

Módszertani kézikönyv

Felkészülés a Nyitott Porta programra



Módszertani kézikönyv

Felkészülés a Nyitott Porta programra



Szerzők:

Benedek Zsófia
Szabadkai Andrea

Illusztráció:

Sall Fanni

Tördelés:

Sall Fanni

Táblázatok:

Ómolnár Anna Róza

2026. július

A projekt a Európai Unió finanszírozásával, a 101059954. számú támogatási megállapodás keretében valósul meg. a kifejtett nézetek és vélemények azonban kizárólag a szerző(k) álláspontját tükrözik, és nem feltétlenül felelnek meg a Európai Unió álláspontjának. Ezekért sem a Európai Unió, sem a támogatást nyújtó hatóság nem tehető felelőssé.



**Az Európai Unió
támogatásával**

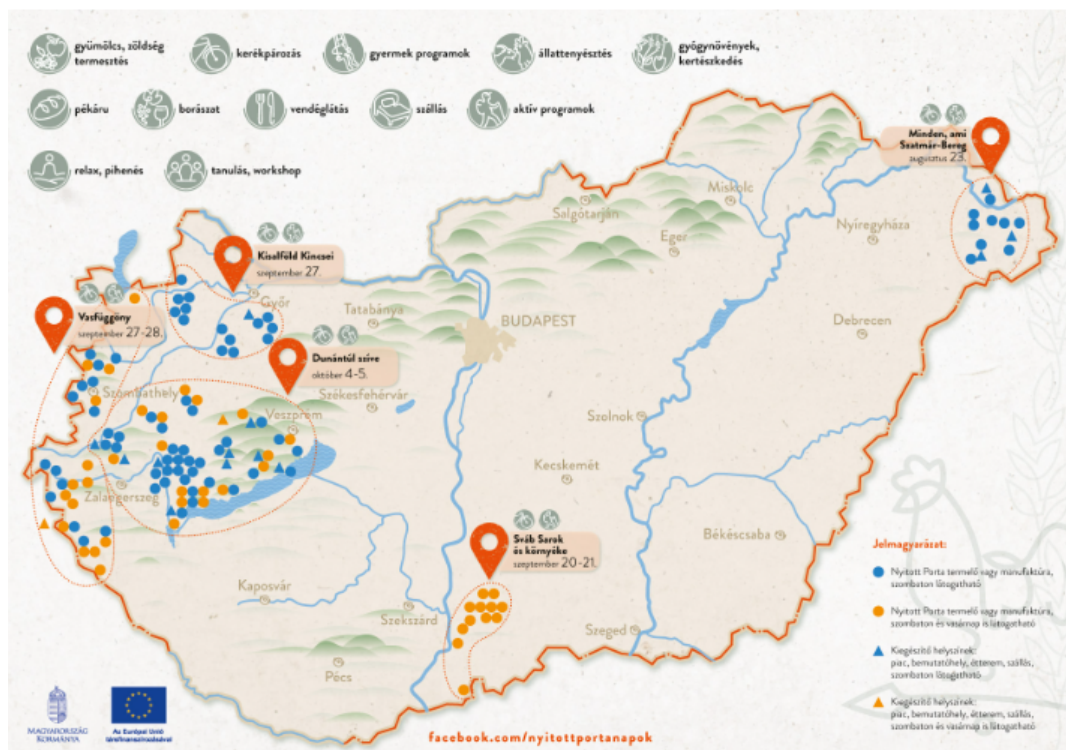


Tartalomjegyzék

1. A kézikönyv célja	9
2. Korábbi tapasztalatok	10
3. Fogalmak	12
4. Szempontok a Nyitott Porta Napok programsorozatban történő részvételhez	14
4.1. Jelentkezés előtt: mire alkalmas a porta?	14
4.2. Mekkora vendégforgalomra érdemes készülni?	19
4.3. Milyen program illik a portához?	24
4.4. Hogyan fogalmazzuk meg a porta élményüzenetét és a program címét?	27
4.4.1. Az élményüzenet leírása	27
4.4.2. A cím megfogalmazása	28
4.5. A látogatók fogadása: a fogadótér - parkolás, ivóvíz, mosdó	30
4.6. Segítők, családtagok, feladatmegosztás	36
4.7. Értékesítés, kóstoltatás	38
4.8. Kommunikáció és marketing a saját porta nézőpontjából	40
5. Tovább lépési lehetőségek	43
Mellékletek	45
1. melléklet: Bejelentési kötelezettség, szabályszerű működés	45
1. Bejelentési kötelezettség	45
2. Szabályszerű működés	46
2. melléklet: Látogatói visszajelző kérdőív minta	48
3. melléklet: Programtervező (átgondolandó kérdések)	50



