONS WITH AUDIO GUIDE   
 GROUP EXCURSIONS WITH AUDIO GUIDE   
 BUSINESS OFFERS   
 GUIDES AND ROUTES   
 CONTACTS LOCATIONS



**AUDIO  
GUIDE**  
BULGARIA



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) - База данни с рецепти

Gotvach.bg е една от най-големите бази данни с различни рецепти, включително традиционни. Потребителите се регистрират и могат да добавят собствена рецепта с всички подробности и снимки. Администраторите проверяват качеството на съдържанието. Другите потребители могат да коментират и оценяват рецептите, както и да качват снимки, видео рецепти, статии и да започват дискусии във форума.

Платформата е лесна и удобна за навигация и включва търсачка - потребителите могат да търсят определена рецепта по ключови думи, по категория и т.н.

И накрая, посланието на платформата е преведено на няколко езика.

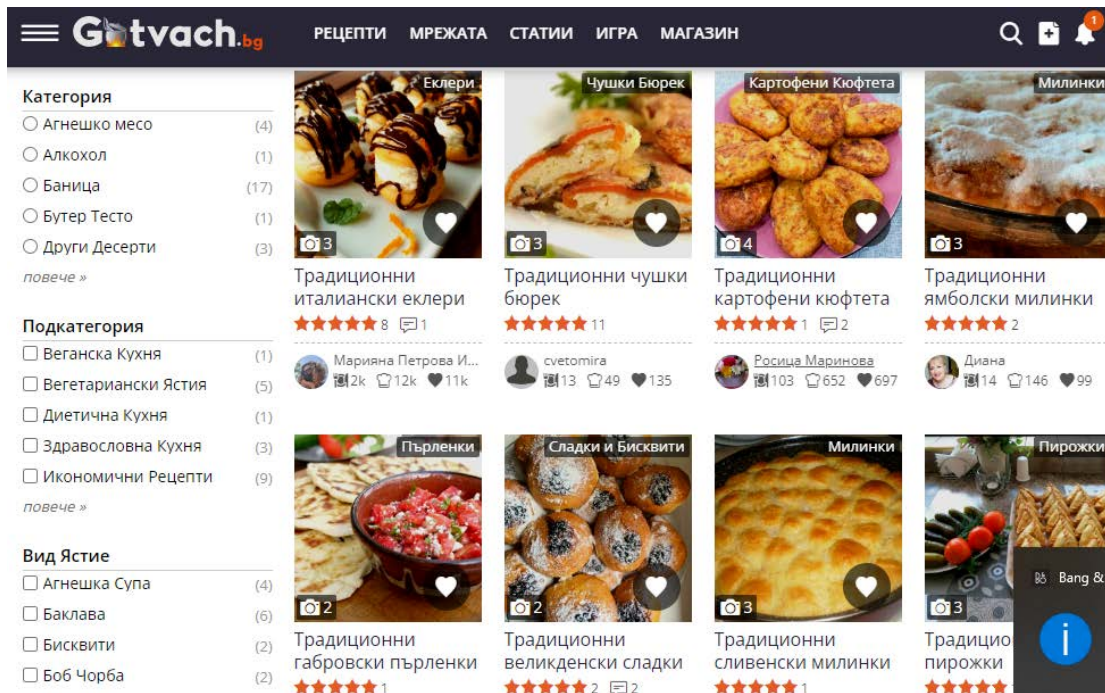
Уебстраницата е игровизирана - колкото повече рецепти, статии, коментари и харесвания качва човек, кани приятели на страницата, толкова повече точки има. Благодарение на рекламите на страницата и на онлайн магазина платформата може да си позволи да предостави на тези превъзходни потребители цени, като например кафемашини, кухненски артикули и др. По този начин постоянно се създава доброкачествено съдържание от потребителите на платформата.

Платформата е един от най-известните сайтове с рецепти в България. Поради изключителната си популярност, сайтът има много реклами, което го прави финансово устойчив, но и малко натоварващ за потребителите.

<https://gotvach.bg/>

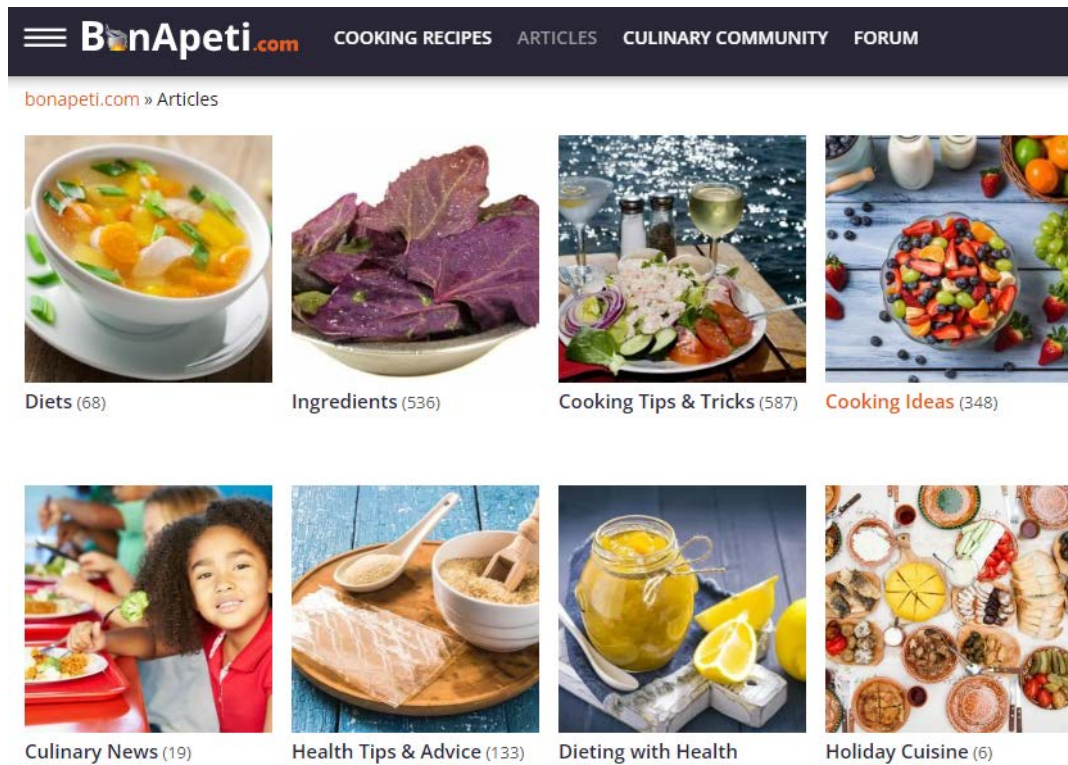
<https://www.facebook.com/bggotvach>

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



The screenshot shows the homepage of the website Gotvach.bg, which is dedicated to traditional recipes. The navigation bar includes categories like RECEPTI, MРЕЖАТА, СТАТИИ, ИГРА, and МАГАЗИН. On the left, there are filters for 'Категория' (Agnesko meso, Alkohol, Bаница, Бутер Тесто, Други Десерти) and 'Подкатегория' (Веганска Кухня, Вегетариански Ястия, Диетична Кухня, Здравословна Кухня, Икономични Рецепти). Below these are filters for 'Вид Ястие' (Агнешка Супа, Баклава, Бисквити, Боб Чорба). The main content area displays a grid of recipe cards, each featuring a photo of the dish, its name, a star rating, and the author's name and profile picture. The recipes shown are:
 

- Традиционни италиански еклери (Eclairs) by Марияна Петрова И...
- Традиционни чушки бюрек (Cheese Burek) by cvetomira
- Традиционни картофени кюфтета (Potato Meatballs) by Росица Маринова
- Традиционни ямболски милинки (Jambovska Milinki) by Диана
- Традиционни габровски пърленки (Gabrovo Pirlenki) by [Author]
- Традиционни великденски сладки (Easter Sweets) by [Author]
- Традиционни сливенски милинки (Sliven Milinki) by [Author]
- Традиционни пирожки (Pirozhki) by [Author]



## 8. Хранителен кооператив, обединяващ потребители и производители на чиста храна

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

Мисията на Hrankoop (Хранкооп) е достъп до чиста храна чрез солидарно участие на потребителите и производителите в производството, разпространението и контрола. Тя стартира през 2010 г. като неформална група, регистрирана е като кооператив в края на 2015 г. и сега има 74 пълноправни членове и над 150 асоциирани потребители и производители. Кооперативът осигурява чиста храна от ферми в по-големите градове.

- Основните дейности на Hrankoop са:
- Кооперативно снабдяване;

- Действия за солидарност;
- Социална подкрепа;
- Градско земеделие;
- Образователни събития;
- Кетъринг със селскостопански продукти;
- Как работи Hrankoop?
- Hrankoop работи според 7-те кооперативни принципа:
- Доброволно и отворено членство;
- Демократично управление от страна на членовете;
- Икономическо участие на членовете;
- Независимост;
- Образование;
- Сътрудничество между кооперациите;
- грижа за общността;
- Hrankoop не само подкрепя местните производители, като представя техните продукти, но и насърчава доброволческата служба и инициативите в общността, както и градското земеделие.
- Hrankoop е ценна инициатива не само защото свързва малките производители с потребителите, но и заради голямото разнообразие от събития, които организира. Примери за това са: образователна ядлива градина, фотоизложби, поредица от събития "Спасете почвата" и много други. Хранкооп е активен в най-големите областни градове в България и продължава да се разраства.

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

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

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



**ХРАН  
КООП**  
За чиста храна



**9. Фондация LocalFood.bg - инкубатор за малки стартиращи бизнес инициативи в областта на храните**

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.



Фондация LocalFood.bg развива национална мрежа от микропредприятия и осигурява експертна помощ за ефективния им достъп до пазара и дългосрочното им успешно развитие, в съответствие с всички нормативни изисквания.

Фондацията е наследник на Сдружение "Устойчиво общество" (основано 2012 г. - закрито 2016 г.), което проведе първите фермерски пазари в големите градове в страната. Сега тя е събрала екип от експерти, посветили се на развитието на местния пазар на храни през последните години. Освен обучението и наставничеството, екипът има и мисията да окаже трайно въздействие върху политиките за малкия и местния бизнес с храни.

Някои от дейностите на организацията се подкрепят от фондация "Америка за България".

- ПРОЕКТИ
- ПЕНДАРА (PENDARA)

PENDARA е дългосрочен проект, който има за цел да подпомогне стартирането на малки стартиращи бизнес инициативи в областта на храните, да проучи потенциала на сивия сектор и да допринесе за реформи в полза на домашния и местния пазар на храни.

### **Дейности на Мейн**

- Академия Пендара - годишна програма за обучение за цялостно стартиране на малки стартиращи предприятия за производство на местни храни.
- Бизнес обучение - индивидуални и групови курсове за предаване на бизнес знания и опит от майстори в областта на местните храни на стартиращи предприятия.
- Обучителни и гастрономически обиколки - организирани посещения на малки ферми и местни производители на храни за споделяне на знания и опит.
- Програма за услуги - набор от услуги, разработени специално за стартиращи предприятия за производство на местни храни. Тя включва безплатна услуга за въпроси-

отговори и платено бизнес тестване, бизнес обучение, регистрация на нови малки производствени мощности, месечен абонамент за вътрешен контрол.

- LOCALFOOD.BG

Основният уебсайт на фондацията, богат на примери за работа на микропредприятия, ресурси, ръководства,

- Сътрудничество с екип от експерти за създаване на висококачествено съдържание;
- Обръщане към спонсори, които могат да подкрепят идеята (напр. "Америка за България" и др.);
- предлагане на обучение и наставничество на малки предприятия;
- Мисия: да оказваме трайно въздействие върху политиките за малкия и местния бизнес в областта на храните;
- Платформата има отделна категория "истории" и представя историите на малки производители и предприятия, които съхраняват българските храни, семена и традиции, което е много вдъхновяващо.

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





### **10. "Пендара" - местен пазар на храни и гастрономически селски туризъм, с цел подобряване на бизнес средата за тяхното развитие**

В България прилагането на европейското законодателство в тази категория продукти изостава и цял един ключов поминък за местната икономика, като приготвянето и продажбата на домашно приготвени автентични храни, е принуден да премине в сивия сектор.

Пендара е комплексен и дългосрочен проект на фондация LocalFood.bg, чиято мисия е да реши този проблем и да направи средата за местния бизнес с храни по-благоприятна.

Екипът на Pendara въздейства върху проблема чрез 3 основни дейности:

- Те проучват подробно потенциала на принудителния сив сектор,
- Създават и подкрепят развитието на инициативи за местен бизнес с храни, Те влияят пряко върху реформите в полза на свободния пазар на местни, автентични и домашно произведени храни.

