|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **مشخصات:** |  |  |
| **نام و نام خانوادگی: مجید نیک نژاد** | **کدملی:0056845928** | **شماره تماس:09113210976** |
| **نام شهر: مازندران-آمل** |  |  |
| **اسامی اعضا تیم : خانم زهرا ثقفیان** | | |
| * **عنوان ایده:** Majid organic Farm ( مزرعه تولید محصولات سالم GAP با تاکید بر کشت محصولات خاص ، کسب آرامش ، با هدف جذب گردشگر در Agritourism) | | |
| * **1- مشتری:**   خارج از ایران :   * مشتریان خارج از کشور ( ژاپنی- کره ای – مالزی- چینی- اندونزی... ) * مشتریان ایرانی خارج از کشور * آژانسهای مسافرتی برای توریسم خارجی * علاقمندان به اگروتوریسم و مزارع ارگانیک از طریق عضویت در انجمن های خارجی مانند Aigamo در ژاپن ، organic farm در اروپا، ACRES USA....... * موسسات آموزش زبان فارسی خارج از کشور   اتباع خارجی مقیم ایران :   * کارکنان سفارت خانه ها و شرکت های خارجی مقیم در ایران   مشتریان ایرانی:   * علاقمندان به مصرف محصولات سالم و ارگانیک و خرید مستقیم از تولید کنندهDirect selling * علاقمندان به طبیعت و بوم گردی ،روستا گردی ، صحرا گردی، صخره نوردی، کوه پیمایی ،.... * دانشگاهها ، اساتید و دانشجویان حوزه کشاورزی و گردشگری و صنعت توریسم * کشاورزان علاقمند به تولید محصول سالم و ارگانیک * آژانسهای مسافرتی برای تور داخلی * انجمن های غیر دولتی (NGO) در قالب معرفی کارآموز * سازمانهای کشوری مانند بازنشتگان در قالب تورهای کم هزینه و راحت * فروشگاه های محصولات سالم و ارگانیک * سازمانها و نهادهای دولتی و بانکهای خصوصی و دولتی برای کارکنان و مشتریان خاص خودشان * مدارس در قالب بازدید باغ گیاهشناسی و طبیعت شناسی * علاقمندان به کسب نمایندگی و برند مجموعه در سایر استانهای کشور * علاقمندان به کسب نمایندگی در سایر کشورها * علاقمندان به برگزاری جشنها و مراسم سنتی و آئینی ( مراسم جشن عروسی و کلیپ عروسی ....) * شرکتهای تبلیغاتی * شرکتهای بیمه و سرمایه گذاری * علاقمندان به آفرود * **2- محصول/خدمت:** * ارزش پیشنهادی برای مشتریا ن خارجی بیرون از کشور ایران : * - آشنایی با تاریخ و آداب و فرهنگ و سنن هر منطقه از کشور ایران با توجه به شعب متعدد مجموعه در سراسر کشور * - آشنایی با طبیعت و صنایع دستی هر منطقه از کشور بر حسب انتخاب با توجه به تنوع آب و هوایی کشور * - تنوع بالا امکانات تفریحی با توجه به شرایط آب و هوایی کشور و حق انتخاب با توجه به شعب این مجموعه در تمامی استانها * - امنیت و دارا بودن یک برند قابل اعتماد برای مسافرت یک گردشگر به یک کشور خارجی * -دارا بودن گواهی لازم از سوی انجمن های اگرو توریسم در مجامع بین المللی( برند اعتماد ) * - امکان برنامه ریزی برای تورهای ویژه با استفاده از برنامه های APP و سایت و کارشناس گردشگری مسلط به زبان گردشگر هدف * ارزش پیشنهادی ویژه برای مشتریان خارجی مقیم ایران :   -جذب گردشگر خارجی با نگاه کشت محصولات خاص و مورد نیاز با توجه به پتانسیل هر منطقه و و هم زمانی چهار فصل کشور  -امکان مشارکت در روند تولید محصولات مورد نیاز با استفاده مزرعه اجاره ای با همکاری مجموعه   * ارزش پیشنهادی برای مشتریان ایرانی : * - لذت اگروتوریسم در مقیاس و تنوع مثال زدنی * - تنوع بسیار بالای لیست غذایی همراه با محیطی مفرح و شاد و امکان پخت توسط مشتری * - بوم گردی با توجه تنوع بالای در هر استان به انتخاب گردشگر * - آشنایی با تغذیه سالم و امکان استفاده از این محصولات در مجموعه * - آشنا شدن با فرهنگ و سنن