A Nyitott Porta Napok 2025-ben országos pilot programként indult el a Herman Ottó Intézet Nonprofit Kft. Vidék- és Térségfejlesztési Támogató Egysége (VTE) szervezésében azzal a céllal, hogy növelje az agroturizmus ismertségét, erősítse az agroturisztikai szolgáltatók láthatóságát, valamint támogassa a helyi termelők és a fogyasztók közötti kapcsolatokat, illetve a rövid ellátási láncok fejlődését. A rendezvénysorozat a „Kóstolj bele tájról-tájra!” szlogennel kalauzolta el az érdeklődőket a hagyományos ízek, az állattartás és a növénytermesztés világába. Családi gazdaságok, pincék és manufaktúrák nyitották meg kapuikat az érdeklődők előtt, és betekintést adtak a vidéki életbe, az élelmiszer-előállítás folyamataiba, valamint a helyi termékekhez kapcsolódó tudásba és élményekbe.



A kezdeményezés egyúttal tanulási folyamatként is szolgált: lehetőséget adott arra, hogy a részt vevő termelők és partnereik közösen alakítsák ki azokat a programformákat, amelyek hosszabb távon is támogathatják a gazdaságok ismertségét, kiegészítő jövedelemszerzési lehetőségeit és térségi beágyazottságát.

A kísérleti program sikerét mutatják a látogatószámok, a helyszínek visszajelzései, és a 2026. évi pilot programra jelentkezők nagy száma. 2026-ban a Nyitott Porta Napok programsorozat keretében augusztus 22. és október 4. között, öt hétvégén keresztül az ország 19 térségében, mintegy 250 helyszínnel újra megnyílnak a vidéki családi gazdaságok, pincék és manufaktúrák kapui. A KAP VTE szervezésében megvalósuló rendezvénysorozat széles körű szakmai partnerségben valósul meg, együttműködésben a Nemzeti Agrárgazdasági Kamarával, az Agrármarketing Centrummal, a Kislépték Egyesülettel, a Pannon Helyi Termék Klaszterrel, az Aktív Magyarország Fejlesztési Központtal, a Magyar Kerékpáros Turisztikai Szövetséggel és a Stílusos Vidéki Éttermiség Egyesülettel, valamint a térségi szervezők munkája által.

Ez a kézikönyv az első, 2025. évi Nyitott Porta Napok résztvevőnek visszajelzéseire, és a Kislépték Egyesület Élménygazda programjának tudásanyagára épül.

1. A kézikönyv célja

A kézikönyv célja, hogy gyakorlati útmutatást adjon az agroturisztikai programot tervező, megvalósító, vagy a Nyitott Porta Napok programsorozatban részt venni kívánó gazdálkodók és kézműves előállítók számára a felkészüléshez és a részvételhez. A korábbi tapasztalatokra építve olyan szempontokat foglal össze, amelyek segíthetik a programok megtervezését, a látogatók fogadását, a kommunikációt, valamint a működéshez kapcsolódó alapvető elvárások és keretek áttekintését. A kézikönyv egyúttal ahhoz is hozzá kíván járulni, hogy az agroturisztikai tevékenységek a kisgazdaságok számára a diverzifikáció, a láthatóság növelése és a térségi kapcsolódások erősítése felé nyissanak további lehetőségeket.



2. Korábbi tapasztalatok

Térségi szinten már 2018 óta elindultak, és azóta is működnek különféle hálózati együttműködések, erre épült az országos Nyitott Porta Napok kezdeményezés.