Какво прави PENDARA:

- **Фермерските пазари на Пендара** - градско събитие, което доставя местни производители на чиста храна директно на потребителите.
- **Pendara Market** - онлайн магазин за директни доставки на местни фермерски храни;
- **"Пендара в селото"** - зона за гастрономически селски туризъм. Там ще намерите къщи за гости, предлагащи местни храни, места и пазари за местни храни, приключения из непознатите селски райони на България.
- **"Академия Пендара"** - специализирана програма за цялостно обучение на малки бизнес инициативи в областта на местните храни и гастрономическия селски туризъм. Тя включва основно онлайн обучение и специализирани присъствени курсове.
- **Клуб "Пендара"** - мрежа от фермери, производители, собственици на къщи за гости, ресторантьори и собственици на магазини, чиито малки бизнеси "Пендара" подкрепя с експертиза, работа в мрежа и възможности за развитие.
- Отличен маркетинг и атрактивна визия на проекта.
- Удобен за потребителя онлайн магазин с местни храни;
- Кулинарен туризъм, предлаган като приключение;
- Онлайн академия за предприемачи в областта на селската гастрономия + бизнес консултации;

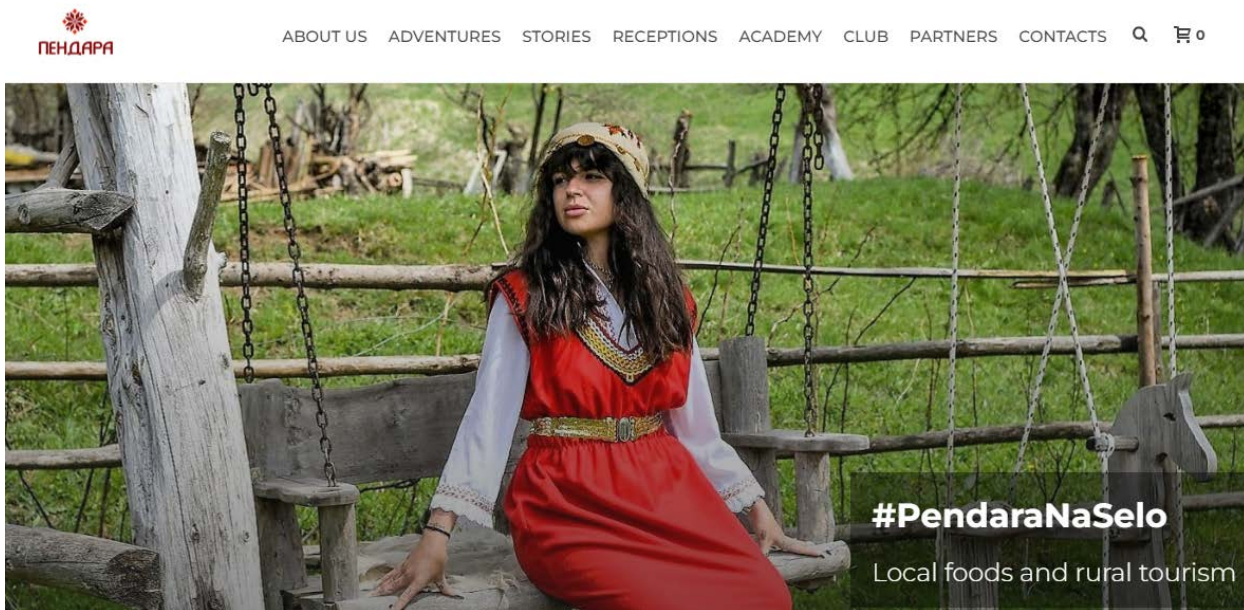
В случаите на запитвания и в рамките на клуб "Пендара" екипът се ангажира да **свързва и осъществява бизнес партньорства между фермери, занаятчии, собственици на къщи за гости**

и търговци, като ресторантьори, собственици на кафенета, хотели, магазини и инвеститори. Например, те предоставят посреднически услуги, когато малък ресторант търси доставчици на фермерски или автентични храни.

<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. Дегустация на зехтин в Алентежу, Португалия

Дегустацията на зехтин в Алентежу, Португалия, е дейност, която много посетители търсят в наши дни. Защо? Защото това е нещо толкова естествено и автентично в този регион. Защото маслиновите дървета растат в Алентежу от хиляди години и защото зехтинът, произвеждан тук, е с изключително качество.

Посещението на винарски изби вече е туристическа дейност в Алентежу, тъй като виното от Алентежу е спечелило толкова много награди по света.

Това е уникално преживяване, тъй като човекът, който го посети, ще се докосне лично до невероятната история на малък производител, влюбен в старата си маслинова горичка повече от 6 десетилетия.

Собствениците са се възползвали от факта, че в имота им има маслинови дървета на възраст над 2000 години. В този имот маслините се берат на ръка и се преработват още същия ден, за да се запазят всички най-добри характеристики на зехтина. Тези характеристики превръщат зехтина в естествен продукт, изключително полезен за здравето на хората.

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



## 12. Изживяване "Винар за един ден" в Алентежу, Португалия

Датирана през 1997 г., тази Adega в стил Alentejo има около 9 000 кв. м покрита площ и е оборудвана с най-модерната технология за винификация, бутилиращо помещение и изби за отлежаване на вината. В Adega Vila Santa модерността хармонично съчетава вековната португалска винарска традиция. Част от гроздето, предназначено за най-изисканите червени вина, при които производството се извършва по правилата на предците, се отпква в мраморни мелници и частично се обезмирисява.

Иновативният аспект на това преживяване в Adega Vila Santa е, че имате възможност да създадете свое собствено вино и да станете винопроизводител за един ден. Можете също така да дегустирате първокласни вина и да си направите пикник, докато дегустирате вината.

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



120

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.





### 13. Селска къща Sete Quintas (Сете Кинтас), Португалия

Сете Кинтас (Sete Quintas) се намира на 25 км от Коимбра, в Реторта, община Миранда до Корво, в сърцето на Централна Португалия, окъпана от река Дуеса. Изоставени от повече от 60 години, тези бивши мелници за зехтин и брашно, които сега са възстановени, са запазили рустикалното си оформление, съчетаващо традиционния камък с топло дърво; съвременни екстри като климатик, Wi-Fi и телевизор с простотата на миналото.

Общо три спални и две самостоятелни къщи гарантират комфорт и уединение. Можете да посетите и Музея на маслиновото масло - почит към маслиновото дърво "Galega" (типично португалско маслиново дърво от този регион) и към нашите предци и тяхното трудно ежедневие. Sete Quintas се счита за иновативен пример, тъй като е построен около древен музей на зехтина, изоставен преди повече от 70 години, който можете да посетите и сред всички традиционни

предмети във време, в което трудът е бил единственият продукт на мъжката сила и воля. В частния музей можете да се запознаете със занаятчийския процес, който стои зад производството на така ценния зехтин.

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

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





#### 14. Nobre Terra, традиционни ликьори и конфитюри, Португалия

Компанията Nobre Terra, разположена в Кахадос, община Палмела, е създадена през 2009 г. от млада двойка учители, които решават да се посветят на производството на ликьори и конфитюри от плодове и ароматни растения, произведени в тяхната ферма по метода на биологичното земеделие.

Създаването на фирмата представлява нещо повече от бизнес, тя е начин на живот и възможност за биологично земеделие, уважение към природата и околната среда, признателност към местните продукти и качество и автентичност на продуктите.

Създаване на микропредприятие за производство на традиционни ликьори и фини конфитюри от местни продукти, произведени във фермата, въз основа на възстановяване на наследствени и семейни рецепти, подобрени с въвеждането на нови съставки и вкусове, което води до висококачествени продукти.

Проектът се състои в инсталирането на цех за производство на ликьори и сладка от плодове и билки, произведени в стопанството.

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





## 15. Фермата на Мигел (Quinta do Miguel)

Quinta do Miguel, с площ от 12 000 кв.м, е очарователно и спокойно място за отдих, състоящо се от отделни вили, студия и таванско помещение с внимателно проектиран интериор и идилична градина, изпълнена с различни видове цветя и дървета, които трябва да бъдат открити.

С уникален плувен басейн и открита хидромасажна вана, вписани в заобикалящата природа, всичко е обмислено до най-малкия детайл за тези, които търсят спокойна почивка през лятото или почивка през студените месеци.

Quinta do Miguel като форма на предприемачество и иновации в селските райони, като трябва да се има предвид, че тя се намира в Алдея до Меко, в Сесимбра. Това е изискан туризъм, който дава предимство на комфорта и уединението на клиента, без да забравя особеностите на селото, в което се намира.

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



## 16. Къща за гости Мерлина - La Foresteria La Merlina

Къща за гости Мерлина се ражда от желанието на Марко и Лучана да поемат ново работно предизвикателство. След като създават и управляват в продължение на тридесет и пет години една от най-влиятелните гастрономии в Тортона и на цялата италианска сцена, те решават, че е време да се върнат на местата от детството си, в онази ивица земя на границата между Вал Куроне и Вал Борбера.

Благодарение на ценната работа по възстановяването на една вила от 70-те години на миналия век, която сега е в напълно изоставено състояние (продължила 6 години!), през 2016 г. се ражда една от най-динамичните реалности на цялата туристическа сцена в източен Пиемонт, на едно от най-впечатляващите места в цялата околност.

По склоновете на планината Джароло, между Вал Куроне и Вал Борбера, със спираща дъха гледка към хълмовете Тортоneze и стратегическо местоположение, Foresteria La Merlina е идеалното място, както да тръгнете да откривате района по нейните пътеки, които могат да се изминат както пеша, така и с чисто новите електронни велосипеди, така и да се отпуснете край басейна с коктейл в ръка, съзерцавайки залеза.

Четирите комфортни стаи, всяка от които носи името на типичен местен сорт грозде, са готови да ви посрещнат и да ви подарят вълшебни мигове на релаксация.

В тази структура гостите могат да се насладят на ресторант с около 30 места: можете да намерите кухня, която облагородява територията и използва храни км0, произведени директно от собствениците, и в същото време животни, отглеждани от тях.

Освен това можете да намерите четири стаи с изглед към басейна, където да спрете и да си починете след вечеря или да се възползвате изцяло от съоръжението, което предлага и басейн с изглед към долината, простори от ливади, където можете да правите МТБ, конна езда, трекинг или просто да се отпуснете сред природата.

127

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

Целта на това съоръжение е да подобри кулинарните продукти, като даде възможност на хората да опитат истински местни продукти от околността.

Ярък пример за това желание със сигурност е отглеждането на прасета в дивата природа. За собствениците беше сбъдната мечта да доставят своите продукти от животновъдството на трапезата на своите клиенти. Да дадат възможност на всеки, който желае, да проследи отглеждането и преработката на месото, за да се наслади на истински и сертифициран продукт под знамето на качеството. Те искат да направят културата и кулинарните си традиции достъпни за всички гости чрез прякото отглеждане на своите прасета.

Ето защо сега те предлагат възможността да поднесат своето свинско месо на трапезата с два вида продукти i: "пресни разфасовки" и "студени разфасовки" (включително прочутия им салам "Ангели със струна"), подправени от три до дванадесет месеца в старинните каменни изби на нашите долини.

След веригата за прясно месо можете да избирате от следните разфасовки:

- Lonza
- Coppa
- Salamelle
- Колбаси
- Шанк
- Ребра
- Cotechino
- Тендерлойн

Ако пък искате да опитате техните колбаси, можете да избирате от следните продукти:

- - "Благороден" ("Noble") салам с подправки от три до шест месеца.
- - Салам "Cucito" с подправка от повече от шест до дванадесет месеца.
- - Салам "Cacciatorini" с овкусяване от тридесет дни.



- Pancetta с подправка над дванадесет месеца
- Coppa, отлежала повече от шест месеца
- Cooked salami

Но защо да изберете продуктите на la Merlina Guest House:

Какво ядат прасетата: В къщата за гости отглеждат прасетата си на свобода, като допълват храната им с фураж и зърно от собствената си ферма.

Къде живеят прасетата? Прасетата живеят на около 700 метра от къщата за гости в защитена зелена зона с площ повече от един хектар сред девствени ливади и гори.

Защо да изберете тази възможност: това е нов начин за опознаване на гастрономията и домашното стопанство. Те ви предлагат възможността да направите общността за директно управление и закупуване на прасе, така че да не се генерират излишъци или хранителни отпадъци и да сте сигурни в произхода и качеството на храната си.

Друго чудесно предложение на този обект е услугата E-BIKE с помощ при въртене на педалите.

Всъщност е възможно да се любувате на красивите гледки и да се потопите в природата, като въртите педалите по пътеки с различна трудност, по черен или асфалтиран път, наслаждавайки се на асистираното въртене на педалите на техните E-BIKE. [www.foresteriamerlina.it](http://www.foresteriamerlina.it)





### 17. Lindhouse - Къща в провинцията

Lindhouse е малка провинциална къща с два апартамента в края на задънена улица. На няколко километра от Алба и Асти, тя е отлично решение за тези, които искат да имат собствен апартамент, за да прекарат приятна ваканция сред зеленина. Къщата се намира в близост до историческия център на Говоне, който предлага всички необходими услуги като ресторанти, барове, аптека и супермаркет.

Къщата е семпла, но специална. Два малки, но изключително уютни апартамента, обзаведени със семпли, но ръчно изработени от домакините мебели, подходящи за спокойни и ведри ваканции. Lindhouse е приятелски настроена към велосипедистите и колоездачите: затворено и покрито помещение за съхранение на велосипеди, стая за поддръжка, съоръжения за пране на велосипеди и спортно облекло и предложения за екскурзии.

Домакините са Андреа, Сара и Линда. Всичко започва, когато решават да отгледат дъщеря си на някое тихо и спокойно място, където тя да може да тича свободно и да расте сред природата. Така през 2016 г. те закупуват две малки къщи, които имат общ двор и стара

веранда.

Парче по парче те се опитват да дадат нов живот на тези две сгради, като същевременно уважават оригиналната им структура. Друг важен аспект е, че Линдхаус е екологосъобразен: в постоянно променящата се света са решили да дадат своя принос, като се опитват, където е възможно, да правят отговорни избори и да уважават природата, която ни заобикаля. Затова къщата им е станала зелена както отвън, така и отвътре.

Lindhouse се намира в Govone, тихо градче, заобиколено от хълмовете на региона Роеро.

Малката градина на къщата е снабдена с маси, столове, шезлонги и удобен хамак, за да се възползвате максимално от слънчевите дни. Навсякъде около къщата има много пътеки за пешеходен туризъм или планинско колоездене. Можете лесно да стигнете до Сан Дамиано, известен с фантастичните си летни фестивали, или до Приока и Канале.

Входът на къщата е на малка тераса, която през лятото оборудваме с комплект за хранене, за да се отпуснете и да се насладите на гледката. Веднага след като влезете, ще откриете дневната зона с напълно оборудвана кухня, идеална за по-дълъг престой, масата за хранене, телевизора и гардеробното легло за трети гост. В кухнята ще откриете безплатно кана за вода, кафемашина с шушулки, конфитюри, бисквити и билкови чайове.

Топла и уютна през зимата, хладна и светла през лятото, спалнята е семпла, но изключително уютна. Мебелите, които ще намерите в стаята, са проектирани и изработени от нас, като са използвани естествени и рециклирани материали. Стаята е оборудвана с климатик, два прозореца, които гледат към градината, и удобно двойно легло. Можем да добавим и легло с релси за вашето малко дете, светлини и свещи създават подходяща атмосфера за вашата релаксираща почивка.

Всяка сутрин пред вратата ще намерите кошница за пикник със закуска, пълна догоре с местни деликатеси и домашно приготвени сладкиши.

Те се ангажират с отговорно снабдяване с всички храни, които използват за своите ястия, в стремежа си да окажат положително въздействие в този постоянно променящ се свят. Можете да ядете това, което ви харесва, и там, където ви харесва!

Можете дори да пренесете кошницата си в градината за закуска на открито, ако времето позволява.

Питате се обаче защо да посетите региона Ланге и Роеро?

Има толкова много причини да посетите региона Ланге и Роеро по всяко време на годината: древни замъци, красиви пейзажи и завладяваща култура на хранене и вино.

Нека открием някои подробности за тази част на Пиемонт.

