



POMORSKI OŚRODEK
DORADZTWA ROLNICZEGO
W LUBANIU

Gospodarstwa opiekuńcze jako przykład działalności pozarolniczej, rozwoju zawodowego, przedsiębiorczości i marketingu

21 X 2021

Jarosław Bień

doradca biznesowy, wykładowca akademicki



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej

"Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich" Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Operacja opracowana przez Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Lubaniu

Czy jest potrzeba?

- Innowacyjna odpowiedź na **trendy demograficzne** obserwowane w naszym kraju.
- **Wydłużanie się życia mieszkańców Polski i związane z tym starzenie się społeczeństwa** to powszechnie znane fakty.
- Istotne jest, by **osoby starsze jak najdłużej mogły pozostawać sprawne i aktywne społecznie**.
- Starzenie się społeczeństwa powoduje zatem **wzrost zapotrzebowania na nowoczesne usługi rehabilitacyjne, terapeutyczne, integracyjne i opiekuńcze**.
- Liczne badania naukowe wskazują, że **obszary wiejskie i rolnictwo stwarzają ogromne możliwości w zakresie rozwoju tego typu usług**.
- Kontakt z naturą, przebywanie w gospodarstwie rolnym i uczestnictwo w jego codziennym życiu mają **dobroczynny wpływ na ludzkie zdrowie i kondycję**.



Szansa dla rolników

- Wzbogacanie oferty gospodarstw o kolejne funkcje (np. opiekuńcze) jest szansą dla wielu polskich rolników.
- Usługi opiekuńcze mogą pozwalać na zwiększenie i dywersyfikację dochodów gospodarstw rolnych.



Gospodarstwo opiekuńcze – dla kogo?

- Gospodarstwo opiekuńcze to forma wsparcia w **zakresie opieki i integracji społecznej** realizowana w ramach gospodarstwa prowadzącego działalność rolniczą.
- W przedstawionej powyżej definicji, **opieka jest rozumiana jako udzielanie pomocy osobom potrzebującym, a integracja społeczna jako proces dostosowywania się do ogólnie przyjętych zachowań ludzi w grupie.**
- Odbiorcami tych usług są osoby, które z różnych powodów znajdują się **tymczasowo lub stale w trudnej sytuacji życiowej.**
- Takimi klientami mogą być m.in.: **bezrobotni, niepełnosprawni intelektualnie i fizycznie, chorzy, uzależnieni, zwolnieni z zakładów karnych, dzieci, a także osoby w podeszłym wieku.**



Doświadczenia krajów zachodnich wskazują, że terapia prowadzona w gospodarstwach rolnych może mieć pozytywny wpływ m.in. na:

- seniorów - osoby wymagające opieki, terapii, rehabilitacji, zajęć integracyjnych ze względu na wiek,
- osoby z niepełnosprawnościami – przy czym chodzi tu o różne rodzaje niepełnosprawności, np. związane z trudnościami w poruszaniu się, deficyty intelektualne itd.,
- osoby chorujące psychicznie,
- osoby walczące z uzależnieniami,
- osoby wymagające reintegracji społecznej, np. ze względu na fakt opuszczenia zakładu karnego,
- długotrwałe pozostawanie bez pracy,
- dzieci o specjalnych potrzebach edukacyjnych, także tzw. „trudna młodzież”.



Zjawiska potwierdzające potrzebę gospodarstw opiekuńczych

- coraz większa ilość osób starszych potrzebujących opieki;
- wydłużanie się życia – **wiele osób musi rezygnować z aktywności zawodowej z uwagi na konieczność opieki nad starszymi członkami rodziny;**
- odpływ młodych ludzi z obszarów wiejskich w wielu regionach Polski – konieczność zapewnienia opieki samotnym starszym osobom;
- **zapotrzebowanie na innowacyjne sposoby terapii, które mogą być atrakcyjne dla zamożnych klientów;**



Zjawiska potwierdzające potrzebę gospodarstw opiekuńczych

- szansa biznesowa – wskazane powyżej zjawiska powodują, że na rynku **rośnie zapotrzebowanie na usługi opiekuńcze dla osób starszych**;
- polityka państwa – nastawienie na tworzenie lokalnych podmiotów oferujących usługi społeczne w społecznościach lokalnych,
- rozwój obszarów wiejskich - należy dążyć do zmniejszania nierówności w dostępie do usług społecznych,
- dostępność środków finansowych – obecnie dostępne są liczne możliwości finansowania procesu powstawania placówek opiekuńczych dla seniorów.