Hasznos linkek

Zala Termálvölgye Egyesület Hálózata: <https://nyitottportak.hu/>

Pannónia Kincse Nyitott Porta Hálózat: <https://pkle.hu/nyitott-porta-halozat/>

“Helyben vagyunk.” Nyitott Porta védjegyesei:

<https://pannonhelyitermek.hu/helyben-vagyunk/vedjegyesek/>

Országos Nyitott Porta Napok honlap: nyitottportanapok.hu

Facebook oldal: <https://www.facebook.com/nyitottportanapok>

NAK - Nyitott Porta Napok Katalógus 2025:

<https://www.nak.hu/kiadvanyok/8773-nyitott-porta-napok-2025>

Élménygazda program: <https://kisleptek.hu/category/hirek/elmenyparaszti-program/>

A számszerű eredmények tekintetében a Nyitott Porta Napok portáinak látogatottsága jelentősen eltért: a válaszadó helyszíneken egy termelőre átlagosan mintegy 114 látogató jutott, de térségenként ez az érték számottevő különbséget mutatott (körülbelül 70 és 240 fő között alakult).

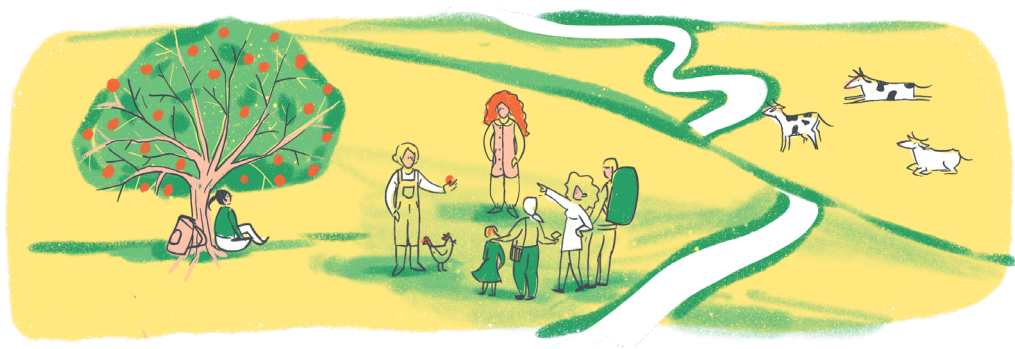
4 térség, 4 hétvége, kb 140 porta

Mintegy 1400 látogató

A számok értelmezésekor fontos figyelembe venni, hogy a porták profilja, kínálata, elhelyezkedése és fogadóképessége nagyon különböző volt, ezért a látogatószám önmagában nem tekinthető a siker kizárólagos mérőszámának. Ugyanakkor a nagyságrendek mutatják, hogy mekkora érdeklődésre érdemes felkészülni, és miért fontos a saját kapacitások reális felmérése.

A korábbi alkalmak egyik tanulsága, hogy a Nyitott Porta Napok nem kizárólag a helyi közönséget mozgatták meg. A helyi lakosok, környékbeliek, visszatérő vásárlók mellett érkeztek turisták és olyan érdeklődők is, akik kifejezetten a rendezvény miatt indultak útnak. Több résztvevő számára ez új célcsoportok megszólítását is jelentette. A gazdák visszajelzései alapján a vendégek számára a személyes találkozás jelentette az egyik legnagyobb értéket. Többen arról számoltak be, hogy a látogatók szívesen időztek a portán, kérdeztek, beszélgettek, és a termékeken túl az azok mögött álló munkára, tudásra és mindennapi gyakorlatra is kíváncsiak voltak.

Volt, aki kifejezetten azt emelte ki, hogy a kisebb forgalom ezúttal előnyt jelentett, mert mindenkire jutott idő, és a személyes figyelem a vásárlásokban is megmutatkozott. Ugyanakkor több válaszadó is jelezte, hogy a részvétel komoly terhelést jelenthet. Sok esetben nem önmagában a látogatók száma okozott nehézséget, inkább az, hogy a gazdának egyszerre kellett vendéget fogadnia, programot vezetnie, értékesítenie és közben a háttérfeladatokat is ellátnia. Többen írták, hogy még segítők mellett is folyamatos volt a pörgés, kevés idő maradt a nyugodt beszélgetésekre, az előkészítésre vagy akár a pihenésre. Különösen megterhelőnek bizonyult, ha a rendezvény időszaka egybeesett más munkacsúccsal, vagy ha a porta két egymást követő napon is nyitva tartott.