Разположен между две реки - Танаро и Бормида, този район е известен с красивите си хълмове и долини, обрасли с лозя (т.нар. Bassa Langa), както и с укрепените си села, заобиколени от гори и лешникови полета (очарователната Alta Langa). Алба е един от най-важните градове, известен в цял свят с тържището за трюфели, виното и многобройните кулинарни изкушения. Бароло също е град, който не бива да се пропуска, той възпява същността на едно от най-благородните вина на Пиемонт, което носи същото име. Районът Ланге е красив през цялата година, дори ако през есента е просто възшебен, благодарение на прекрасната зеленина.

Що се отнася до Роеро, на първо място, Роеро е името на географска и историческа област в Пиемонт, състояща се от 24 общини, разположени в североизточната част на провинция Кунео. левият бряг на река Танаро отделя тази област от Ланге, която заедно с Монферато днес е обект на световното наследство на ЮНЕСКО.

Районът Роеро се простира до провинциите Торино и Асти и е чудесна дестинация за всеки, който иска да се отпусне и да избяга от града. Тук ще откриете отлична храна и вино, красиви пейзажи и чудесни маршрути за спортове на открито.

Един от несъмнено иновативните аспекти, които предлага този обект, са преживяванията, които предоставя на своите клиенти: всъщност домакините, в партньорство с TourDivini, туроператор в района, са подбрали някои от преживяванията, които могат да се получат в техния район, и, разбира се, препоръчват всички тях!

Те включват:

- Посещение на млекопреработвателното предприятие "Алаланга" (президиум на бавната храна) с обяснение за начина на отглеждане на козите, събиране на мляко изключително от

собствено производство, посещение на работилницата за строго ръчно производство, пещерите за съхранение и фермата с животните, които са на свободна паша.

Преживяването ще завърши с дегустационен обяд със сирена, приготвени по древни рецепти.

- Урок по приготвяне на прясна паста с баба Франческа:

В къщата, заедно с майката на собствениците, нона Франческа, гостите могат да открият всички тайни на приготвянето на прясна паста от яйца. Половин ден, прекаран заедно, за да изживеят едно автентично италианско семейно преживяване.

- Вечеря в лозята:

Магическо събитие, мечтата на една късна лятна нощ да се потопите в древната атмосфера на хълмовете и да изживеете едно уникално преживяване. Дълги маси, сгушени сред вековни лозя, с дегустационно меню от Пиемонт и изобилие от вино.

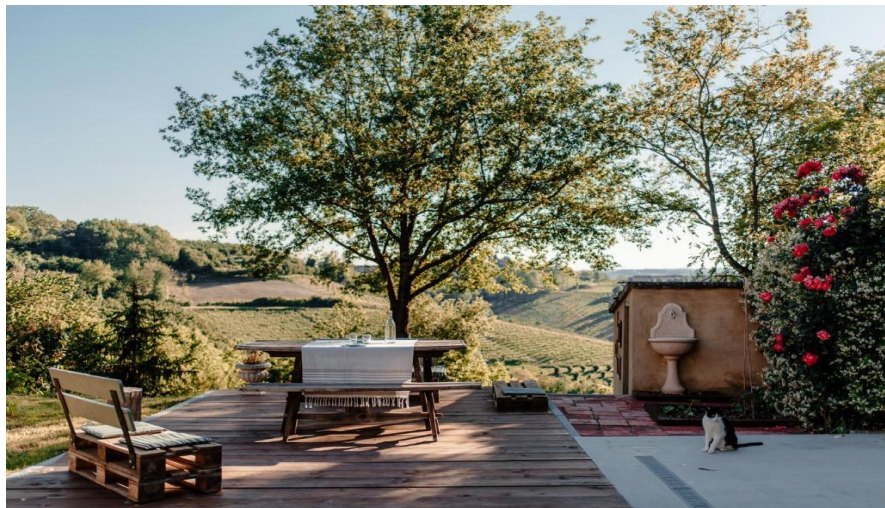
- Създаване на собствена същност:

Интерактивен 1½-часов семинар, воден от Maître Parfumeur, който ще запознае участниците с историята на парфюма, етеричните масла и билките, съчетан с мултисензорна дегустация на билки, подправки, есенции и настойки, за да могат участниците да се насочат към създаването на свой собствен парфюм. Преживяването завършва със създаването на собствен парфюм и по желание с обяд или аперитив.

- Работилница за билки и клас по готвене на теми:

Работилницата продължава около 2 до 3 часа под ръководството на експерт в областта, но също така натуропат и готвач. Експертът ще насочи гостите да научат как да включват билки в рецепти, как да се възползват от употребата им, какви са свойствата им, как да ги дозират и използват за традиционни ястия, здравословни рецепти, отвари и билкови чайове. Част от образователния курс ще бъде посветена на билките в козметиката.

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





## 18. Биологична ферма на Етна - Agriturismo Biologico dell'Etna

Фермата е разположена на склоновете на Етна, на 550 м надморска височина, в едно от най-старите и очарователни села на Етна - Трекастани, наричано "Белведере на Етна". Етна е най-високият европейски действащ вулкан, чиито лавови потоци предлагат уникална гледка, изразителна и удивителна.

В този контекст Agriturismo Biologico dell'Etna е разположен на хелтфу и спокойно място, свежо през лятото и меко през зимата, изпълнено с цветове и аромати, които позволяват приятен престой. Площта му е около 2 хектара, на които от 1988 г. се отглеждат овощни растения и зеленчуци под биологично управление (сертификати АІАВ), които, заедно с други продукти като биологични конфитюри без захар, се продават директно във фермата.

Сградата, наскоро напълно преустроена, добре изискана, с врати от орех и с подове от



Сицилия "cotto", предлага настаняване през цялата година, с поне две нощувки.

Гостите имат достъп до пет стаи, всяка от които е със самостоятелен вход, напълно обзаведена и със самостоятелен санитарен възел, с общо девет легла. Всички стаи са оборудвани с топла вода, отопление, климатик с осветление на тавана. На разположение на гостите е детска площадка и безплатен паркинг в рамките на фирмата.

Възможност за безплатно зареждане на електрически автомобил (при наличност).

През 2009 г. сградата е оборудвана със соларни панели в съответствие с политиката за опазване на околната среда и пестене на енергия.

В околностите на Трекастани могат да се практикуват различни спортове: зимни ски, екскурзии до Етна, пързаляне с кънки, разходки с лодка и плуване по йонийското крайбрежие, конна езда, футбол, тенис, джитбол, картинг, разходки с велосипед и планински велосипед, преходи по пътеките на Монти С.Николо, Горна и Иличе. За тези, които предпочитат голфа, на 20 км има голф игрище. По време на престоя си във фермата гостите ще получат безплатни деплианти с маршрути до интересни места, за да могат да организират престоя си възможно най-добре. Голям интерес представлява посещението на планината Етна и на парка Етна, който започва само на 2 км от фермата. Близостта до входа на магистралата позволява бързо да се достигне до провинциите Сиракуза, Рагуза, Ена и Агридженто.

Силна страна и иновация на тази ферма определено е маршрутът, наречен "Винен маршрут Етна", който позволява на гостите да се докоснат до винената действителност в района.

Екологичната ферма на Етна е отлично свързана, за да започне маршрут по "Пътя на виното на Етна" и с всички културни, исторически, природни и ено-гастрономически маршрути на територията на Йонийско море и Източна Сицилия. Можете да изберете тези, които най-добре отговарят на ВАШАТА жажда за знания. (Морски, планински, религиозен маршрут, маршрут на замъците). С помощта на домакините можете да обедините по различни маршрути различните алтернативи на изброените по-горе, за да съчетаете полезното с приятното. В този контекст намираме синтез на начина, по който прекарват дните си нашите любопитни и

нетърпеливи Гости да имат възможност да отнесат незаличим спомен за всички онези неща, на които могат да се възхищават по време на пътуванията си в този прекрасен и впечатляващ остров "Сицилия".

От биологичната ферма на Етна започва първият маршрут от "Етническия винен път" с посещение на винарните от групата Никозия, за да се запасите или да опитате вината "Етна Росо" и "Етна Бианко", произведени в района на Трекастагни (възможност за обиколка с екскурзовод на лозята от групата Никозия, които са възникнали на планините Горна и Кава), по пътя можем да се възхищаваме на сухите каменни стени, поддържащи земята, където се издигат лозята и овощните градини, можем да видим Ерамо ди С. Емилия и Общата пещера, за да се спуснем по долината, зад Монте Сера гостите ще се срещнат с музея на лавата "MULA". След това се връщаме на "Пътя на виното Етна" с посещение на винарната Монте Сера на д-р Джузепе Бенанти от Виагранде, производител на вина D.O.C., където могат да се дегустират специални вина, обгрижвани във всеки детайл от експертни майстори винари. На една ръка разстояние във Виагранде се намира фабриката за ликьори на Нонна Руфина, която произвежда ликьори с особени аромати, да споменем само няколко, като тези с "Лаврово дърво". "Чили" и "Копър". Спускаме се към Ачи Бонакорси и след това към Валверде, на "Пътя на виното Етна" срещаме фабриката за ликьори Le Antiche Delizie, където ще се снабдим с ликьора "Elisir dell'Etna" или с Rosoli di Mandarino или Arancio, произведени по биологичен метод. Преполовявайки през градчето Ачи Катена, задължително трябва да посетим археологическата зона Рейтана в Ачи С. Николо, където се намират ахилските бани на Санта Венера ал Поцо и няколко стари водни мелници. Продължаваме пътуването до Ачиреале за посещение на историческия център, пълен със сгради и църкви в бароков стил. Посещение на Azienda Autonoma delle Terme di Acireale, продължаваме към Ачи Треза, прочута от Омир в "Одисея" и от Джовани Верга в романа "I Malavoglia". за вечеря с морски дарове, последвана от кратко посещение на Ачи Кастело в известния нормандски замък. Накрая гостите ще се върнат във фермата.

[www.agruturismobiologicoetna.it](http://www.agruturismobiologicoetna.it)



## 19. Фермерска къща Falcare - Agriturismo Falcare

Ферма Falcare е разположена на около 550 метра надморска височина, сред красивата природа на платото на националния парк Гаргано. Отсядането в тази къща ви позволява да съчетаете идеята за по-спокоен живот, продиктуван от ритъма на природата, на място, изпълнено с живописни внушения, тишина и спокойствие през цялата година.

Семейството, което поема по този път, винаги е живяло в близкия град Каняно Варано и от 70-те години на миналия век обработва земята на това плато с пшеница и бобови култури. През 2000 г. те решават да започнат своята дейност като предприятие за агротуризм и оттогава не спират да го правят със страст и всеотдайност. Това е вид предприятие, което все още се ръководи от семейството, в което земеделската дейност е включена в агротуризма, където Алдо и Дина, тези, които са започнали това предприятие преди повече от 20 години, са активна част от организационния живот на това предприятие, подкрепяни от своите деца и внуци.

Има няколко интересни услуги, които този тип съоръжения предлагат.

На първо място, това са местата за настаняване.

Гостите се настаняват в двойни стаи, тройни стаи или апартаменти, всички със самостоятелен вход, заобиколени от зеленина и със семпъл и селски интериор, усъвършенстващи вашите релаксационни дни като двойка или с цялото семейство.

Що се отнася до ресторанта, те предлагат за закуска, обяд и вечеря специалитетите на тяхната ферма с голямо внимание към биологичното производство: мляко, млечни продукти, сезонни зеленчуци, бобови растения и месо са собствено производство и отглеждане, сервирани в семейна атмосфера в тяхната ресторантска зала.

За любителите на спорта в обекта се намира Паркът на приключенията - игрище с 5 нива на трудност, състоящо се от тибетски мостове и вжета по дърветата в гората. Освен това можете

да се възползват от Природната пътека и Пътеката на живота, оборудвани с пейки и указания за упражнения и тренировки, потопени в гората.

Освен това почивката във фермата може да бъде възможност за походи във високите гори на долината Рагуза, гората Умбра, Боско Кварто, но също така и идеално място за достигане до Сан Джовани Ротондо, града на Свети Пио, Монте Сант'Анджело с Гротеката на Св. Михаил, обект на световното културно наследство на ЮНЕСКО, и различните селища на Гаргано, като например характерната пещера на Свети Михаил в Каняно Варано, и чудесното крайбрежие на Гаргано, обрамчено от Адриатическо море само на двадесет минути път, Роди Гарганико, Пешичи, Виесте, Матината, морските езера Варано и Лесина и езерото Салсо.

[www.agriturismofalcare.com](http://www.agriturismofalcare.com)





## 20. Bramasole Estate - Имение Брамасол

The Estate се ражда от страстта към развъждането на чистокръвни кучета на Julius & Stephen, съпрузи и бащи на дъгата.

С течение на времето развъждането на кучета се разширява и се ражда желанието да се разшири тази страст към животните.

Така се ражда Tenuta Agricola Brama Sole, съоръжение от 32 000 квадратни фута в Инверуно, в района на Кастанезе, което освен кучета е дом на много животни, тези, които сега съставляват Образователната ферма.

Структурите на имението и клубната къща са създадени, като обръщат внимание на устойчивостта и екологията, дотолкова, че много от частите, които изграждат двете пространства, идват от стара изоставена и разглобена ферма в района на Верчели.

Кухнята на Brama Sole Estate е предимно ломбардска и КМ0 кухня: това, което не се произвежда в имението, се закупува от малки местни предприятия, които доставят млечни продукти, сушено месо, ориз и позволяват кухнята да бъде съвременна и висококачествена.

Желанието на собствениците е имението и целият му комплекс да се възприемат и изживяват като място на откритост, релакс и свобода: тук всеки е свободен да бъде това, което е и - като уважава другите и правилата - да прави каквото иска .

Искаш ли да дойдеш облечен като Арлекин? Можете, чувствайте се свободни да бъдете това, което ви кара да се чувствате добре!

Едно от предимствата, които предлага този имот е да даде възможност на клиентите да се докоснат до природата чрез образователната ферма.

Животните във фермата имат само изложбени и образователни функции: възрастни и деца, интересувачи се от животинския свят, могат да разберат тяхното поведение и навици.

Всички животни са родени и отгледани в плен и някои са спасени от трудни ситуации за тяхното благосъстояние (малтретиране, недохранване и т.н.): ние ги доведохме във фермата, така че единствената им мисъл е да се хранят и да бъдат добре.



Можете да се разходите сред животните, да ги опознаете и, ако желаете, да се насладите на една от нашите кошници за пикник, докато обядвате на пешеходно разстояние от тях.

През седмицата училища от всички степени и нива са добре дошли да чуят за историята на НАШИТЕ животни и да посетят нашия музей на старомодно селскостопанско оборудване, така че можете да преоткриете работата на нашите баби и дядовци директно от оборудването, което са използвали.