و غذای های سایر کشورها در قالب کارگاه ( شب نشینی) در طول اقامت * - هزینه پایین در مقایسه با خدمات ارائه شده   - آموزش تکنیک نحوه تولید محصول سالم به بهره برداران  - امکان خرید محصولات از فروشگاه مجموعه با قیمت مناسب  - هدفمند نمودن گردشگری جهت بازدید از ظرفیت های کشاورزی و طبیعت و فرهنگ بومی و محلی مناطق مختلف کشور  - اعتماد سازی برای مشتریان گردشگر در قالب ایجاد مجموعه ای با امکانات رفاهی و تفریحی از قبل شناخته شده با استفاده از برنامه های راهنمای گردشگر ( APP )   * - امکان کسب تخفیف ویژه بر حسب تعداد مراجعه و معرفی مجموعه به سایر دوستان ( اولین مسافر )   -ایجاد بستر رشد و خلاقیت ذهنی برای بچه ها و امکان قبول به صورت مهد کودک برای آسایش بیشتر والدین در تورهای گردشگری  - برگزاری کارگاه آموزش و کسب مهارت لازم برای مهمانها به منظور تولید صیفی و سبزیجات در منزل با استفاده از تکنیک Roof garden و یا کشت عمودی در تراس و یا آشپزخانه  - آگاهی از روند تولید و در صورت علاقمند بودن مشارکت در تولید ، به عنوان مثال مشتری با کسب مهارت در پیوند هندوانه بر روی پایه کدو ، می تواند از میوه تولید شده به دست خودشان برداشت نمایند.  - آشنایی با خواص و ارزش غذایی گیاهان سایر کشورها و نحوه پخت آنها در مجموعه  - امکان کار پاره وقت در مجموعه و کسب درآمد به عنوان مثال مشارکت در عملیات کاشت- داشت- برداشت و کسب مزد به صورت ساعت کار در مزرعه  - کسب مهارت در مدیریت انرژی مصرفی با توجه به هدف مجموعه در کاهش حداقل ورود نهاده از بیرون  - امکان اجاره کرتی مزرعه مجموعه در قالب پرورش یک دوره زراعی و همکاری پرسنل در روند تولید با مهمانها  - امکان اقامت کوتاه مدت در روستا و آشنایی با فرهنگ روستا در منزل کشاورزان عضو مجموعه  - مجموعه با فراهم نمودن خودرو این امکان را مهیا می نماید تا مهمانها در طول اقامت در مجموعه از نقاط مختلف باستانی- تاریخی – مذهبی- طبیعی در قالب تور یک روزه بازید نمایند.  - امکان برگزاری جشنها با هزینه کم با استفاده از امکانات سنتی مجموعه و روستا های هدف گردشگری  -امکان اجاره اتومبیل با مدت و زمان معین  در بحث مزیت رقابتی:  - با توجه به نیاز دانش و مهارت بالا و قیمت تمام شده پایین در این مجموعه ، این ایده از مزیت نسبی بالایی برخوردار می باشد.  - جذب گردشگر خارجی در مناطق فاقد آثار و ابنیه تاریخی  - ایجاد قطب جدید گردشگری در حوزه کشاورزی  - ایجاد شغل در مناطق روستایی در قالب تشکیل تعاونی گردشگری  - امکان عملیاتی شدن این ایده با هزینه اولیه پایین از طریق کار مشارکتی با کشاورزان هر منطقه  - بومی بودن و وجود بستر زیر ساخت برای اجرای این ایده در تمام نقاط کشور با هر نوع شرایط آب و هوایی  - بی رقیب بودن تورهای Agritourism در کشور در مقایسه با سایر کشورها  - پویایی مجموعه با توجه به سهام دار بودن روستائیان هدف و کارکنان مجموعه  - امنیت بیشتر با بیمه مسافر  - لینک نمایندگیهای مجموعه در سراسر کشور به منظور کاهش هزینه با روش هم افزایی و افزایش بهروری  **3- کانال توزیع:**   * سایت مجموعه www.majidorganic.ir * تلفن و فکس مجموعه * شبکه مجازی ( تلگرام- واتساپ- ....) * انجمن های غیر دولتی (NGO) * آژانس های مسافرتی * معرفی مشتری * سفارت خانه های داخل و خارج کشور * فروشگاه های تولید محصول سالم و ارگانیک در سراسر کشور * صاحبان آتلیه و مجریان برگزاری جشنها و تشریفات با محوریت گردشگری   4**- ارتباط با مشتری:**   * ایجاد یک ارتباط دوستانه بین مهمانهای مجموعه * نگاه یک دوست به