A látogatók elérésében meghatározó szerepe volt a saját kommunikációnak is. A legtöbb porta a Facebookot és a személyes meghívást nevezte meg fő csatornánaként, de sokat számítottak a helyi kapcsolatok, és az ajánlások is. Több visszajelzés szerint a vendégek jelentős része kifejezetten a gazdák saját posztjai, megosztásai vagy közvetlen meghívásai nyomán érkezett. Az is látszott, hogy nemcsak az számít, hogy milyen felületen jelenik meg a porta, hanem az is, hogy mikor és milyen formában: a korán elindított, egyértelmű és konkrét kommunikáció sokat segíthetett az érdeklődők elérésében. Ebből az következik, hogy a sikeres részvételhez a helyszíni felkészülés mellett önálló kommunikációs munkára is szükség volt. A jövőben érdemes előre átgondolni, kiket szeretnének megszólítani, milyen üzenettel, milyen felületeken, és hogyan lehet a porta saját arculatát, történetét vagy kínálatát érthetően bemutatni.

A szervezőkkel való kapcsolattartás és a gyakorlati kérdések előzetes tisztázása jelentősen megkönnyítette a felkészülést. A nyitott porták részére országos képzéssorozat és térségi műhelymunkák is segítettek a program gördülékeny megvalósulását. Fontos volt átvenni olyan tervezési-szervezési ismereteket, mint a program pontos formája, a látogatók fogadásának módja, a helyszíni értékesítés, a segítők bevonása, valamint az együttműködés kereteinek egyeztetése a térségi szervezővel.

Azok a porták tudtak magabiztosabban készülni, amelyek időben végiggondolták saját működésüket, és előre tisztázták a lebonyolításhoz szükséges legfontosabb kérdéseket, megfelelő módon megtervezték a szükséges teendőket.

Összességében a 2025-ös eseménysorozat megmutatta, hogy a Nyitott Porta Napok programsorozat értékes lehetőség a bemutatkozásra, a kapcsolatépítésre, a helyi termékekhez kapcsolódó élmények megosztására, a fogyasztók bizalmának megnyerésére és a sikeres értékesítésre. Ahhoz azonban, hogy ez valóban jó tapasztalat legyen a programban résztvevők számára is, tudatos tervezésre, reális vállalásokra és a porta adottságaihoz illeszkedő megoldásokra volt szükség. A következő fejezetek ehhez kívánnak gyakorlati szempontokat adni.

3. Fogalmak

Ez a fejezet a Nyitott Porta Napok programsorozatban használt nyelvezetet, a program fontosabb fogalmait mutatja be.

AGROTURIZMUS: Nyilvántartásba vett gazdálkodók mezőgazdasági tevékenységéhez kapcsolódó turisztikai szolgáltatások összessége, melyek a gazdaság erőforrásaira alapozottan, az agrártevékenységek és élelmiszer-előállítás bemutatásához és/vagy átadásához kötődnek és hozzájárulnak a gazdálkodó öfenntartásához.

NYITOTT PORTA: Agroturisztikai szolgáltató termelő és manufaktúra.

TERMELŐ

agroturisztikai szolgáltató



MANUFAKTÚRA

élelmiszer, vagy kézműves
termék előállító



KIEGÉSZÍTŐ HELYSZÍN

programhelyszín, vendéglátó



A NYITOTT PORTA NAPOK PROGRAMSOROZAT HELYSZÍNEI

1. NYITOTT PORTA

1.1. AGROTURISZTIKAI SZOLGÁLTATÓ (termelő):

- * Nyilvántartásba vett mezőgazdasági tevékenységet végző természetes személy vagy jogi személy;
- * Működő saját gazdaságában mezőgazdasági és turisztikai tevékenységet végez személyes, aktív közreműködéssel;
- * Megfelelően kialakított fogadótérrel rendelkezik,
- * A gazdaságában a gazdálkodásával, a megtermelt termékeinek feldolgozásával, a gazdálkodói élet kultúrájával kapcsolatos programot, agroturisztikai szolgáltatást nyújt.

1.2. MANUFAKTÚRA (beleértve a kézműves termék előállítókat): Agroturizmus-hoz szorosan kapcsolódó kisléptékű élelmiszergyártó, kézműves termék előállító manufaktúrák, hagyományos kismesterségek (pl. sajt-, csoki-, kávé-, sör-, ecetmanufaktúra, fazekas, stb.). Magyar, helyi működésű saját vállalkozás, aktív személyes jelenléttel, méltányos és fenntartható alapanyagbeszerzéssel és működéssel.