Przykładowe usługi:

- usługi opiekuńczo-pielęgnacyjne : możliwość dziennego pobytu w miejscu spełniającym odpowiednie warunki lokalowe, co najmniej jeden ciepły posiłek dziennie, pomoc przy spożywaniu posiłków w miarę potrzeb, pomoc w podstawowych czynnościach życiowych, opieka higieniczna w niezbędnym zakresie, dowóz uczestników do i z placówki;
- usługi aktywizująco-usprawniające – **zajęcia indywidualne i grupowe** wykorzystujące potencjał i specyfikę gospodarstwa rolnego,
- organizacja czasu wolnego,



Przykładowe usługi:

- **udział w zajęciach terapeutycznych** (np. zapewnienie kontaktu ze zwierzętami, udział w pracach ogrodniczych lub drobnych pracach polowych, wykonywanie zadań związanych z codziennym funkcjonowaniem gospodarstwa, wspólne przygotowywanie posiłków, robienie przetworów, spacer, rękodzieło, imprezy integracyjne itp.)
- **usługi wspomagające – dla uczestników i ich rodzin** (np. udzielanie informacji, edukacja, wsparcie i poradnictwo, kontakty z instytucjami i organizacjami, w tym reprezentowanie interesów podopiecznych, pomoc w kontaktach ze służbami medycznymi i innych sprawach związanych z obszarem zdrowia uczestników, pomoc w uzyskaniu usług, napraw, grupy wsparcia, prelekcje i szkolenia dla opiekunów).



Czy polskie społeczeństwo stać na opłacanie usług związanych z gospodarstwem opiekuńczym?



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

- Na chwilę obecną nie stać większości polskiego społeczeństwa na tego typu wydatek.
- Z drugiej strony wiele osób stoi przed wyzwaniem opieki nad osobami starszymi i ponosi pewne koszty.
- Nic nie stoi na przeszkodzie, by próbować dotrzeć do tych osób i zaproponować tego typu usługę.

Może się zdarzyć, że Twoje umiejscowienie w regionie może spowodować duże zainteresowanie ofertę.

Jeśli nie zapytasz, nie zaproponujesz - nie dowiesz się nigdy, czy tak właśnie jest.



Co robić?

- Jeśli potraktujesz działalność „opiekuńczą”, jako kolejną gałąź Twojej działalności, obok agroturystyki i gospodarstwa edukacyjnego to masz szansę na sukces.
- Skupienie się jedynie na gospodarstwie opiekuńczym (na warunkach komercyjnych) może się nie udać.
- Pozyskiwanie grantów i różnego rodzaju wsparcia to obecnie główne źródło finansowania działań skierowanych na gospodarstwo opiekuńcze.



Co robić?

- Drugi warunek (oprócz umiejętności pozyskiwania wsparcia) to kontakty i grupa docelowa, która przystąpi do projektu pod warunkiem uzyskania dotacji.
Dlatego tak ważne jest budowanie relacji nie tylko z instytucjami zajmującymi się pomocą potrzebującym, ale też bezpośrednio z osobami, które takiej pomocy potrzebują.
- Może się okazać , że ten warunek jest bardziej wymagający niż samo pozyskanie wsparcia.
- Pisząc dotację, zwróć uwagę na co dokładnie możesz przeznaczyć środki, a co (być może) będziesz musiał zrealizować z innych źródeł.
- Często nawet symboliczna opłata za udział w projekcie przez osobę starszą zniechęca do uczestnictwa i powoduje zagrożenie dla realizacji projektu.



Co robić?

- Świadomość, że poszukanie, następnie pozyskanie wsparcia oraz skuteczna realizacja projektu, nie należy do zadań łatwych nie oznacza, że nie warto się starać i rozwijać rolniczą działalność w tym zakresie.
- Istotne jest bardziej to, żeby patrzeć realnie na tego typu przedsięwzięcia i zakładać cele, które mogą rzeczywiście zostać zrealizowane.



Kilka wskazówek przydatnych przy składaniu wniosków o granty

- Nie bój się pytać instytucji pomocowych o szczegóły – pytaj do skutku. Nie ma złych pytań. Ważne, byś pozyskał pełną informację niezbędną do złożenia wniosku.
- Sprawdź pulę środków do podziału. Być może szkoda Twojego czasu, by składać wniosek.
- Dokładnie przeczytaj zasady przyznawania dotacji, by sprawdzić czy spełniasz wymogi formalne.
- Dokładnie przeczytaj, jak będzie oceniany i punktowany wniosek, czyli za co możesz otrzymać punkty.
- Sprawdź na co dokładnie można wydać środki.
- Przygotuj projekt REALNY, w oparciu o rzeczywiste problemy w regionie, które za pomocą wsparcia chcesz rozwiązać przynajmniej w minimalnym stopniu – najlepiej jakbyś opierał się na konkretnych danych, które to potwierdzają.



Kilka wskazówek przydatnych przy składaniu wniosków o granty c.d.

- Nie zakładaj zbyt dużej liczby beneficjentów – co jeśli ich nie znajdziesz?
- Wszystkie kwoty, które zaplanowałeś w budżecie muszą mieć uzasadnienie.
- Granty/dotacje nie służą finansowaniu bieżącej działalności Twojego gospodarstwa. Służą głównie finansowaniu projektu.
- Przygotuj realny harmonogram realizacji projektu (uważaj na okres: świąt, wakacji, długich weekendów).
- Zaplanuj realne ceny usług podwykonawców i koszty zakupu poszczególnych rzeczy.
- Załóż, że część osób zrezygnuje z projektu – co wtedy?



