

ANKETNI VPRAŠALNIK ZA UDELEŽENCE DELAVNICE – PRODAJNE POTI NA PODEŽELJU

1 Označite vaš status.

6 - 40 %	Kmet, ponudnik pridelkov, izdelkov oz. storitev
5 - 33 %	Kmet, bodoči ponudnik
1 - 7 %	Podjetnik, ponudnik izdelkov in storitev
1 - 7 %	Predstavniki lokalne skupnosti, turistične organizacije
2 - 13 %	Drugo: etnološka zbirka, vinogradniško društvo Sv. Ana

2 Kaj po vašem mnenju kupca najbolj prepriča za nakup pridelka, izdelka ali storitve na kmetiji? Razvrstite odgovor po vrstnem redu od 1 do 6.

3	Primerna cena
1	Kakovost pridelka, izdelka ali storitve
2	Okus, videz
4	Dobra reklama
5	Blagovna znamka
6	Drugo:

3 Kdo so najpogostejši kupci ali uporabniki storitev na vaši kmetiji (v podjetju ali turistični dejavnosti)? Označite samo en odgovor.

2 - 13 %	Posamezniki, družine iz regije
3 - 20 %	Posamezniki, družine iz celotne Slovenije
8 - 54 %	Organizirane skupine
/	Tujci
2 - 13 %	Naključni, tranzitni obiskovalci
	Drugo:

4 Katere so glavne ovire za razvoj in uveljavljanje prodaje na kmetijah v vaši regiji? Označite največ tri odgovore.

27 %	Nestabilne razmere na področju kmetijstva
15 %	Pomanjkanje znanja in motivacije ponudnikov
18 %	Nizko povpraševanje po izdelkih in storitvah
30 %	Pomanjkanje sredstev za usposobitev objektov
10 %	Struktura kmetij (ni kaj prodajati)
	Drugo:

5 Kje so po vašem mnenju razvojne priložnosti območja LAS? Razvrstite odgovore po pomembnosti od 1 do 6.

2	Razvoj kmetijstva (specializacije)
1	Razvoj kmetijstva v povezavi z dopolnilnimi dejavnostmi
3	Razvoj turizma
5	Razvoj industrije
4	Razvoj podjetništva
6	Ni pravih priložnosti
	Drugo:

6 Katere oblike turizma bi bilo primerno razvijati v regiji? Razporedite odgovore od 1 do 5.

1	Turizem na podeželju, na kmetijah
2	Izletniški turizem
4	Urbani turizem
3	Ekoturizem
/	Drugo:

7 Na kaj ste v domačem kraju ali bližnji okolici najbolj ponosni. Označite največ tri odgovore.

24 %	Narava, mir, naravni spomeniki, urejenost naselja
34 %	Kulturne znamenitosti (etnološka dediščina, cerkve,...)
20 %	Organiziranost prebivalcev, društva, prireditve,...
11 %	Javna infrastruktura (šole, igrišča, ceste,...)
11 %	Turistični objekti, prenočišča, gostilne, turistične poti,...
/	Drugo:

8 Kateri izstopajoči problemi vas v kraju ali v okolici najbolj motijo? Označite največ tri odgovore.

10 %	Problemi povezani s prometom (neurejenost cest,...)
17,5 %	Neurejena komunalna opremljenost (kanalizacija,...)
30 %	Odnos do okolja, divja odlagališča,...
7,5 %	Neurejenost naselij, stihijska gradnja
25 %	Zaraščanje pokrajine, opuščanje kmetijske dejavnosti,...
10 %	Zaostajanje v gospodarskem razvoju,...
	Drugo:

Društvo za razvoj podeželja »LAS – OVTAR Slovenskih goric«

VPRAŠALNIK – PRODAJNE POTI NA PODEŽELJU

SWOT ANALIZA

1. Navedite prednosti in slabosti neposredne prodaje na podeželju – NAJPOGOSTEJŠI ODGOVORI

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - direktni kontakt s kupci; - pridobivanje povratnih informacij o kakovosti; - takojšnje plačilo; - nižji stroški prodaje, prihranek časa,... - potrošnik se seznanja s turistično ponudbo na podeželju; - možnost zagotavljanja višje kakovosti; - možnost predstavitve pridelave in predelave na kmetiji; - dobra priložnost za reklamo ponudbe na kmetiji in podeželju; 	<ul style="list-style-type: none"> - slab dostop do kmetije; - slabe označbe cest; - omejene količine pridelkov in proizvodov; - težave pri zagotavljanju kakovosti; - nerazumevanje sosedov; - premalo kupcev; - zahtevna ureditev kmetije, draga vlaganja v opremo in prostore; - vpliv na okolje (sosedje,...); - nepovezanost ponudnikov; - draga reklama; - premalo ponudbe; - več dela za člane kmetije;

2. Navedite priložnosti in nevarnosti za dejavnost, s katero se ukvarjate ali se želite ukvarjati – NAJPOGOSTEJŠI ODGOVORI

DEJAVNOST: predelava sadja, sadjarstvo, vinotoč, ogledi stare dediščine in etnološke zbirke, vinogradniško društvo Sv. Ana, čebelarstvo, vrtnarstvo, prodaja vina in breskev, peka kruha, peka kruha in peciva, ponudba prigrizkov – narezkov, prodaja sveže zelenjave, peka peciva in potic, osebno dopolnilno delo, vinogradništvo in vinarstvo, predelava sadja

PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI, OVIRE
<ul style="list-style-type: none"> - oživljanje kulturne dediščine; - dodatni zaslužek z dopolnilnim delom; - spoznavanje kupcev in njihovih navad; - promocija kraja in regije; - razvoj drugih dejavnosti v regiji; - prodaja na drugih lokacijah, ne zgolj na domu; - razvoj kmetijstva v kraju; 	<ul style="list-style-type: none"> - pomanjkanje kadrov; - zahtevne investicije, izgradnja hladilnic in drugih objektov; - zakonske ovire; - premajhna prepoznavnost; - pomanjkljiva infrastruktura (ceste,...); - strogi predpisi za izvajanje in registracijo dejavnosti (inšpekcije,...); - neorganiziranost in nepovezanost ponudnikov; - neizenačena kakovost ponudbe; - pomanjkanje finančnih sredstev za uvajanje dopolnilnih dejavnosti.