2. KIEGÉSZÍTŐ HELYSZÍN a NYITOTT PORTA NAPOK eseményeken: Nem Nyitott Porta, de a Nyitott Porta Napok programsorozat egyik helyszíne, a programkommunikáció része. A fő célokat segítő, a térségi családi gazdaságok, kistermelők és termékeik bemutatását vállaló rendezvények, piacok, tájházak, Nemzeti Parkok, Natúrparkok, vendéglátóhelyek, szállások, helyszínek, ahol minimum 5 termelő termékét beszerezik/ felhasználják/bemutatják úgy, hogy a termelőt is bemutatják/ a termelőknek ingyenesen értékesítési lehetőséget biztosítanak. A kiegészítő helyszínek olyan termelők részére is megjelenést biztosítanak, akik még önálló Nyitott Porta helyszíneként nem tudnak szerepelni.

4. Szempontok a Nyitott Porta Napok programsorozatban történő részvételhez

4.1. Jelentkezés előtt: mire alkalmas a porta?

A Nyitott Porta Napok programsorozatra való jelentkezés előtt érdemes végiggondolni, hogy a porta milyen típusú látogatói élményre alkalmas. Nem minden gazdaságnak kell nagy létszámú, egész napos vagy sok programelemből álló eseményt vállalnia. Egy kisebb, jól átgondolt, személyes hangulatú program legalább olyan értékes lehet, mint egy nagyobb látogatottságú rendezvény.



A legfontosabb kérdés:

Mit tudunk biztonságosan, hitelesen és jó élményként megmutatni a látogatóknak?

A válaszhoz négy területet érdemes átgondolni:

1. Milyen tevékenységeket lehet megmutatni?

Milyen részei vannak a gazdaságnak, műhelynek vagy pincének, amelyek a látogatók számára érdekesek és bemutatathatók? Például:

- *állattartás, növénytermesztés, kert, gyümölcsös, szőlő, fűszerkert;
- *feldolgozóhely, sajtműhely, lekvárfőző, pékség, aszaló, borospince;
- *kézműves műhely, fazekasság, szövés, kosárfonás, fa- vagy bőrműves munka;
- *kóstoló, termékbemutató, receptötletek, alapanyag-felhasználás;
- *táj, épített örökség, családtörténet, helyi hagyományok.

2. Milyen tereket lehet biztonságosan megnyitni?

A látogatók számára csak olyan területeket érdemes elérhetővé tenni, ahol a mozgás, a nézelődés és a programvezetés biztonságosan megoldható.

Átgondolandó kérdések:

- * Hol közlekedhetnek, étkezhetnek a vendégek?
- * Vannak-e elzárt, veszélyes vagy munkavégzésre használt területek?
- * Vannak-e állatok, gépek, szerszámok, vegyszerek, meredek lépcsők, csúszós felületek?
- * Mosdóhasználat, kézmosás biztosítható-e?
- * Gyerekekkel érkező családok számára biztonságos-e a helyszín?
- * Esős, szeles vagy nagyon meleg időben is megvalósítható-e a program?

3. Hány embert tudunk kényelmesen fogadni?

A befogadóképességet ne csak a rendelkezésre álló tér alapján határozzuk meg. Számít az is, hogy mekkora látogatószám mellett lehet még személyesen beszélgetni, kóstoltatni, értékesíteni, parkolást kezelni, mosdót biztosítani, és közben a programot vezetni. A 4.2. fejezet részletesen foglalkozik a létszám meghatározásakor átgondolandó kérdésekkel.

4. Milyen szerepet szeretnénk vállalni házigazdaként?

A Nyitott Porta Napok egyik legnagyobb értéke a házigazdával való találkozás. Ezért érdemes előre eldönteni, hogy a házigazda milyen szerepet tud vállalni, és mely feladatokhoz lesz szükség segítőkre. Lehetséges szerepek házigazdaként:

- * mesélő házigazda: körbevezet, történeteket mond, válaszol a kérdésekre;
- * bemutató házigazda: munkafolyamatot, eszközt, állatot, növényt vagy terméket mutat be;
- * kóstoltató házigazda: ízeken, alapanyagokon és termékeken keresztül ad élményt;
- * műhelyvezető: közös készítést, kipróbálást, alkotást vezet;
- * értékesítő házigazda: a találkozást vásárlási lehetőséggel kapcsolja össze.



