

Ankieta Potrzeb i Gotowości: "Moje miejsce na Lubuskim Szlaku"

Szanowni Państwo, szkolenie, na które się zapisujecie, nie jest teoretycznym wykładem – to warsztat budowania realnego biznesu turystycznego. Prosimy o szczerą odpowiedź, które pozwolą nam dostosować poziom i tematykę spotkania do Waszych potrzeb.

Część I: Profil Działalności

1. Jaki jest główny profil Państwa działalności? (np. rolnictwo, przetwórstwo, agroturystyka, edukacja/warsztaty).
2. Czy posiadają Państwo infrastrukturę gotową do przyjęcia grup (np. sala warsztatowa, wiata, ogród z zapleczem)? Proszę krótko opisać.
.....
3. Ile osób maksymalnie są Państwo w stanie ugościć jednorazowo w komfortowych warunkach?
4. Czy Państwa obiekt jest dostosowany do wymogów sanitarnych (HACCP/sanepid) w zakresie serwowania żywności lub degustacji? TAK/NIE/NIE DOTYCZY

Część II: Doświadczenie i Wiedza

5. Czy mieli Państwo wcześniej styczność z grupami zorganizowanymi (wycieczki, grupy szkolne, integracje)? (Tak/Nie – jeśli tak, jak często?).
.....
6. Co jest Państwa „produktem popisowym” lub unikalną umiejętnością, którą chcieliby Państwo zaprezentować turystom?
7. Czy słyszeli Państwo o istniejących szlakach kulinarnych w Polsce lub za granicą? Jeśli tak, które z nich uważają Państwo za wzór?
8. Jak oceniają Państwo swoją wiedzę na temat marketingu produktów lokalnych w skali 1–5?

Część III: Motywacja i Wizja

9. Dlaczego chcą Państwo stworzyć własną ścieżkę kulinarną/warsztatową właśnie teraz?
10. Co jest dla Państwa największą motywacją: zysk finansowy, promocja regionu, pasja do dzielenia się wiedzą, czy chęć poznania nowych ludzi (podkreśl właściwe – może być więcej niż jedna odpowiedź)?
11. Gdzie widzą Państwo swoje gospodarstwo/firmę za 3 lata w kontekście turystyki kulinarniej?

12. Czego obawiają się Państwo najbardziej w kontekście otwarcia się na turystów (np. brak czasu, biurokracja, logistyka)?

Część IV: Gotowość do Współpracy

13. Szlak to sieć naczyń połączonych. Czy są Państwo gotowi polecać „konkurencję” z sąsiedztwa w zamian za to samo?
14. Ile czasu tygodniowo są Państwo w stanie realnie poświęcić na obsługę ruchu turystycznego i działania promocyjne?
15. Czy posiadają Państwo aktywne media społecznościowe (Facebook, Instagram) dla swojego biznesu?

Część V: Oczekiwania względem szkolenia

16. Jaki konkretny problem techniczny chcieliby Państwo rozwiązać podczas naszego szkolenia?
17. Czy potrzebują Państwo wsparcia w zakresie układania scenariusza wizyty/warsztatu dla grupy?
18. Czy interesuje Państwa aspekt prawny i podatkowy prowadzenia zagrody edukacyjnej/szlaku kulinarnego?
19. Jakiego typu materiałów szkoleniowych oczekują Państwo najbardziej (gotowe check-listy, wzory umów, inspiracje wizualne)?
20. Gdyby szkolenie miało zakończyć się jednym konkretnym efektem dla Państwa, co by to było?