Kilka wskazówek przydatnych przy składaniu wniosków o granty c.d.

- Szukaj możliwości sfinansowanie swojego zaangażowania, jako koordynator projektu / wykładowca/instruktor niektórych zajęć/aktywności.
Może to być jedyna możliwość zarobienia na tym projekcie.
- Spróbuj powiązać swój pomysł na grant z obecną Twoją działalnością – wykorzystując efekt synergii.
Tak byś nie musiał podejmować jakiś specjalnych dodatkowych czynności na rzecz projektu.
Staraj się maksymalnie wykorzystać swój potencjał i swoje zasoby.
- Bądź elastyczny – Twój pomysł dostosuj do wymogów projektu.
Czasem ramy konkursu nie pozwalają zrealizować całego Twojego pomysłu.
Pytanie, czy godzisz się na dostosowanie tylko po to , by otrzymać wsparcie?



Kilka wskazówek przydatnych przy składaniu wniosków o granty c.d.

- Przed złożeniem projektu – daj do przeczytania komuś kto w ogóle nie Twojego pomysłu i nie uczestniczył w powstawaniu wniosku.
Jeśli zrozumie Twój zamysł to masz szansę , że i zrozumie to osoba oceniająca wniosek.
- Przed wysłaniem/złożeniem wniosku przeczytaj go jeszcze raz.
- Zastanów się na koniec, czy rzeczywiście samemu sobie przyznałbyś środki.



Twoja przedsiębiorczość podstawą do działania

Przedsiębiorczość to:

- skłonność do podejmowania ryzyka
- gotowość do przyswajania nowej wiedzy
- niespokojny i poszukiwawczy umysł
- zdolność obserwacji i umiejętność kontaktów z otoczeniem
- decydowanie, odpowiedzialność i rzeczowość w postępowaniu z innymi
- umiejętność wykorzystania okazji do twórczego działania



Cechy i kompetencje przydatne przedsiębiorcy

- Wiara w sukces
- Pracowitość
- Pewność siebie
- Dyscyplina pracy
- Odporność na porażki
- Wytrwałość
- Skuteczność
- Motywacja
- Chęć osobistego rozwoju
- Optymizm
- Szczęście ...
- Pomysłowość
- Uczciwość
- Umiejętność skutecznego doboru współpracowników



Twój wizerunek i wizerunek Twojego przedsięwzięcia kluczem do realizacji gospodarstwa opiekuńczego

- Ocena Twojej dotychczasowej działalności w opiniach dotychczasowych klientów.
- Twój wizerunek w mediach społecznościowych
- Twoja strona www
- Opinia o Tobie na forach, w komentarzach, etc.



Zarządzanie marketingowe wyróżnia się:

- świadomą orientacją na potencjalnych klientów i partnerów (określenie ich potrzeb, rozpoznanie preferencji i dokonanie wyboru grup priorytetowych),
- obserwacją i zrozumieniem funkcjonowania otoczenia (m.in. trendów, zachowań konkurencyjnych),
- systematycznym badaniem i prognozowaniem zachowań klientów,
- ustaleniem celów i strategii zorientowanych marketingowo,
- budowaniem marki,
- wpływaniem za pomocą instrumentów marketingu (w tym promocji),
- uwzględnieniem marketingu w systemie organizacyjnym JST.

M.Florek. A.Augustyn: Strategia promocji jednostek samorządu terytorialnego – zasady i procedury.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Marketing - konkrety

- Własna strona – dobre zdjęcia lub profesjonalne i wyczerpujące opisy.
- www, Facebook, Instagram, Linked in, Tik-Tok? – pamiętaj o spójności!
- Pozycjonowanie w Google – korzystaj z rady fachowców.
- Własny blog promujący agroturystykę.
- Twoi dotychczasowi klienci.
- Wykorzystanie „liderów opinii”.
- Relacje ze szkołami.
- Kanały komunikacji i promocji używane przez powiaty, gminy.
- Ponad informacje turystyczne, lokalne grupy działania, etc.
- Udział w wydarzeniach, konferencjach, targach.



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Rozwój zawodowy

- Podjęcia działań w kierunku powołania „do życia” gospodarstwa opiekuńczego to duże wyzwanie i innowacyjny projekt.
- Z drugiej strony jest to projekt przyszłości, który jest z gruntu DOBRY i ma szansę przynieść komercyjny sukces.
- I co ważne dla samych inicjatorów przedsięwzięcia jest to szansa na rozwój osobisty i zawodowy, więc może warto spróbować 😊



Zapraszam do kontaktu w przyszłości 😊

Jarosław Bień

biuro@hermaneducation.pl

jaroslaw.bien2007@gmail.com

tel. 501 614 674