Gyors önellenőrző lista:

- ☐ Van legalább egy jól bemutatható része a portának?
- ☐ Tudom, mely területek látogathatók és melyek maradnak elzárva?
- ☐ Meg tudom határozni, hány vendéget tudok a portán/programon fogadni?
- ☐ Van fedett vagy árnyékos hely rossz idő / hőség esetére?
- ☐ Megoldható a mosdó, kézmosás, ivóvíz biztosítása?
- ☐ Tudom, hol parkolhatnak vagy hogyan közelíthetik meg a helyszínt a vendégek?
- ☐ Van legalább egy segítőt, ha nagyobb érdeklődés várható?
- ☐ Tudom, mit szeretnék elérni a részvétellel: ismertség, értékesítés, kapcsolatépítés, visszatérő vendégek?

Példák különböző portatípusokra

Zöldség- vagy gyümölcstermelő porta

Alkalmas lehet:

- * kertbejárásra;
- * szezonális kóstolóra, szedd-magad programra;
- * palánta-, fűszer- vagy gyümölcsbemutatóra;
- * rövid beszélgetésre a termesztési módszerekről;
- * termékfeldolgozó, gasztronómiai műhelymunkákra
- * kerttervező, kertészeti, tudásmegosztó programokra
- * kis létszámú családi programra.

Különösen figyelni kell:

- * árnyékra, ivóvízre, hőségre;
- * sárra, öntözőcsövekre, fóliasátor hőmérsékletére
- * permetezés idejére, eszközökre;
- * arra, hogy szedhetnek-e a vendégek maguk a termésből, és ha igen, milyen feltételekkel.





Állattartó gazdaság

Alkalmas lehet:

- * állatbemutatóra;
- * takarmányozási, fejési vagy állattartási folyamat bemutatására;
- * gyerekcsoportok fogadására;
- * termékkóstolóra, például sajt, joghurt, tojás, húskészítmény.
- * termékfeldolgozó, gasztronómiai műhelymunkákra

Különösen figyelni kell:

- * állatok nyugalmára (kutya hozható-e?);
- * vendégek biztonságára;
- * kerítésekre, kapukra, elkülönített terekre;
- * kézmosásra;
- * arra, hogy mit szabad és mit nem szabad etetni, megérinteni.



Pince vagy boros porta

Alkalmas lehet:

- * pincebejárásra;
- * szüreti programokra
- * szőlő- és borkóstolóra;
- * szőlész-borász műhelymunkákra
- * dűlőtúrára vagy tájbemutatóra;
- * helyi gasztronómiai kapcsolódásokra.

Különösen figyelni kell:

- * lépcsőkre, csúszós felületekre, világításra;
- * alkoholfogyasztás kereteire;
- * pince levegőjére hazajutásra, parkolásra, sofőröknek szőlő alternatívákra;
- * gyerekes családok esetén párhuzamos, alkoholmentes programelemre.



Kézművesség vagy élelmiszer-feldolgozó manufaktúra

Alkalmas lehet:

- * rövid műhelybemutatóra;
- * kóstolóra;
- * „hogyan készül?” típusú bemutatóra;
- * kis létszámú workshopra.

Különösen figyelni kell:

- * higiéniai szabályokra;
- * arra, hogy a látogatók beléphetnek-e a feldolgozóterbe;
- * szemléltető megoldásokra, ha a tényleges munkatér nem látogatható;
- * allergének, összetevők, kóstoltatás



Tipp: Ha bizonytalanok vagyunk, kezdjünk kisebb vállalással. Egy rövid vezetett séta, egy 20 perces bemutató vagy egy egyszerű kóstoló jó első lépés lehet.

A következő lépés annak meghatározása, hogy a kiválasztott programformához mekkora vendégforgalom reális.

4.2. Mekkora vendégforgalomra érdemes készülni?

A Nyitott Porta Napok egyik legnehezebben előre jelezhető kérdése, hogy hány látogató érkezik majd a portára. A korábbi tapasztalatok alapján a látogatószám jelentősen eltérhet: voltak családiasabb, kisebb forgalmú helyszínek, és olyan porták is, ahol egész nap folyamatos volt az érdeklődés. A válaszadó helyszíneken egy termelőre átlagosan 110-115 látogató jutott, de térségenként számottevő különbségek voltak. Ezt az átlagot nem érdemes célként kezelni, de jelzi, hogy a program akár komoly érdeklődést is generálhat, ezért a részvétel előtt reálisan meg kell határozni a porta befogadóképességét. A tervezés alapja az a létszám legyen, amely mellett va program még biztonságosan és követhetően vezethető.

Mitől függhet a látogatószám?