مهمانها و نه فقط مشتری * ایجاد آرامش برای خانواده با نگاه پشتیبانی مجموعه * نگاه ویژه به حفظ ارزشها و آداب و اعتقادات مشتریان و ایجاد بستر همفکری بین مشتریان * ایجاد حس ارزشمند بودن و مهم بودن به مشتریان با نگاه مشتری مداری * ایجاد حس مشاور و سهیم بودن در روند فعالیت مجموعه برای مشتریان * امکان درآمد با کار پاره وقت در مجموعه و امکان کم شدن هزینه مسافرت * ایجاد کانال مجازی برای تبادل نظر مشتریان و آشنایی بیشتر با نقاط ضعف و قوت مجموعه با نگاه سازنده * ایجاد محیطی مفرح و شاد برای برگزاری یک جشن به یاد ماندنی و خاطره انگیز   **5- منابع کلیدی:**  منابع انسانی :   * کارشناس گردشگری مسلط به زبان خارجی و آشنا به نقاط تاریخی و نقاط جذاب و آشنا به تکنیک بوم گردی * کارشناس روابط عمومی * کارشناس زراعت با تخصص کشت هر منطقه * مشاور تغذیه و بهداشت عمومی ... * آشپز ماهر با تجربه پخت غذاهای ملل مختلف * نیروهای متخصص موضوعی ثابت در مجموعه( نگهبان- کارگر فضای سبز- مهماندار-.....) * نیروهای متخصص موضوعی پاره وقت در مجموعه (حسابدار- بافنده- سفالگر-......)   منابع غیر انسانی و مالی :   * اسکان با سبک منطبق با شرایط بومی و محیطی هر منطقه ( به تعداد 20 سوئیت) * کلینیک سلامت و مشاوره برای تغذیه سالم * کارگاه آموزش چند منظوره ( آموزش پرورش صیفی و سبزیجات – آموزش آشپزی ایرانی و آسیا جنوب شرقی- آموزش نحوه استفاده از برنامه های راهنمای گردشگری- .....) * مزرعه بازی و پارک علم و فناوری برای آموزش کودکان * 3 عدد خودرو با ظرفیت 60 نفر برای گردشگری یک روزه * رستوران با امکان پخت توسط مشتری با مواد اولیه تولیدی در مجموعه ( 500 مترمربع) * فروشگاه چند منظوره مجموعه ( 200 مترمربع ) * مکان استراحت پرسنل غیر بومی و ....( 100 مربع ) * مزرعه تولید صیفی و سبزیجات با نگاه تولید محصول سالم و ارگانیک ( 2000 مترمربع) * مزرعه کشت گیاهان دارویی (2000 مترمربع ) * مزرعه پرورش گل و گیاه و تکثیر نهال ( 500 مترمربع) * مزرعه پرورش ماکیان ( 1000 مترمربع هوای آزاد ) * مزرعه پرورش ماهی (1000 مترمربع سردآبی و گرم آبی ) * مزرعه پرورش گاو و گوسفند ( 1000 مترمربع ) * استخر ذخیره سازی آب چند منظوره برای استفاده در سیستم آبیاری قطره ای ( 300 متربع) * مکان تهیه کمپوست هوازی و بی هوازی برای بستر کشت گیاهان مجموعه ( 300 مترمربع) * پنل خورشیدی برای تولید برق مجموعه تا حد امکان ( 300 مترمربع ) * مکان تصفیه آب و برگشت برای آبیاری گیاهان ( 200 مترمربع) * نصب چاه بیوگاز برای تامین انرژی ، تا حد امکان ( 200 مترمربع) * پارک آبی با توجه به شرایط هر منطقه * استفاده از امکانات طبیعی هر منطقه ( قو سیبری در مازندارن- نیلوفر آبی در گیلان- سنگ شناور در اردبیل- کارگاه پنیر لیقوان در تبریز- کارگاه سفالگری در همدان – دار قالی وکارگاه گلابگیری در کاشان- دره ستاره ها در قشم –چشمه گل افشان در چابهار – کویر لوت - .... ...... * منازل روستایی منطبق با هر منطقه از کشور با نگاه گردشگری * باغ سنگی و باغ درختان خشک با نورپردازی منحصر به فرد * چند خودرو سبک به منظور اجاره   **6- فعالیت‌های کلیدی:**   * کسب مجوز از سازمان ایرانگردی و جهانگردی * طراحی سایت و کانال های مجازی * کسب مجوز از نهاد های امنیتی و انتظامی * کسب مجوز از سازمان IFOAM – GAP- و انجمن ارگانیک و سازمان استاندارد * عقد قرار داد با شرکت های بازرسی مانند بیوسان گواه به منظور برند سازی * ثبت برند شرکت و مجموعه * عضویت در انجمن های Aigamo در ژاپن ، organic farm در