Друг иновативен аспект определено е антикварният и модерен пазар.

Всъщност, когато двамата собственици отвориха имението, те си го представиха като място, което обединява хората, не само благодарение на кухнята и Образователната ферма, но и чрез организирани събития, които дават възможност на всеки да бъде герой на дадена територия.

Така се роди Estate market: ден, в който всеки, който иска да изложи или да мине като посетител, може да го направи.

Пазарът се провежда всяка втора и четвърта неделя от месеца и е отворен за всички хора, които искат да изложат антики, модерно изкуство, занаяти и ретро продукти.

[www.tenutabramasole.com](http://www.tenutabramasole.com)



## 21. Гръцкият предприемач намира огромен успех, завръщайки се към природата в селото на баща си

Сотирис Либеропулос е грък, работил в мултинационална компания. Но след дълго обмисляне той се премества в селото на баща си в Рачес, Месиния. Тук той има градина, в която произвежда местни продукти и био зеленчуци. Той продава цялата си продукция на всепризнати ресторанти в Атина и Париж. Продуктите, събрани в неговата градина, се считат за висококачествени, защото са пресни и не могат да бъдат намерени никъде другаде. Освен това той има екип до себе си, който му помага в търсенето и доставката на ядлива зеленина. Сотирис Либеропулос се счита за водещ гръцки предприемач в областта на храните; той предоставя на наградените ресторанти органична и домашно приготвена храна от собствената си градина. Освен това предприемачеството му се характеризира като устойчиво, тъй като той

не използва химически вещества в продуктите си и доставката на годишно потребление на зеленчука се прехвърля с минимални екологични разходи.

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





## 22. Инкубатор Вамваку (Vamvakou): селото в Лакония се превръща в гръцка Силициева долина

Вамваку е гръцко село, разположено на западната страна на планината Парнонас в Лакония. Социалното кооперативно предприятие (СКО) "Възраждане на Вамваку" е основано през 2018 г. с цел постигане на устойчивост на селото и получава финансова подкрепа от фондация "Ставрос Ниархос". Инициативата "Възраждане на Вамваку" има за цел да привлече и развие младото предприемачество в това село и е помогнала за неговото съживяване.

Възраждането на Вамваку е инициатива, която доказва, че предприемачеството може да съживи едно село. От стартирането ѝ през 2018 г. жителите са се увеличили до 26 (в предишния период

са били само 9) и то посреща над 12 000 посетители годишно. Освен това то е превърнало училището в място, където се провеждат образователни програми, културни събития и семинари за иновации.

Целта на програмата "Инкубатор Вамваку" е да привлече млади предприемачи, които искат да създадат свои стартиращи предприятия, или групи, които искат да реализират бизнес идея, отговаряща на нуждите и възможностите за развитие на региона на Пелопонес в областта на селското стопанство, храните, туризма, културата, технологиите и иновациите. И накрая, той представлява източник на вдъхновение за подобни програми, които искат да се съсредоточат върху възраждането на други малки гръцки села.

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





### 23. Стратегия за интелигентно село в Китера (Гърция)

Китера се намира в Пелопонес и се смята за един от най-големите острови в Гърция. Местната икономика се основава предимно на туризма и селското стопанство, но също така и на други области, като търговия и услуги, здравеопазване и образование. Стратегията за интелигентно селище има за цел да развие това селище, като подобри неговите икономически, социални и екологични условия. Стратегията се фокусира върху силните страни на острова и изисква пълноценно участие на заинтересованите страни, иновации и експерименти.

Този тип инициативи целят развитието на остров Китера в автономно село. Нейните основни цели са укрепване на местната икономика и социалния статус, тъй като Китера се поддържа финансово от туризма и местното производство/земеделие. Тя също така иска да го направи по-устойчив. Има 3 основни стратегии, които предстои да бъдат приложени: "План за действие за устойчива енергия", "План за устойчива градска мобилност" и "План за управление на водните ресурси". И накрая, стратегията за интелигентни селища ще привлече повече хора, особено

млади предприемачи, които да се установят там за постоянно и да създадат свой собствен бизнес.

[https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera\\_Smart-Village-Strategy.pdf](https://www.smartrural21.eu/wp-content/uploads/Kythera_Smart-Village-Strategy.pdf)



#### **24. Централна Македония е обявена за "Европейски предприемачески регион" на годината**

През 2017 г. Европейският комитет на регионите (КР) присъди титлата "Европейски предприемачески регион" на Централна Македония в Гърция. Тази награда подчертава изключителната и иновативна стратегия за предприемаческа политика, следвана от конкретния

151

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.

регион. Освен това управителят на Централна Македония Апостолос Цицикостас заяви, че тази награда доказва, че този регион и като цяло Гърция могат да произвеждат творчество и предприемачество в трудни времена (като световната икономическа криза).

С тази награда се доказва, че региони като Централна Македония, които се състоят от много села, също могат да бъдат области за развитие на предприемачеството. В частност, въпреки икономическите трудности, дължащи се на световната икономическа криза, Централна Македония доказва, че следва ефективна стратегия за предприемаческа политика и създава много творчески предприемачи.

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





## 25. Екосистема на сътрудничество в Кардица: развитие на социалната икономика в селските райони на Гърция

„Екосистемата за сътрудничество“ на Кардица стартира за първи път през 1989 г. и първите й стъпки бяха включването на „инкубатора“ в нейните дейности. Основната му цел беше да приюти всички иновативни колективни инициативи или да подкрепи съществуващите. През 1994 г. е основана Кредитната кооперация на Кардица и тя става кооперативната банка на този регион, подпомагаща икономиката на префектурата. През 2017 г. местната „Екосистема на сътрудничество“ включва 36 колективни схеми.

Това е един много добър пример за инициатива, която насърчава развитието на едно село, каквото е Кардица. Основната цел на „Екосистемата за сътрудничество“ е да подпомогне местните дейности, да насърчи процеса на разработване на бизнес план и да комуникира инициативата пред местното общество. От 2017 г. инкубаторът поддържа или хоства повече от 15 колективни схеми:

- 2 граждански кооперации
- 5 земеделски кооперации
- 3 социални кооперации
- 3 мрежи от семейни фирми (малки или микро)
- 2 НПО

[https://www.forum-synergies.eu/bdf\\_fiche-experience-178\\_en.html](https://www.forum-synergies.eu/bdf_fiche-experience-178_en.html)



## 26. Loft Chalet: Луксозно настаняване в бивша ферма близо до Гура Хуморулуй, Сучава

Блестящата идея да се превърне стара плевня от 1907 г. в превъзходно място за настаняване е свързана с много усилия. Една двойка решава да се премести от Букурещ в родния си град, в местността Гура Хуморулуй, където решава да построи къща за гости Loft Chalet, в която инвестира около 250 000 евро. Двамата все още не са се отказали от работата си, като успоредно с това осъществяват проекта Loft Chalet, който планират да доразвият. Двамата казват, че с интерес наблюдават преустройството на стари сгради - мода, която все още е в зародиш в Румъния, затова смятат, че къщата, построена от техните прабаби и дядовци преди повече от 100 години, когато се преместват в Буковина, ще бъде сграда с потенциал в това отношение. Въпреки че първоначално са мислили да отворят къща за гости в близост до Букурещ, двамата предприемачи избират да построят къщата за гости в района на Гура Хуморулуй, защото оттам са родом, а и имат познания, които могат да им помогнат при изграждането на къщата за гости. Стилът, в който е обзаведена къщата за гости, е комбинация между скандинавския и традиционния румънски. Идеята хрумва на двамата предприемачи, когато осъзнават, че искат модерна къща, която да не е претъпкана и в която да има и архитектурни елементи от местния стил.

"Първото нещо, което предложихме, когато започнахме работата, беше да се възползваме максимално от естетическата стойност на дървото и оригиналната структура, към която внесохме минимум интервенции. Второто нещо, което търсех, беше силуетът и цветът на конструкцията да съответстват на архитектурата и историята на Буковина. Този стил се е усъвършенствал в района в продължение на стотици години и има особена красота: станалата вече емблематична „бабината къща“. Модерният стил е използван, за да може да се насладите на пейзажа чрез широката остъклена повърхност и да позволите на естествената светлина да подчертае използваните материали - дърво, камък, метал.”

Изграждането на къщата за гости отнема около две години, така че двамата предприемачи започват проекта през 2017 г., а първите туристи пристигат в Loft Chalet през декември 2019 г. Те искат да продължат да развиват къщата за гости, затова планират да отворят нова къща, построена в същия стил, на същото място. Освен още една вила, в която ще могат да отседнат туристите, двамата предприемачи планират да разработят и още съоръжения, като например сауна.

Вътре в хижата ще се насладите на рустикална архитектура с много дърво, греди и реставрирани стари предмети. Беседката, трапезарията в двора и драматичното огнище, където можете да се отпуснете край лагерния огън, са кътчетата, които могат да се превърнат във ваши любими през летните вечери.

Loft Chalet се намира в община Mănăstirea Humorului. Мястото представлява преплитане на старото и новото. От старата селска къща е построена къща за гости за 10 възрастни с четири спални и един апартамент, всеки с баня в стаята и две много просторни всекидневни. Рустикалните елементи се съчетават отлично с модерните, като по този начин се осигурява целият необходим комфорт. Това е перфектен пример за това как може да се върне към живот и да се съчетае с модерния век една стара сграда, на която малцина са давали шанс да бъде рехабилитирана, но на която собствениците са отдали цялата си страст, всичките си ресурси и идеи, и резултатът е невероятен. Процесът на разглобяване на стари дървени конструкции не е никак лесен. Гредите трябва да се маркират и след това да се демонтират по ред, за да може по-

късно, ако искате да сглобите отново стени от тях, да ги съедините на място. Едно от големите предизвикателства беше да се подсили съпротивителната конструкция с метални части, които да бъдат маскирани от дървените.

Loft Chalet е добра отправна точка за посещение на рисуваните манастири в Буковина. Наблизо има и ски писти. Това място за настаняване е близо до природата: близките хълмове, прекрасна гора и малък воден поток. Можете да изследвате околността чрез пешеходен туризъм, колоездене или с очите си, просто седейки на терасата на хижата. Хижата е с възможност за самостоятелно приготвяне на храна, но можете да поръчате храна, характерна за района.

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

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







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

## 27. "Casa Filip" от Саричиой, забележителност на традиционната архитектура в делтата на Дунав

Casa Filip е стара делтайска къща, построена през 1921 г., в сърцето на село Саричиой и само на няколко крачки от брега на езерото Разим. Двойката, която е купила къщата и сега я отваря за гости, е искала да прекъсне бързия ритъм на ежедневието си и да живее по различен начин, по-бавно. И точно това са направили. Те се оттеглили в Саричиой, родното място на съпругата, където купили и реновирани тази къща, а сега отговарят за туризма и семейната ферма. Купили са 1000 квадратни метра с традиции за 20 000 евро. Историята на този дом продължава повече от 100 години. Първата къща, построена в имота, открит от двамата, е в периода 1860-1870 г., а след това площта от 1000 кв. м е купена през 1921 г. от руско-липовска двойка от селото. Те събарят старото жилище и построяват ново от тухли, дърво и тръстика. А

Филипови купуват имота от племенницата на двойката през февруари 2018 г., след което започват процеса на реставрация. Възстановяването не означавало събаряне на всичко старо, напротив. Старата къща, тази с прозореца, е непокътната, запазили са старите стени от кирпич, които сериозно са укрепили и измазали с естествена вар. Всички ажурни детайли са изпълнени от дърво и по-късно са боядисани в синьо, характерно за делтата на Дунав. В трите апартамента в Casa Filip могат да се настанят до 12 души. Два от тях се намират в старата къща, а третият - на тавана на новата къща. На Годишната архитектурна изложба 2019 Casa Filip от Саричиой получи трофея за раздела, посветен на реставрацията, рехабилитацията и преустройството + специалната награда на президента на Румънския орден на архитектите (клон Добруджа). А на наградите TopHotel Awards 2022 той спечели 3-то място в категорията "Пенсион в традиционен стил на годината".

Мисията им е: да гарантират уникални и автентични преживявания за гостите, които прекрочват прага им, но под стремежа да практикуват отговорен и бавен туризъм.

Амбицията им е: да отворят портите си през цялата година, защото вярват, че Добруджа е район, който заслужава да бъде посетен както през лятото, така и през есента и дори през зимата.

"Туристите са впечатлени от красотата на къщата, от кулинарните приготовления на нашия готвач, от живописността на селото и от всичко, което районът предлага от туристическа гледна точка". Съставките за ястията на туристите идват изключително от района - от риба до плодове, сирене и мляко. Зеленчуците, както и виното и вишните, се произвеждат от предприемачите, които са искали да предложат на гостите традиционни продукти, характерни за мястото.

Едно специално място е уникална колекция от малки неща, които си пасват. Архитектура, местоположение, обстановка, кухня, комфорт и традиции. Всички тези неща намират специална композиция в Casa Filip в Саричиой - автентично място, възстановено и приведено в съответствие със съвременните стандарти. Най-доброто съчетание на двете изживявания - традиционното и съвременното, ви кани в Саричиой за едно уникално преживяване. Къщата за

гости разполага със стаи със съвременен комфорт и традиционна трапезария, в която често се провеждат събития, свързани с липовското културно наследство. Други силни страни са сауната и сертифицирането като местен гастрономически пункт, поради което тук можете да опитате някои традиционни, екологично чисти храни, приготвени в кухнята.

Възстановяването на стара къща определено струва повече, отколкото изграждането на нова от нулата. То е свързано със значителни усилия за субсидиране и укрепване на стените с помощта на различни техники. Що се отнася до дърводелската част, работата с дърво е особено красива, но и изключително трудна. Повечето от старите къщи са построени от кал (по-евтиният вариант) или от кирпич (по-скъпият вариант), от природните ресурси, които предлага районът (почва, пясък, чакъл, тръстика). За основите са използвани много камъни, също донесени от региона. За покрива, разбира се, е използвана тръстика - достъпен ресурс.

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

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



160

This programme has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein.







