

## AGROTOURISMUS / DIREKTVERMARKTUNG

### ETWAS FÜR MICH?

Familien, die im Agrotourismus oder in der Direktvermarktung aktiv sind, werden häufig in den Medien porträtiert und von der Politik als innovativ bezeichnet.

Wenn Sie sich mit dem Gedanken beschäftigen, ebenfalls in einen dieser Betriebszweige einzusteigen, empfehlen wir Ihnen, sich kurz Zeit für die folgenden Fragen zu nehmen:

Persönliche Voraussetzungen	trifft eher zu	trifft eher nicht zu
Ich mag Menschen und den Kontakt mit ihnen.		
Ich weiss was ich kann und was ich nicht kann.		
Hindernisse erkenne ich als Hürde und nicht als Wand.		
Ich kann mich in mindestens einer Fremdsprache verständigen.		
Fragen von Gästen oder Kunden sind für mich und mein Geschäft eine Bereicherung und kein notwendiges Übel.		
Fremde Dinge und Geschichten interessieren mich.		
Ich habe meine Zeitbuchhaltung im Griff. Ich weiss wann Zeit zum Arbeiten und wann Zeit zum Abschalten ist.		
Ich sehe mich mehr als Verkäufer meiner Produkte / Dienstleistungen und nicht nur als Lieferant/Produzent.		
Auf mich ist Verlass.		
Ich habe noch zeitliche Freiräume oder kann sie mir schaffen.		
Ich habe meine Termine im Griff.		
Ich bin freundlich aber bestimmt.		
Ich kann mir realistische Ziele setzen und diese auch erreichen.		
Ich laufe als Zugpferd vor dem Wagen und nicht als Fohlen neben der Mutter.		
Lorbeeren sind bequem, ich ruhe mich aber nicht darauf aus.		
Ich kann mit Niederlagen umgehen.		

<b>Partnerschaftliche Voraussetzungen</b>	<b>trifft eher zu</b>	<b>trifft eher nicht zu</b>
Die meisten unter persönliche Voraussetzungen aufgeführten Punkte gelten auch für meinen Partner/meine Partnerin.		
Ich betrachte den Betrieb als Gemeinschaftsunternehmen.		
Wir teilen Aufgaben auf, können uns aber gegenseitig vertreten.		
Gespräche sind bei uns nicht die Ausnahme sondern die Regel.		

<b>Betriebliche Voraussetzungen</b>	<b>trifft eher zu</b>	<b>trifft eher nicht zu</b>
Das Erscheinungsbild unseres Betriebes ist sauber, der Besen ist mein Freund.		
Die Umgebung ist gepflegt und ich habe Freude daran.		
Der Betrieb verfügt über eine Betriebshaftpflichtversicherung.		
Gefährliche Stellen auf dem Betrieb sind gesichert.		
Ich kenne die gesetzlichen Grundlagen und bilde mich regelmässig weiter.		

<b>Produkte</b>	<b>trifft eher zu</b>	<b>trifft eher nicht zu</b>
Je einzigartiger mein Produkt ist, desto besser.		
Preiskalkulation ist kein Fremdwort für mich.		
Meine Produkte sind nie billig sondern immer preiswert.		
Ich weiss, welche Angebote meine Mitbewerber anbieten und zu welchem Preis.		
Ich bin stolz auf meine Produkte.		
Ich betrachte Kritik an meinen Produkten nicht als eine Beleidigung, sondern als eine Chance zum besser werden.		
Je einzigartiger mein Produkt ist, desto besser.		

Treffen die meisten Aussagen auf Sie zu? Gut! Dann besitzen Sie wichtige Voraussetzungen um im Agrotourismus oder in der Direktvermarktung erfolgreich zu sein!

Wir unterstützen Sie in jedem Fall mit persönlicher Beratung und Weiterbildungskursen zu diesen und vielen weiteren Themen in Ihrer Nähe:

INFORAMA Emmental, 3552 Bärau, Tel. 031 636 42 60  
 INFORAMA Berner Oberland, 3702 Hondrich, Tel. 031 636 04 00  
 INFORAMA Rütli, 3052 Zollikofen, Tel. 031 636 41 00  
 INFORAMA Seeland, 3232 Ins, Tel. 031 636 24 00  
 INFORAMA Waldhof, 4900 Langenthal, Tel. 031 636 42 40