اروپا، ACRES USA....... * کسب مجوز های ساخت از شهرداری و نظام مهندسی و میراث فرهنگی در هر منطقه از کشور * عضویت در پارک و علم و فناوری با شرکت دانش بنیان با بهره مندی از معافیت های آن * عضویت در کارگروه توسعه روستایی استانداری در هر استان با نگاه حمایتی و کارآفرینی در بخش روستایی * تبلیغات محیطی * تهیه بانک اطلاعاتی و نقشه جامع و جدول کانت برای برنامه ریزی پروژه * طراحی سامانه مخابراتی برای بهرمندی مجموعه از اینترنت پرسرعت و خدمات بانکی * تهیه تیزر تبلیغاتی برای طرح رایگان در صدا و سیما * عقد قرار داد با آژانسهای مسافرتی داخل و خارج از کشور   **7- شرکای کلیدی:**   * سرمایه گذاران حوزه اگروتوریسم کشاورزی در داخل و به خصوص خارج از کشور * مالکین بزرگ مزارع کشاورزی * شرکتهای بزرگ کشت و صنعت ( خصوصی – دولتی ) * آزانسهای مسافرتی و NGO * روستائیان قطب گردشگری هر منطقه از کشور * شرکتهای مادر تخصصی در وزارت کشاورزی   8- برآورد هزینه‌ها:  هزینه های ثابت:   * هزینه کسب مجوز و امتیازها و برند * هزینه ساخت و تجهیز * هزینه آموزش کارکنان * هزینه آماده سازی بستر تولید محصولات * هزینه امکانات تفریحی * ...........   هزینه های جاری:   * حقوق و دستمزد * انرژی * نهادهای تولید * هزینه تعمیر و نگهداری * مشاوران ، واحدR&D * شرکت در همایش و کنفراس علمی و تخصصی داخل و خارج از کشور .... * هزینه بازرسی * ...........   **9- برآورد درآمدها:**  جریان درآمد مستقیم :   * کسب درآمد از اقامت و اسکان مشتریان * خرید از فروشگاه چند منظور مجموعه * رستوران و سنت سرای مجموعه * امکانات تفریحی مجموعه ( استخر- شهر بازی- بدن سازی-باغ گیاهشناسی ......) * تورهای یک روزه * اقامت در منزل روستائیان * کلاس و کارگاه آموزشی * محصولات تولیدی، دامی- زراعی – باغی مجموعه با برند سالم و ارگانیک .......   جریان درآمد غیر مستقیم :   * تبلیغات محیطی شرکتهای بزرگ در مجموعه * اعطای امتیاز LICENCE * فروش دانش فنی * کاهش هزینه تولید به روش کار رایگان در قبال آموزش رایگان ....... | | |
| **مدیریت ریسک:**   * مهمترین ریسک کسب و کار در Agritourism از دست دادن اعتماد مشتریان می باشد   راه های مقابله :   * ارائه فرم نظر سنجی از کیفیت و کمیت خدمات ارائه شده برای مشتریان * حساسیت بالا در انتخاب اعضای مجموعه ( روستائیان منتخب برای اقامت شب - کارکنان و ..... ) * حساسیت بالا در انتخاب پرسنل و کادر که مستقیم با مهمانان در ارتباط هستند ( مهماندار- راننده- مسئول نظافت- مسئول پذیرایی در رستوران- فروشنده در فروشگاه......) * هماهنگی با نیروهای امنیتی و اطلاعاتی * آزمایشات دوره ای برای پرسنل( سلامت روحی ، روانی و بهداشتی ) * شرکت در کارگاه آموزشی مرتبط با هدف ، جهت افزایش کیفیت خدمات * استفاده از نیروی های متخصص در زمینه های گوناگون از طریق عضویت در کارگروه مشورتی * کسب استاندارد در هر فعالیت و بازدید دوره ای برای ارتقاء کیفیتISO) ) * استفاده از تجارب همکاران در سایر کشورها با عضویت در انجمن های اگرو توریسم | | |
| **ضمائم و سایر مستندات (در صورت وجود) از قبیل:**   * با احترام توضیحات تکمیلی * در سایت مجید ارگانیک به آدرس ….. * کانال فروشگاه …… * عضویت در پارک و علم وفناوری در واحد فناور آمل با شرکت زیست پویش سبز گستران کاسپین * پیوست مدارک شرکت- عضویت در پارک وعلم وفناوری مازندارن- نفر اول استارت آپ گردشگری مازندارن – نفر اول استارت آپ طبری- نفر اول استارت آپ توسعه روستایی \_ مدارک تحصیلی و ...... تقدیم حضور می گردد. | | |