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

## 28. "Verde de Bran", три в едно: гастрономически пункт, биологични продукти и велосипеди под наем

Причините, довели до този малък селски бизнес: „След много години, прекарани между бетон и червени светофари в град като Букурещ, искахме да се върнем към природата. Търсенията бяха дълги, дискусиите още по-дълги, но в крайна сметка решихме да се установим в Бран, окръг Брашов, така че двамата забравихме за стария си живот и стъпка по стъпка започнахме да градим мечтата си. Открихме, че светските тревоги стават все по-малки, когато си дадем почивка, за да видим зеления живот около нас, когато видим катериците да скачат от една ела на друга, когато таралежите започнат да си правят леглата в прясно окосената трева, ние отново имаме жажда за живот! След около 7 години живот тук, решихме да споделим с вас частица от спокойствието и вкусовете на района, затова започнахме с малки, но сигурни стъпки

подреждането на гастрономическа точка, където можете да спрете след обиколка с велосипед. Районът Бран, специален, който трябва да бъде открит в свободното ви време и оценен с цялата си душа, е разделен на четири села, отделени от ежедневната суматоха. Любопитни по природа и разговаряйки с хора, открихме различни маршрути, които могат да бъдат преодоляни с велосипед, където на всяка почивка можете да се любувате на планините Bucegi или Piatra Craiului и ливадите, пълни с животни.

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







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

## 29. „Păstrăvăria Alex”, очарованието на историческия Марамуреш

"В сърцето на Марамуреш, в подножието на планината Гутай, покрай вода, която извира плавно и студено от дълбините на скалите, има оазис на спокойствието и релаксацията, простиращ се над ярко оцветени хълмове като низ от перли, внимателно подбрани от дълбоко мрачни чувства. Сираг се формира, но от малки къщички, покрити с шиндли, пазени от старците, построени с потта на селяните от дървата, които са донесли на тежките си рамене от сърцето на гората. След това, младежки издълбани, от талантливите ръце на майстора от родното им село, те са сготвени и грижливо прикрепени една към друга, точно както някои момчета, които съединяват ръцете си, за да играят в селското хоро." Това е Пастравария Алекс. Ако сте решили да опитате едно автентично кулинарно преживяване, Păstrăvăria Alex е точното място. По утвърден образец на района, ресторантът е направен от резбовано дърво и планински камък. Начинът, по който го гледате, ви хипнотизира непоправимо. В далечината се чува водопадът, а малкото мостче ви очаква, за да си направите снимки и спомени за цял живот. На брега на водата, в дървени беседки, с кърпички и румънски улични лампи, пътешествениците са поканени на автентичен празник на Марамуреш.

"Pastrăvăria Alex", семеен бизнес, е в челото на най-ценените пъстърви в Румъния.. Пъстървата, отглеждана в Мара, произхожда от Северна Америка и е пренесена в Румъния за първи път в началото на миналия век в долината Путна. Главата на семейството, на 46 години, се грижи лично за пъстървата, а съпругата му работи в кухнята, заедно с неговите служители. За един ден в ресторанта се сервират стотици пъстърви. Собствениците разбрали, че хората искат да ядат уловената от тях риба. Ако добавим и песента на жабите във водоемите, която замества досадната мелодия на мобилния телефон, получаваме един успешен ден за релакс.

В близост до "Pastrăvăria Alex" има и красив плувен басейн, построен от същия предприемач. Проектът "Piscina ră Coastă" в село Мара, на хълма в близост до едноименното езеро с пъстърва, се появява, след като собственикът иска да направи басейн в дома си, който обаче да не е заобиколен от бетон. Това съвсем не беше лесно за постигане, но след всички

усилия резултатът е изключителен. Разположен на повече от сто метра над морското равнище, той предлага мечтана гледка. Отгоре се вижда почти цялото село, разкошен водопад, но и гората, в средата на която е изкопан басейна. В допълнение, дизайнът зачита традициите на района, терасата на басейна е изградена изключително от дърво. По пътя към басейна има стара дървена порта с традиционни Марамурешки елементи.

Разположен в подножието на планината Гутай, Pastravaria Alex е на DN18, на 25 км от град Сигету Марматией и на 40 км от Бая Маре, в село Мара, община Дешести. Намира се на прекрасно място, където е „мусай” (т.е. трябва) да спреш и да хапнеш пъстърва в „малайско брашно” с „мамалига” и чесново-сметанов сос. Сервитьорите, които обслужват, предимно жени, са облечени в популярни дрехи, характерни за района, и ви носят поръчката в тръстикова кошница. Pastravaria е в „ръцете” на домакин, който работи „рамо до рамо” със служителите, дори не осъзнавате, че той е „шефът” зад бизнеса. Той е трудолюбив човек, ще го познаете лесно, защото той е този, който храни рибите в езерото. В менюто може да откриете от риба до мамалига със сирена и жумари, традиционни плата с различни видове месо, произведени от тях, сирена и кисели краставички. Всичко се прави домашно, включително рибен сос, който се прави във водна мелница. А питката, която тук се сервира, на която не можеш да се наситиш, се прави на огнище по старинна рецепта с яйца. За тези, които не искат риба, домакините са направили и ферма с овце, крави и кози. Ресторантът и вилите са винаги пълни, така че инвестициите продължават. Къщата за гости разполага и с вили, които са специално проектирани за рибарите, които идват в туристическия комплекс.

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

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







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

### 30. „Căsuța din Scobai” (Вилата от Скобай) - традиционно румънско изживяване

Къща за гости "Căsuța din Scobai" се намира на брега на река Мара, в град Ваду Изей в Марамуреш. Елементите на основите на къщите са принадлежали на селяни от Марамуреш и са били донесени по вода до Скобай, където започнахме строителството. Всички мебели в стаите и вилите са внимателно изработени от майстор дърводелец. Декорът и детайлите в стаите, изработени от домакина, допринасят за автентичното и гостоприемно преживяване на това място.

Откъде започна всичко: „Тъй като традиционните неща винаги са били част от нашия живот, ние решихме да ги комбинираме хармонично с дърводелството, ръчната работа, градинарството, но също и с туризма и да споделим с вас красотите на Марамуреш. Нашите две традиционни вили се намират в Scobai, тоест те са заобиколени от гора и река, откъдето идва и името на къщата за гости „Căsuța din Scobai”. Можете да отседнете в автентична румънска къща. Дървени легла, прозорци с бродирани завеси, ръчно изработени керамични чинии, декорът е страхотен. Разходете се боси през стаята и усетете изтъквания от войната килим. Колко много история се побира в една малка къща в Марамуреш!“ „Покривът с „draniță” (борови шиндли) е един от най-старите материали, използвани в Румъния за направата на покривни покрития. Това е естествен материал, което го прави много щадящ за околната среда. Не се използва много често, защото изисква специално внимание в сравнение с други видове покрития. Преди да се монтират на покрива керемидите се изваряват в масло. През годините поддръжката трябва да продължи и като доказателство ние правим тази процедура всяка година по различен начин. След монтирането на керемидите всяка година се нанася слой масло, за да се образува защитен филм срещу вода и атмосферни влияния. Това е красив, традиционен, ефективен покрив, който изисква специално внимание с течение на времето.

Къщите са преминали проверката на времето (над 115 години всяка) и ви очакват да ги посетите и да се пренесете в миналото, когато хората са били по-близо до природата и са ценяли всеки неин дар. Тук красотата на традициите на Марамуреш е съчетана с комфорта,

спокойствието, хармонията и очарованието на природата. Каним ви да се насладите на всичко това и да опитате напитките и храната от нашия район!“

Марамуреш е един от най-красивите региони в Румъния, който трябва да посетите поне веднъж в живота си. Тук са запазени обичаите на дедите, народът пази своите традиции, занаяти, говор и носи с гордост народните си носии!

Семейството, което притежава тази къща за гости, обича и пази традициите, те споменават, че: „В нашето село, разположено близо до Sighetu Marmației, хората са трудолюбиви, весели и нетърпеливи да приемат гости, с които могат да споделят истории на чаша *horinca*. Неделята и празниците остават свети дни, когато ходим на църква с любов по традиционните обичаи. На Великден, Коледа и Нова година четерашите прекрачват прага ни и се веселим заедно, с народни песни и танци, със „слънъ”, „пита” и „хоринца”. Сватбите са още една причина да се съберем с всички наши приятели, също и на традиционните сватби, а тези в Марамуреш са известни със стотиците гости (средно 800) и с огромните партита, които организират.“

Къщата за гости „Căsuța din Scobai” е наистина преживяване; просто, но толкова близко до смисъла, това, което трябва да разберем по-добре, да спрем малко от ритъма, да оценим това, което една култура на дърво, традиция и вяра може да предложи за всички нас.

В къщата за гости в цветния Марамуреш има две 100-годишни къщи, спасени от близките села, транспортирани по вода и възстановени тук. Автентични детайли, старо дърво, преродено с историята на мястото, ярки цветове, цветя в двора и по прозорците. Малките къщи ви отвеждат в история от детството, когато всичко, проблем или грижа е било много по-малко. В двора, заобиколен от плетена дървена ограда, откриваме детайли, които принадлежат на мястото: дървото с цветни саксии (знак за богатството на семейството), фонтанът (символ на живота, младостта и безсмъртието), дървената порта (гордостта). на семейство и домакинство), дървените колела (символ на цикличния ритъм на живота) и красивата вила, гласът на Марамуреш, изобразен в много по-голям мащаб. В беседката разказваме истории край огъня,

след това просто изживяваме чара на мястото на верандата, на слънце или в дървената люлка. Всичко е история в „Căsuța din Scobai“, почивка от времето и завръщане към света. Тук също научаваме, че в района все още са запазени обичаите на бабите и дядовците, в неделя или на празник селяните с гордост носят народните си носии: риза, сумна, сукно и опинци и ходят заедно на църква. Известният Марамуреш впечатлява с дървени църкви и манастири, музеи или природни красоти или популярни забележителности.

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

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







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

### 31. Селски туризъм Ел Жиниебро (El Jiniebro)

El Jiniebro е селско имение със специална защита на горите. На запад от общността на Естремадура, разположена в естествена среда с висока екологична стойност, в подножието на Сиера де Сан Педро, обявена за зона със специална защита за птици и в непосредствена близост до природните паркове Serra de Sao Mamede (Португалия) и International Tajo. Намира се в община Валенсия де Алконтара. Само на 3 км от Vergocal de la Data, обявен за природен паметник през 2021 г. И на 10 км от границата с Португалия и на 100 км от град Касерес.

Този малък туристически комплекс предлага уникално изживяване в идилична селска обстановка, за да се насладите на природата. Оттам можете да поемете по маршрути до мегалитни обекти, да посетите римския град Амая, близката португалска вила Марвао или да се

насладите на разходка из готическия-еврейски квартал на Валенсия де Алкантара. И също да се насладите на орнитологичен туризъм, конна езда, насладете се на естествените басейни на Португалия, риболов, едър и дребен дивеч.

На рецепцията за настаняване в селските райони El Jiniebro можете да намерите книги, ръководства, брошури, книги за птици, туристически маршрути, обиколки с екскурзовод, фестивали и работно време на магазини в Испания и Португалия.

Това са 6 селски къщи във Валенсия де Алкантара, Касерес, Естремадура (Категория: 4 \*\*\*\*), разположени в селски имот с плувен басейн, рецепция, хол-трапезария и големи градински площи с местни дървета, ароматни билки и овощни дървета .

Всички къщи са оборудвани с камини, климатик, централно отопление, спално бельо, кърпи, кухненска посуда и паркинг в затворена ферма.

В допълнение към завидните гледки от епохата и възможността да се разходите из имението от 12 хектара, то разполага и с плувен басейн. Всяка къща разполага с градини и самостоятелни тераси, където могат да правят барбекюта на разрешените дати.

El Jiniebro е проектиран да се насладите на релаксиращо изживяване със семейството и приятелите, с комфорта на отделните къщи и общите пространства.

Ръководител на този проект е Изабел, млада севилианка с корени от Естремадура, която е прекарала години в търсене на извинение да се свърже отново директно със своята земя. На първо място, тя търсеше къща или ферма в този прекрасен анклав, където прекарваше детските си ваканции със семейството си. Но през май 2021 г. тя получи възможността да придобие този малък селски комплекс, който тя насърчи да предприеме в сектора на хотелиерството и след много реставрация и дизайнерска работа се роди Turismo Rural El Jiniebro.

Този комплекс от шест селски къщи, разположен в сърцето на международния природен парк Тежу, защитена зона в Испания и Португалия. Това е пространство, посветено на опазването на различни видове птици, които гнездят по дивите брегове на реката и околните райони. Това е и

един от районите с най-ниска човешка плътност на Иберийския полуостров, което благоприятства развитието на средиземноморската гора.

Този комплекс се отличава със своя селски стил, тъй като, въпреки че са напълно реставрирани и разполагат с всички удобства на модерна къща, те запазват оригиналната структура от кал, шисти и дърво на покривите.

Персоналното отношение е ненадминато, те лично ще се погрижат да направят препоръки за туристически и близки дестинации, съобразени с качествата на клиента. Те също така ще ви осигурят дълъг списък с места за провеждане на типични гастрономически изживявания от двете страни.

Те също така предлагат продажба на типични продукти и консумативи, без да се налага да напускате фермата.

Някои от иновациите, които има са:

„La Casita Anta“, една от селските къщи, е напълно адаптирана за хора с намалена подвижност, останалите къщи са полудостъпни.

Друго от нововъведенията е, че всички домашни любимци също са добре дошли, тъй като имат малки легла, които могат да бъдат заявени в резервацията, за да могат да бъдат настанени в къщите.

Разбира се, те имат достъп до интернет и Wi-Fi достъп от всички къщи.

Друга причина, която прави това място толкова специално е, че всяка година собственикът му помага за благотворителна кауза, през 2021 г. „Jini Solidario“, както тя го нарича на уебсайта, в сътрудничество с El Viaje de Aladina, във Virgen del Rocío болница в Севиля, с фондация Aladina, която работи с деца с рак. А през 2022 г. тя си сътрудничи с Fundación Proyecto Esperanza (Фондация „Проект Надежда“) за изграждането на кладенец в Африка.



Някои от причините, поради които избрахме този селски комплекс е, че той е идеално подходящ за целта, която Вкусът на Европа търси, тъй като този проект се изпълнява от предприемчива жена в селска среда.

<https://turismoruraleljiniebro.es/>





### 32. Дехезия, древна козметика

Dehesia е сертифициран органичен магазин за натурална козметика, който е роден от вдъхновението от растителността на ливадите на Естремадура за грижа за кожата с най-добрите лечебни растения в нашата среда.

Намира се в община Касерес Малпартида де Касерес, в Естремадура. Принадлежност към общността Тајо-Salor. Със стратегическо географско положение, тъй като се намира между възвишенията на Касерес и Сиера де Сан Педро.

Това е емблематичен анклав в туристически атракции като музея Vostell, природното пространство Los Barruecos (декорация на известната поредица Game of Thrones), както и европейският град на щъркелите и там са открити някои важни археологически останки.

В Естремадура растат стотици лечебни и ароматни растения като розмарин, лавандула, мащерка, мента, бодлива круша, нар, маслина, елементи с множество свойства за кожата и тялото.

Dehesia Cosmética Econatural се появи през 2004 г., когато основателката получи мехлем от цветя на невен, който беше много ефективен за облекчаване на непоносимия кожен сърбеж, който тя страдеше от atopичен дерматит по цялото тяло.

Тя започва да се обучава по козметика, ботаника, билкарство и дермофармация, за да се възползва максимално от растенията и плодовете на пасището Естремадура. Той започна от нейната кухня, пълна с буркани и сашета с ароматни растения, в които тя правеше прости формули, които се превръщаха в смеси, които даваше на семейството и приятелите си, за да опитат неговите творения.

След години на обучение и открития, през 2017 г. тя основава Dehesia заедно със съпруга си.

Те са извършили проучвания, които потвърждават, че растенията и храните, отглеждани в благоприятна среда, са по-ефективни за тялото.

В Dehesia се търси изцяло органична козметика, базирана на висококачествени местни активни съставки, с които са формулирани ефективни продукти, които осигуряват хранителни вещества, витамини и антиоксиданти. Крайната цел на Dehesia е ежедневна грижа за поддържане на здрава кожа без сърбеж по възможно най-лесния и естествен начин.

Всички нейни формули имат екологичен сертификат на A.C.E.N.E, за да гарантират качеството и целостта на продуктите.

Dehesia възниква от нуждата на нейния създател да осигури решение на нейните кожни проблеми, тъй като тя е била уморена да опитва химически продукти, които биха помогнали за смекчаване на симптомите на нейната атопична кожа, след много години с това заболяване тя реши да опита да направи свои собствени болкоуспокояващи и предоставя решение на проблем, страдащ от милиони хора.

Днес тя разполага с повече от двеста пункта за продажба, разположени в цяла Испания, включително Канарските острови и Андора. Освен че разполага със собствени магазини, тя дава възможност да станете дистрибутори на нейните продукти. Предлагат и международна транспортна услуга, така че да са достъпни във всяка част на света

От самото начало списъкът им с продукти за грижа за лицето, тялото и косата, всякакви сапуни и дори аксесоари за грижа като четки за ексфолиране, 100% натурални гъби за баня luffa, гъби за лице Копјас за суха кожа и др.

Това е чудесен пример за растеж и отдаденост за това как да превърнете лична нужда в международен бизнес.

<https://dehesia.com/>



### 33. Сирена Silva Cordero, обичайните сирена във всякакъв цвят.

Сиренето Асехúче е сирене от Естремадура със Защитено наименование за произход (ЗНП), което се прави от козе мляко Murcino-Granadina, Málaga и Serrana, в района на Лас Вегас де Кория, западно от провинция Касерес. Цялото това мляко идва от козите, които пасат по бреговете на реките Тежу и Алагон.

Това е сирене с дълга традиция, което е чисто занаятчийско, направено от сурово козе мляко, което се характеризира с интензивен вкус и страхотна масленост на вкуса.

Този вид сирене, чието превъзходство е признато дори от Министерството на земеделието, включвайки го в своя каталог на традиционни испански сирена.

Сиренето Асехúче е киселинно-ензимна коагулация, леко пресована, уплътнена бяла паста. Посолява се със суха сол, чрез натриване на повърхността. Зреенето му е минимум 3 месеца. При него кората се разтрива с ръка, потопена в солена вода, с цел да се благоприятства разпространението и развитието на повърхностната микрофлора.

Съставките използвани за приготвянето му са сурово козе мляко, сирище и натриев хлорид.

Една от фабриките за сирене, които участват най-много в разработването и обновяването на този продукт, е фабриката за сирене Silva Cordero. Семейен бизнес, посветен на производството на занаятчийски сирена, създаден през 1998 г.

В момента има приблизителен производствен капацитет от около 120 000 броя сирене годишно, за което използва около 600 000 литра мляко.

Сиренето, което се произвежда във фабриката за сирене от самото ѝ създаване, се прави от сурово козе мляко, което прави добре известното и известно сирене Асехúче, което, както гласи мотото му: „Вероятно най-изисканите сирена в света“.

Въпреки това от началото на 2010 г. те включиха сурово сирене от овче мляко в производството, което им достави голямо удовлетворение.

Освен традиционното "Anehúche Goat Cheese" в неговата форма на твърда паста, тази компания включи преди няколко години в гамата си от продукти козе сирене с мека паста, тип торта, като получи и с двата продукта (тестени сирена твърди и меки сирена) безброй награди от 2013 г.

Някои от тези по-нови награди са:

- Cups of Heart 2020.
- Световна награда за шах - Бергамо 2019. Втора награда за черно сушено козе сирене.
- Световна награда по шах - Бергамо 2019. Трета награда за меко козе сирене.
- Андалуско шоу за сирена. 2019 г. 1-ва награда в категория Сушено козе сирене.
- Световна награда по шах 2018-2019. Сребърна награда в категория Натурална твърда паста/червен пипер.

Този семеен бизнес успя да се открий от своите конкуренти със страхотна търговска стратегия. Увеличава предлагането на сирена от едно до единадесет и става пионер в създаването на цветни сирена като ароматизирани с кармин или концентрат от шафран и спирулина.

Трябва също така да се отбележи, че освен козе сирене, през последните години Сирена "Силва Кордеро" произвежда сирена с овче мляко, както под формата на твърда паста, така и под формата на мека паста, като също постига отлично качество в тях, все по-търсени.

Последната новост, въведена от Quesería "Silva Cordero" е изработването на цветни сирена (зелено, фуксия, жълто, оранжево, черно, синьо и др.), чийто външен вид е истинска бомба, за това, което представлява като нов в националния пазар на сирене, тъй като това е техника, която едва ли е позната в Испания. Въпреки че трябва да подчертаем, че добавянето на цвят в сирената паста не влияе на нейния вкус, тя е изключително ефективна и привлекателна за окото, като се използва главно при приготвяне на сиренени маси за различни събития, специалитет, който стана много популярен. модерни през последните години. Тази услуга се предлага и от фабриката за сирене "Silva Cordero", която прави всякакви форми и дизайни със своите сирена, за да бъде изживяване.

Друга от иновациите, които са разработили, са формите и опаковките на сиренето, от форми на сърце до стъклени съдове за сирена с мека текстура.

В онлайн магазина си предлагат всички видове сирена, гурме кошнички и други продукти като крем топено сирене с боровинки или сирене на кубчета в зехтин.

В този случай можем да видим как един напълно ръчно изработен продукт, който е бил в процес на създаване от години, може да се превърне в различни видове иновативни продукти.

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









### 34. Glamping (Глемпинг) El Regajo, лукс сред природата

Глемпингът се превърна в нарастваща тенденция. Това е начин на престой, който съчетава удоволствието с автентичното изживяване на къмпинг. Най-добрите условия и комфорт на добре климатизиран хотел с предимствата и свободата, които носи природата. Блясъкът и природата никога не са се съчетавали толкова добре.

Тази концепция се установява във Valle del Jerte, едно от най-вълшебните места в Испания, което е обявено за обект от културен интерес от 1973 г.

Долината се намира в крайния север на Естремадура, граничи на север с провинциите Авила и Саламанка, на запад с Вале дел Амброз, на юг с град Пласенсия и на изток с Ла Вера.

Неговото местоположение и орография означават, че има свой собствен микроклимат, идеален за отглеждане на пикота (череша с наименование за произход Jerte) и за наслаждаване на изключителна природна среда и красиви места.

Всяка година през втората половина на март в долината Jerte се празнува фестивалът El Cerezo en Flor, обявен за национален туристически интерес. Милион и половина дървета цъфтят почти в унисон, боядисвайки долината в бяло за петнадесет дни.

Това предоставя уникално място, където Хосе Антонио Гарсия и Летисия Ромеро са се впуснали в пътуването към съществен живот, основан на това, което е важно.

Долината Jerte е рай, който се простира на 373 квадратни километра и блести особено през пролетта, въпреки че е идеален за посещение по всяко време на годината. Там, в град Касас дел Кастаняр, тази двойка решава да създаде уникално жилище като малко други.

Уникално пространство, разположено в екологична ферма от черешови дървета от 5200 квадратни метра. El Regajo предлага интимност за своите гости, която насърчава интимната връзка с природата, с големи прозорци, за да се насладите на невероятната гледка към пейзажа на долината и да спите под звездите или черешовите цветове.

Вдъхновението идва от юртите - традиционен тип жилища на номадските народи в Монголия. И те се захващат за работа. През 2018 г., след много усилия, срещи с директорите по туризъм на

Екстремадура, процедури и т.н., те успяват да променят закона за туризма и да създадат понятието "уникално настаняване", тъй като законодателството не предвижда понятието "глемпинг". По това време се ражда и бизнесът.

Собствениците на тези уникални места за настаняване се стремят да предложат напълно релаксиращо изживяване, те лично се грижат за детайлите и хората, които ги посещават, тъй като истинската цел на този бизнес е да живеят, правейки нещо, което харесват, да се наслаждават на живота си и да виждат как другите се наслаждават чрез предлаганите от тях средства.

В El Regajo иновациите присъстват по всяко време, тъй като съчетаването на най-доброто от къмпинга с комфорта на луксозен хотел е напълно иновативна концепция.

Фокусирани върху осигуряването на автентична почивка и пълно отсъствие на своите гости, стаите са изолирани от всякакъв шум и гледки, които могат да генерират минимален стрес.

Друга характеристика на тези места за настаняване е, че разполагат с външно джакузи по всяко време на годината, както и че са изключителен престой за възрастни.

Те също така предлагат местни услуги за пикник, екстремадурски вина, 100% иберийски асортименти и екстремадурски сирена.

В El Regajo иновациите присъстват по всяко време, тъй като съчетаването на най-доброто от къмпинга с комфорта на луксозен хотел е напълно иновативна концепция.

Фокусирани върху осигуряването на автентична почивка и пълно отсъствие на своите гости, стаите са изолирани от всякакъв шум и гледки, които могат да генерират минимален стрес.

Друга характеристика на тези места за настаняване е, че разполагат с външно джакузи по всяко време на годината, както и че са изключителен престой за възрастни.

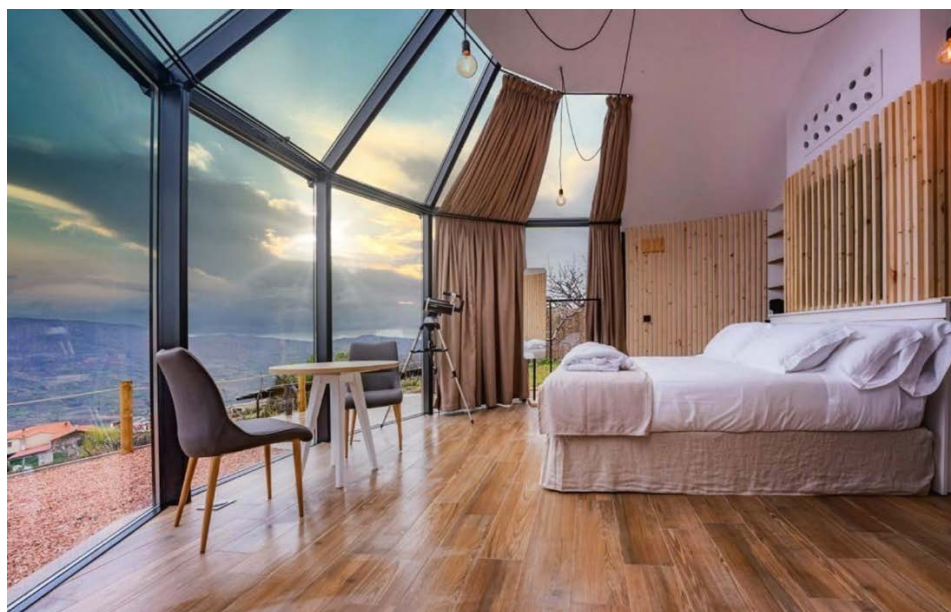
Те също така предлагат местни услуги за пикник, екстремадурски вина, 100% иберийски асортименти и екстремадурски сирена. В El Regajo иновациите присъстват по всяко време, тъй като фактът да се комбинира най-доброто от къмпинга с комфорта на луксозен хотел е напълно новаторска концепция.

Фокусирани върху осигуряването на автентична почивка и пълно отсъствие на своите гости, стаите са изолирани от всякакъв шум и гледки, които могат да генерират минимален стрес.

Друга характеристика на тези места за настаняване е, че разполагат с външно джакузи по всяко време на годината, както и че са изключителен престой за възрастни.

Те също така предлагат местни услуги за пикник, екстремадурски вина, 100% иберийски асортименти и екстремадурски сирена.

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





### 35. Val de Xálima, устойчиво пчеларство.

Val de Xálima е създадена през 1985 г. от пчеларите Хосе Антонио Родригес и Алисия Берио. Нейните съоръжения са разположени в естествена среда и развиват устойчиво пчеларство. Преодолявайки много трудности, те успяват да произвеждат висококачествени натурални продукти, като зачитат околната среда и пчелите.

„Val de Xálima“ е името на долината Sierra de Gata, където работят нейните пчели, в северозападната част на провинция Cáceres, до португалската линия. Планински район с прекрасни пейзажи с голямо растително разнообразие, където изобилстват пиренейски дъб, горска гора и пирен, както и множество ендемични флорални видове.

Температурите в тази област са меки през зимата и не много горещи през лятото. Поради тази причина дейността, която се провежда, се интегрира перфектно с тези места, без замърсяване и изпълнени с голям растителен слой. Долината Xálima създава идеална среда за практикуване на устойчиво пчеларство. Сиера де Гата е богата на незамърсени места и е дом на естествени екосистеми като дъбови горички, гори от калифорния или кестенови горички.

Областта Val de Xálima, с важна екологична стойност, има много уникална култура, тъй като в тази област се говори "A Fala", диалект, който се практикува само в три града в Испания, които съставляват тази долина.

Близостта му до Португалия позволява преместване на пасища от другата страна на La Raia или границата. Също и през лятото до по-хладните райони на Саламанка, за да се получи разнообразие от дъб и космат дъб.

Във Вал де Ксалима се предлага напълно натурален мед, получаван ежедневно от най-добрите пчели в Касерес. Този мед е плод на огромна ежедневна работа, награда за грижите и отдадеността, които полагат за всеки един от кошерите си.

Пчелите, с които правят мед, са на ненадминато място. Съоръженията му са разположени в напълно естествена среда. Намира се в район с голяма екологична стойност.

Кошерите са разпределени на различни места, предварително проучени, в рамките на един и същ район. Това са места с известни разлики помежду си за получаване на различните разновидности на продукти като натурален мед, прашец, пчелно млечице, прополис, бонбони, козметика и др.

Освен това продават и материали за практикуването на пчеларството, като кошери, специални костюми, храна за пчели и др.

Една от големите цели на Val de Xálima е максималното уважение към околната среда и пчелите. Тази компания, посветена на пчеларството, успя да развие още повече продажбата на мед, тъй като създаде широка гама от продукти, започвайки с мед и прашец, които се продават както в традиционни формати, така и в по-уникални, като самата пчелна пита. или в глинени съдове с дегустатор. Те също така са създали интересни производни като мед с бадеми или горчив мед от ягоди. Друга гама от продукти са прополис и пчелно млечице, както и техните производни.

Някои от последните им попълнения в списъка с продукти са натурална козметика, всякакви сапуни, кремове и дори балсами за устни.

Наскоро те откриха нов клон на бизнеса си, обучение на бъдещи пчелари. След тридесет години опит и обучение, те предлагат съвети и материали.

<https://valdexalima.es/>





### 36. Хотел Peña del Alba и ресторант La Era de mi Abuelo: Устойчиво предприемачество в селски район

Хотел Rural "Peña del Alba" се намира на райско място: на север, Сиера де Тормантос, последното подножие на Сиера де Гредос, в Естремадура (Испания). Собствениците му са избрали модел на устойчив селски туризъм с високи стандарти за качество и грижа във всеки детайл.

Съпружеска двойка от Мадрид, уморена от стреса, замърсяването и шума на ежедневието в големия град, решава да предприеме нов проект и се насочва към търсене на нова дестинация в северната част на Естремадура (Испания), където възнамерява да открие райско кътче на няколко километра от различни туристически градове, близко и достъпно за хора, които търсят убежище за спокойствие и почивка, където да се откъснат от градския живот и в същото време да се свържат с природата, наслаждавайки се на настаняване, на което няма какво да завиждат големите хотелски вериги.

След като намират идеалното място за новия си дом в Арройомолинос де ла Вера, те се сдобиват със стара "Ера", където да осъществят желания проект, където от незапомнени времена се сеели и отглеждали зърнени култури, и решават да използват по нов начин съществуващата там постройка. След като извършват адаптацията и реставрацията, те решават да използват голям брой антични мебели в рустикален стил, които са наследили от семейството и приятелите си, и заедно с новопридобитите декорират сградата с изискан вкус и я превръщат в петзвезден селски хотел.

След като имат местоположението и сградата, те решават да се обучават и да навлязат в света на гостоприемството и кетъринга, като откриват и проучват всички рецепти и типични ястия от района и за това са посветени на пътуването и посещението на всяко кътче от Естремадура с цел да познават от първа ръка всяка от съставките и типичните продукти, които по-късно ще бъдат използвани за приготвянето на всяко едно от техните ястия.

Решават да създадат в хотел Peña del Alba ресторант с типична екстремадурска кухня, наречен "La era de mi abuelo", а за приготвянето му наемат един от най-добрите готвачи в региона и така се превръщат в един от най-популярните ресторанти в района.

От гледна точка на местоположението, те са успели да обусловят "гумното" (място, където в миналото се е вършеело зърно), като пространството се е превърнало в идеално място за почивка и наслада на открито сред природата. Собствениците му са създали привлекателно и екологично жилище.

Хотел Rural Peña Del Alba разполага с открит плувен басейн, градина и безплатен Wi-Fi, а Сиера де Гредос е само на 40 километра. Туристическа информация за околността е достъпна на рецепцията, която предлага безкрайни туристически възможности в околните селски райони. Предлагат се и велосипеди под наем, за да разгледате района, а заведението разполага с ресторант.

Но звездата на заведението е неговата кухня. Ресторантът "La Era de mi Abuelo" е заобиколен от малка дъбова гора и топлата му декорация съчетава елементи от традиционен стил като тухлени стени и материали като дърво и глина, с други по-модерни като ярки цветове и ковано желязо орнаменти. Инвестицията в рустикални, но вечни материали е приоритет за собствениците.

Една от причините, които ни накараха да го изберем за казуса е, че въпреки че се намира в планината, винаги са заети всички стаи и голям брой резервации в ресторанта. Говорим за петзвезден селски хотел, който през годините не е правил нищо друго, освен да се подобрява ден след ден и година след година, за да се превърне в референтно място за настаняване за всички туристи в района.

И също така искаме да подчертаем, че друга причина, която ни подтикна да ги изберем, е, че всички продукти, използвани от ресторанта за приготвяне на техните ястия, са продукти от района, от червен пипер от областта la Vera (Ла Вера), меса и сирена, до вина и десерти. В

допълнение, той е хотел, пригоден за хора с намалена подвижност и предлага широка гама от възможности за всички свои гости.

**Възползвайте се максимално от обкръжението.**

Разположен в райско място: на север, Сиера де Тормантос, последното подножие на Гредос; на изток района на Ла Вера; на запад долината Jerte; на юг Националният парк Monfragüe, селският хотел "Peña del Alba" се възползва максимално от околностите си, предлагайки ръководства, карти и съвети как да се насладите на природата, която го заобикаля.

**Използване на суровини и качествени продукти с D.O.P. на Естремадура.**

Имат реномиран ресторант „La era de mi abuelo“, чието меню е съставено от висококачествени суровини от земята, придружено от изключително съчетание с вина от Естремадура с обозначение за произход.

**Иновация в детайли.**

Осъзнавайки всички предимства на солената вода, те бяха пионери във въвеждането на първия басейн със солена вода в общността. Това е по-екологичен вариант, намаляващ използването на химически продукти за поддръжката му и предоставящ на къпещите се по-здравословен вариант.

Селският хотел "Peña del Alba" се грижи за естетическия аспект с много детайли, използвайки селска декорация, но с висок комфорт, за да предложи пълно потапяне в околната среда и да може да се откъсне от шума и суетата на големи градове.

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





### 37. Работилницата на Санциен ("Atelierul Sânzienelor")

В превъзходното село Valea Doftanei, в окръг Прахова, Румъния, място, където се популяризират традициите и се пази автентичният румънски дух, се случват много красиви неща. Едно от тези неща е откриването на магазин, нещо като музей с продажба, където ще намерите само предмети с традиционни характеристики, изработени от сръчните ръце на Лоредана Клинчи.

Лоредана Клинчи от Valea Doftanei е местен производител и популяризатор на румънските традиции в "Atelierul Sânzienelor". Тъкачната машина, плетенето на една кука и иглата за бродирание оживяват в „Работилница Sânzienelor”.

Специализирана в туризма и първоначално с други планове за бъдещето, стъпките на Лоредана към традициите са водени от нейната майка. В резултат на някои семейни събития тя започва да се учи от древните занаяти. Като чирак Лоредана открива голяма страст и постепенно това, което е обикновено хоби, ще се превърне в източник на доходи.

Първата изработена от нея ръчна изработка е портмоне с бродирана шарка, което оказва неочаквано въздействие и така Лоредана привлича първите поръчки.

Много са туристите, които прекрачват прага на мястото и се вълнуват от това, което откриват там, от богатството на ръчно изработени и прецизно подредени неща.

Те са предмети, чрез които Лоредана Клинчи иска да популяризира красивите румънски традиции.

Иновацията на бизнеса се определя от каналите за популяризиране.

Уебсайтът е удобен за ползване и разполага с всички инструменти, които улесняват посетителите при закупуването на изделията, изработени от Лоредана и нейните помощници.

Това е и един от малкото бизнеси, където можете да закупите онлайн румънски традиционни занаятчийски дрехи и аксесоари.

<https://sanzienele.ro/>



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



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



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



### 38. Къща Pelinica (Casa Pelinica)

Вилата е построена в края на 19-ти век и предлага възможност да прекарате моменти на почивка на прекрасно място, в най-чистия традиционен стил.

Къщата се отдава само цяла и е идеална за 4 души или семейство с 2-3 деца. Жилището разполага с 2 стаи, всяка с по две единични легла, санитарен възел и кухня.

Във всяка от стаите са обединени различни категории предмети, за да илюстрират социално-икономическите и културни специфики на собственика и имплицитно на района.

Кухнята е оборудвана със съдове, прибори за хранене, тостер, кафе машина, хладилник и електрическа печка. Местоположението няма интернет връзка или телевизионни мрежи, което е добра възможност да се откажете от джаджите и да се насладите на природата и всичко, което тя може да предложи.

Отоплението се осъществява с електрически конвектори в банята, кухнята и една от стаите, а във втората стая отоплението се осъществява с теракотена печка. Топлата вода в кухнята и банята се осигурява с помощта на електрически проточни нагреватели.

Отвън къщата разполага с барбекю, маса и спираща дъха гледка.

Паркингът се намира на около 300 м от къщата, достъпът с кола до имота не е възможен.

Изживейте традиционния живот на това старо селище Бран, където местоположението предлага уникален образ на селския живот, специфичен за района на Бран-Ручар.

Иновацията се дава от групата, към която е насочен този бизнес, т.е. все повече се усеща присъствието на определен тип туристи и това е туристът, който търси изживявания, а не лукс, не 5-звездни условия и не удобства, характерни за тези места за настаняване. Този тип туристи търсят места с история, с история и които са разположени на места, където можете да се свържете отново с природата и да се отпуснете, просто „слушайте“ тишината и любувайки се на гледката към планината.

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

[https://www.instagram.com/casa\\_pelinica/](https://www.instagram.com/casa_pelinica/)



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



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

### 39. Хамбарът на Айдън

Малкият обект за настаняване е разположен в сърцето на Трансилвания

Поставена в приказна обстановка и заобиколена от чудесата на природата, от който и ъгъл да я погледнете, тя ви очаква, за да ви покаже от прозореца блясъка на езерото, в което плуват всички риби на земята, щедрите и сладострастни форми на хълмовете, които ви карат да ги обикаляте от първия миг светлина до последната искра на слънцето, за да ви покаже как нашите птички и животни живеят в хармония точно пред къщата.

Можете да прекарате времето си на прекрасната тераса, наслаждавайки се на специално кафе, гледайки детската площадка, където децата тичат на воля и в същото време се любоват на красотата на езерото и хълмовете, които заобикалят мястото. За най-малките има специално място, оборудвано с кула с пързалка и люлки, в които могат да се забавляват както си искат.

Любителите на риболова могат да изживеят невероятно преживяване на брега на езерото.

Собствениците искат гостите им да прекарват качествено време сред природата и поради тази причина обектът не предлага телевизор в стаите, но в нашата ферма има много нежни животни, които са свободни и могат да се радват на компанията на децата: понита, зайци, кучета, овце и агнета, кокошки, патици, токачки.

Тук можете да изживеете истински и дълбоки моменти сред природата заедно с животните, които красят нашия двор.

Всяка сутрин петлите оповестяват изгрева на слънцето, конят тича и цвили щастливо за това колко голям е дворът, овцете ви причакват, за да ги нахраните, а кучетата ви защитават и бдят над вас нощ след нощ, като са нащрек за всеки неподходящ шум.

В същото време бизнесът предлага на посетителите възможност сами да инвестират в имота.

<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. Сева Сана (Seva Sana) Ритрийт

Сева Сана се намира на хълма Ардуд Вий, на 20 км от град Сату-Маре, Румъния. Страстта на собственичката към лечебните растения я кара да мечтае за къща за гости с уединение, единствената в страната с концепция, която извежда на преден план здравето и благосъстоянието на туристите. Заедно със съпруга си те откриват първата Фабрика за здраве, в която посетителите могат да отседнат.

Вдъхновена от света на растенията, собственичката Йоана създава приказна къща с 3 просторни и приветливи стаи, кръстени на тях: невен, лавандула и мащерка. Стаите разполагат с просторни тераси и обща баня. Цената на една нощувка е 170 леи, а вътре ви очаква ароматна изненада.

Виорел, съпругът на Йоана, е адвокат по професия, но иска да изостави работата си, за да се посвети изцяло на семейния бизнес. Страстен любител на лова, в много от продуктите на трапезата на борда ще откриете, по желание, месо от дивеч.

При поискване семейство Сева Сана може да ви предложи от местни производители в района мляко, извара, но също така и пресни и натурални ястия от магазина за хранителни стоки в Данчу.

Примери за продукти, които можете да опитате:

- Кремове
- Лечебни чайове и медальони
- Парфюмерия

Местоположението е уединен район, заобиколен от приказните хълмове на Кодр, исторически регион, разположен на териториите на окръзите Сату Маре и Марамуреш.

Това е оазис на спокойствието, където семейството се храни изключително с това, което природата предлага.

В стопанството, което се простира на площ от около 2 хектара, има десетки плодни дръвчета от всякакви сортове, както и лозови резници.

Има семейство, което живее тук постоянно, дори и през студения сезон.

Seva Sana е единственото място в Румъния, където можете да видите как се произвеждат козметични и лекарствени продукти, да посещавате курсове за здраве и уелнес и да опитате 100% органична кухня.

<https://sevasana.ro/>

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







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

## 41. Ферма Кобор

Кобор е идеално място за активна семейна почивка, където можете да научите повече за селскостопанските животни, зеленчуците от нашата органична градина, конете, които са в нашата конюшня, слаклайн, стрелба с лък, пускане на хвърчила, разходки с конска каруца или шейна, посещение на околностите, Кобор е чудесно място да прекарате време със семейството си.

Трансилванските хълмове предлагат едни от най-важните пасища с висока природна стойност, останали в Европа. Село Sobor е идеалното място за опазване на биоразнообразието и управление на пасищата. Със своите букови гори и хълмове, плодородни ливади, Кобор предлага страхотно преживяване. Специфичната орнитология на района е невероятна, ще имате добра възможност да видите голямо разнообразие от видове птици от нашето специално укритие.

Във фермата за биоразнообразие Sobor се поддържат традиционните методи за паша на говеда с тази издръжлива порода. Биоразнообразието на района може да бъде запазено само ако традиционното управление на земите продължи заедно с пашата на едър рогат добитък - считано за най-подходящия начин за поддържане на биоразнообразието на пасищата.

Фермата за биоразнообразие Sobor изпълнява програма за развъждане на местното карпатско овчарско куче. През цялата година във фермата могат да бъдат открити много кученца. Те се отглеждат и предлагат безплатно на собствениците на овце в планината Фъгаш за защита на стадата, като по този начин се предотвратяват причинените загуби.

Във фермата работят местни хора и техните коне за разходките с каруци, така че можете да разговаряте с тях и да чуете историите им и да се потопите още повече в живота на селото. По пътя можете дори да спрете за пикник, където и да намерите хубаво място. Може да се извършват и други дейности, като разходка с конска каруца и къмпинг, обиколка с велосипед или ботаническа обиколка.

По-голямата част от храната в Собог идва от собствената му органична ферма. А зеленчуците са от стари, румънски сортове, с онзи вкус от миналото. Нещо повече, това е едно от малкото места, които предлагат наблюдение на дивата природа и провеждат развъдна програма за местното карпатско овчарско куче.

<https://cobor-farm.ro/>

<https://www.facebook.com/COBOR-ferma-ecologica-organic-farm-1593919307566916/>



Source: <https://cobor-farm.ro/>

#### 42. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ:

##### Съществуващи обучителни материали/съдържание

<i>Търсенето на гастрономически туризъм</i>
<b>Име на материала/съдържанието</b>
1. 2-ро проучване на търсенето на гастрономически туризъм в общността на Мадрид
<b>Линк:</b>
<a href="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">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</a>
<b>Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)</b>
Това проучване, проведено през ноември 2017 г., анализира търсенето на гастрономически туризъм в Испания, като разширява традиционното понятие за „гастрономически турист“, което характеризира хората, които пътуват единствено мотивирани от гастрономията, за да обхванат и поведението и дейностите на пътниците, които избират дестинации с други мотивации, без гастрономията да е основната причина за пътуването им.
<b>Интересни места:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Идентифициране на гастрономическия турист.</li> <li>● Обикновен турист и влияние на гастрономията.</li> <li>● Гастрономически дестинации и позициониране на региони.</li> </ul>
<i>Развитие на селските дестинации и туризъм със зехтин</i>
<b>Име на материала/съдържанието</b>
2. Развитие на селските дестинации на базата на туризъм със зехтин: <b>въздействието на общността на жителите</b>

<p><b>Привързаността и качеството на живот върху тяхната подкрепа за развитието на туризма</b></p>
<p><b>Линк:</b>  <a href="https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624">https://www.mdpi.com/2071-1050/9/9/1624</a></p>
<p><b>Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)</b></p> <p>Жителите са съществена част от туристическите дестинации, което прави по-задълбочено разбирането на нагласите на жителите към развитието на туризма е необходимо, защото благоприятното отношение към тях може да допринесе за успеха на дестинациите. Целта на това проучване е да се разбере до каква степен възприятията на жителите на селските райони за развитието на туризма в техния регион влияят върху намерението им да подкрепят по-нататъшното развитие на туризма. Настоящото изследване се фокусира и върху влиянието на променливите привързаност към общността и възприето качество на живот върху връзката между възприятията на жителите и намеренията им да подкрепят това развитие. Това изследване се концентрира върху случая на развитието на туризма, свързан с маслиновото масло, в районите Сиера де Гата и Лас Хурдес в Естремадура, Испания.</p> <p>Интересни места:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Положителни възприятия на жителите на селските райони за туризма</li> <li>● Структурен модел</li> </ul>
<p><i>Гастрономията като културно наследство и движеща сила за развитието на туризма.</i></p>
<p><b>Име на материала/съдържанието</b></p> <p>3. Гастрономията като двигател на културното наследство и развитието на туризма.  <b>Анализ за Естремадура, Испания.</b></p>
<p><b>Линк:</b></p>

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5385975.pdf>

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и др.)**

Нараства интересът към традиционни храни и типични ястия, които издигат гастрономията до нивото на културно наследство. Развитието на гастрономическия туризъм „започва преди ястието да стигне до масата“. Следователно туристическите предложения трябва да бъдат разработени с рационален и цялостен процес на планиране. Представен е и пълен SWOT анализ, който е много полезен за този първи Наръчник.

Интересни места:

- Връзки между туризма и гастрономията.
- Слаби и силни страни в селския сектор.

*Ресурси за предприемачество в селските райони*

**Име на материала/съдържанието**

4. Ресурси за предприемачество в селските райони на Естремадура

**Линк:**

[https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dossier\\_EmprendimientoRRN\\_Extremadura.pdf](https://www.redruralnacional.es/sites/default/files/documents/Dossier_EmprendimientoRRN_Extremadura.pdf)

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Националната селска мрежа (The National Rural Network) (RRN) е платформа, съставена от администрации (държавни, регионални и местни), социални и икономически агенти, представители на гражданското общество и изследователски организации, свързани със селската среда. Основната му цел е насърчаване на селските райони и развитие. Този документ описва широка мрежа от ресурси за предприемачество в селските райони, които могат да представляват интерес.

Интересни места:

- Идентифициране и разпространение на примери за проекти и добри практики, които могат да послужат като вдъхновение за другите.
- Обмен на предприемачески опит и създаване на мрежи чрез събития и семинари за участие.
- Специфични курсове за обучение и ресурси.

*Креативността, приложена към селски бизнес.*

### **Име на материала/съдържанието**

5. Техники за генериране на идеи. Креативността, приложена в бизнеса.

### **Линк:**

<https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/65>

### **Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Когато стартирате бизнес, свиквате да генерирате нови идеи за решаване на всякакви проблеми, както ваши, така и на вашите клиенти. Това е нещо, което не можете да спрете да правите, въпреки че това не означава, че го правите ефективно и печелившо. Ключът е да управлявате творческия процес.

Има много дефиниции за креативност, но ние ще се придържаме към дефиницията на психолога Франк Бароу: „креативността е склонност към оригиналност и способност да се произвеждат адаптивни и необичайни реакции“.

Тази визия е тясно свързана с шансовете за успех на продуктите или услугите на пазара; Оригиналност, живеем в епоха, в която клиентите търсят нещо ново, за да се почувстват диференцирани и уникални; Адаптиран, тоест, че е проектиран от гледна точка на краен потребител, за да предостави стойностно предложение, което ги насърчава да вземат решение за покупка, което е от полза за тях.

Точките за подпомагане на бизнеса в Екстремадура предлагат този интересен ресурс за началото на предприемаческия процес.



<p>Интересни места:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Членове на творчески екип</li> <li>● Организиране на сесии за генериране на идеи</li> <li>● Други техники</li> </ul>
<p><i>Предприемачество в селските райони</i></p>
<p><b>Име на материала/съдържанието</b></p> <p>6. Програма за предприемачество в селските райони</p>
<p><b>Линк:</b></p> <p><a href="https://emprendedoresrurales.com/programa-formate-aer/materiales-webinars/">https://emprendedoresrurales.com/programa-formate-aer/materiales-webinars/</a></p>
<p><b>Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)</b></p> <p>Програмата „Fórmate AER“ е една от стратегическите линии на действие на Асоциацията на селските предприемачи. Предприемаческите проекти се нуждаят преди всичко от изключително практичен аспект, където други предприемачи, които вече са преминали през същото нещо, предават своите полезни знания.</p>
<p>Интересни места:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Обучение по бизнес организация (Операции, Производство, Човешки ресурси).</li> <li>● Дигитализация и автоматизация на процеси с прости и безплатни инструменти.</li> <li>● Себепознание и лидерство.</li> <li>● Бизнес комуникация и маркетинг.</li> </ul>
<p><i>Предприемаческа дейност в селските райони</i></p>
<p><b>Име на материала/съдържанието</b></p> <p>7. Доклад на GEM за предприемаческата дейност в селските райони</p>

**Линк:**

[https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion\\_gemspain\\_com/\\_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20empresaria%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022&ga=1](https://gemspain-my.sharepoint.com/personal/comunicacion_gemspain_com/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022%2FInforme%20GEM%20Mapfre%20sobre%20la%20actividad%20empresaria%20rural%20en%20Espa%C3%B1a%202021%2D2022%2Epdf&parent=%2Fpersonal%2Fcomunicacion%5Fgem%2Dspain%5Fcom%2FDocuments%2FINFORMES%2FESPECIALES%2F2021%2D2022&ga=1)

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Обсерваторията по предприемачество в Испания ръководи развитието на проекта Global Entrepreneurship Monitor (GEM) у нас. Този проект е международна обсерватория, която от 1999 г. ежегодно анализира предприемаческия феномен в глобален мащаб.

Например, докладът установява, че средната възраст на хората, които възнамеряват да започнат бизнес през следващите месеци в селските райони, е 38 години, а на тези, които управляват собствена дейност, е 43 години в нова дейност и 50 години в консолидирана дейност.

**Интересни места:**

- Ценности, възприятия и предприемачески умения на възрастното население.
- Предприемаческата дейност и нейните характеристики.
- Контекста, в който протича предприемаческият процес.

*Факти и цифри за селския туризъм в Испания*
**Име на материала/съдържанието**

8. Годишен доклад на Обсерваторията за селски туризъм за 2021 г.

**Линк:**

<https://www.escapadarural.com/blog/datos-de-turismo-rural-espana-2021/>

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Този доклад показва данни за селския туризъм в Испания с текуща радиография на търсенето на селски туризъм и неговото развитие. Това е доклад, разработен от Observatorio del Turismo Rural, най-големият изследователски проект за селски туризъм в Испания, който се занимава с две области на изследване: търсенето на селските пътници и предлагането на държавно ниво на селски места за настаняване.

Интересни места:

- Средни разходи за селски туризъм.
- Ролята на жените в селския туризъм
- Най-ценните аспекти в селска дестинация (Гастрономическото богатство се оценява в 45% от отговорите).

*Доклад за селски туризъм 2021 г*

**Име на материала/съдържанието**

9. Доклад за Селски туризъм. Региони Тентудия и Амброз (Естремадура).

**Линк:**

[https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe\\_turismo\\_rural\\_2021.pdf](https://www.turismoextremadura.com/.content/observatorio/2021/EstudiosYMemoriasAnuales/Informe_turismo_rural_2021.pdf)

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Този доклад е част от дейностите по споразумението между Университета на Естремадура и Хунта де Естремадура за Естремадура с Хунта де Естремадура за „Генерирането на туристически знания в Естремадура“.

Проучването на туристическото търсене се извършва чрез включване на отделна информация, предоставена от микроданните.

Проучването на туристическото търсене се извършва чрез включване на отделна информация, предоставена от микроданните на Националния статистически институт и

качествената част от анкети на туристи на улицата, в точките на туристически интерес (Points of Tourist Interest) (PIT).

Предлагането е въз основа на данните, налични в Регистъра на туристическия бизнес в Екстремадура. Винаги, когато е било възможно, текущото положение на някои показатели е било сравнявано с предишното положение през 2018 г., когато е било разработено първото от тези споразумения и разполагаме с данни от тази дата.

Интересни места:

- Присъствие в социалните мрежи
- Дигитализация на компаниите в селския свят
- Значение на туристическото търсене

*Европейска мрежа за развитие на селските райони*

**Име на материала/съдържанието**

10. Тематична група за интелигентни и конкурентоспособни селски бизнеси.

**Линк:**

[https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg\\_rural-businesses\\_final-report\\_0.pdf](https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/tg_rural-businesses_final-report_0.pdf)

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Окончателният доклад на тематичната група REDR относно „Интелигентни и конкурентоспособни селски предприятия“ обобщава основните препоръки и заключения, направени от тази група. Той също така описва контекста, целите, подхода, методите и дейностите на тематичната група.

Интересни места:

- Значението на креативните („дивни“) идеи за жизнеспособни местни предприятия, които могат да отговорят на новите селски предизвикателства.
- Подходи за подпомагане на бизнеса (като подхода на ускорителя), за да помогнат на тези бизнес идеи да се появят и да помогнат на бизнеса да ги реализира.

- Създаване на поддържаща екосистема (включително достъп до широколентови и други услуги), която може да помогне на бизнеса да се установи в селските райони.

*Влияние на COVID върху хотелиерството и мерки за преодоляването му.*

**Име на материала/съдържанието**

11. Хотелиерската индустрия в Арагон и covid 19: икономически въздействия и мерки за нейното възстановяване.

**Линк:**

[https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19\\_Version-final-2.pdf](https://www.camarazaragoza.com/wp-content/uploads/2021/01/HOSTELERiA-EN-ARAGoN-Y-COVID-19_Version-final-2.pdf)

В настоящото проучване се определя количествено спадът на икономическата активност на сектора на хотелиерството в Арагон през 2020 г. секторът на хотелиерството и ресторантьорството в Арагон (Испания) в резултат на COVID 19. Тази оценка се основава на данни, налични в публични статистически източници, които ни позволяват да анализираме икономическото въздействие на пандемията, и взема за отправна точка конкретната оценка за това как се е променила заетостта в този сектор. Необходимо е да се направи оценка, тъй като представителността на обичайните данни за пазара на труда е била нарушена от широкото използване на ERTES (планове за приспособяване на заетостта), подкрепата за самостоятелно заетите лица и намаляването на работната сила.

**Интересни места:**

- Мерки, които могат да представляват интерес за всеки бизнес, свързан с гастрономическия туризъм.
- Реакционен капацитет на сектора.

*Идеи за малък бизнес*

**Име на материала/съдържанието**

12. 60 идеи за малък бизнес за всеки, който иска да управлява собствен бизнес.

**Линк:**

<https://blog.hubspot.com/sales/small-business-ideas>

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н.)**

Това проучване, проведено през ноември 2017 г., анализира търсенето на гастрономически туризъм в Испания, като разширява традиционното понятие за „гастрономически турист“, което характеризира хората, които пътуват единствено мотивирани от гастрономията, за да обхване и поведението и дейностите на пътниците, които избират дестинации с други мотивации, без гастрономията да е основната причина за пътуването им.

**Интересни места:**

- Идентифициране на гастрономическия турист.
- Обикновеният турист и влиянието на гастрономията.
- Гастрономически дестинации и позициониране на регионите

*Комплект за стартиране на бизнес*

**Име на материала/съдържанието**

13. 9 безплатни шаблона, които ще ви помогнат да превърнете идеята си в бизнес

**Линк:**

[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](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)

**Акценти (кои теми/части са полезни? напр. структура, определени теми и т.н. )**

Понякога е важно да се оборудвате с инструменти за развитието на вашата бизнес идея. Консултантската фирма Hubspot предлага безплатни усъвършенствани инструменти за проектиране и разработване на първите документи на нашия бъдещ бизнес.

Интересни места:

- Шаблон за анализ на петте сили на Портьрс
- Шаблон за презентация
- Контролен списък на технологичния пакет
- Шаблон на маркетингов план
- Шаблони за презентация на ниво лектор