A várható vendégforgalmat több tényező befolyásolja:

- * a porta ismertsége;
- * a saját vásárlói, követői és visszatérő vendégköre;
- * a saját kommunikáció erőssége;
- * a meghirdetett program érthetősége és vonzereje;
- * a helyszín megközelíthetősége;
- * a parkolási lehetőség;
- * közeli programok, túraútvonalak, piacok vagy turisztikai attrakciók;
- * az időjárás;
- * a program családbarát jellege;
- * kóstoló, vásárlási lehetőség vagy interaktív programelem;
- * a közös térségi és országos kommunikáció.

Kerülendő:

- * túl nagy létszám vállalása segítők nélkül;
- * minden terület megnyitása átgondolt útvonal nélkül;
- * párhuzamosan vendégfogadás, értékesítés, főzés, kóstoltatás és programvezetés egy emberrel;
- * olyan program ígérete, amely rossz időben nem tartható meg;
- * veszélyes, üzemi vagy higiéniai szempontból érzékeny terek szabad bejárása.

A saját befogadóképesség meghatározása

A tervezésnél meg kell határozni, hogy egyszerre hány fő tud kényelmesen és biztonságosan jelen lenni a portán. Ehhez az alábbi kérdések segíthetnek:

- * Hány ember fér el egyszerre a fogadótérben, udvaron, kertben, műhelyben vagy pincében?
- * Hány fő tud egyszerre részt venni egy bemutatón vagy körbevezetésen?
- * Hány embert lehet kényelmesen kóstoltatni?
- * Hány vendéggel tud a házigazda még személyesen foglalkozni?
- * Hány autó tud parkolni?
- * Van-e a vendégek számára mosdó, kézmosási lehetőség, ivóvíz?
- * Hány segítő áll rendelkezésre?
- * Mennyi termék, alapanyag, kóstolóadag vagy csomagolt áru készíthető elő?
- * Mennyi ideig tart egy programelem?
- * Folyamatos érkezés vagy idősavos fogadás illik jobban a programhoz?



Érdemes különbséget tenni a **minimum létszám**, a **kényelmes létszám** és a **maximális létszám** között.

Minimum létszám: amennyi résztvevővel érdemes elindítani egy regisztrációhoz kötött programot. Ez függhet a megtérüléstől, a módszertantól és a program jellegétől is.

Kényelmes létszám: ekkor még nyugodtan, jó minőségben zajlik a program.

Maximális létszám: ennél több vendég már torlódást, fáradtságot vagy biztonsági problémát okozhat.

A program tervezésénél a kényelmes létszámból érdemes kiindulni.

Egyszerű számolási példa

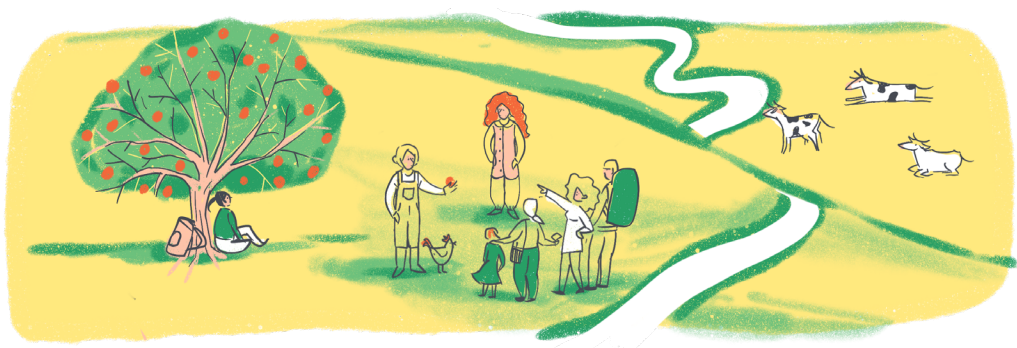
Ha a portánk egyszerre 20 vendéget tud kényelmesen fogadni, és egy vezetett bemutató 45 percig tart, akkor óránként legfeljebb egy csoporttal érdemes számolni. Egy 4 órás nyitvatartás alatt ez körülbelül 4×20 fő, vagyis 80 látogató kényelmes fogadását

A pontos látogatószámot előre nem lehet biztosan megmondani. Ezért fontos, hogy legyen tervünk többféle helyzetre is.

Mire figyeljünk?	Ha a vártnál kevesebben érkeznek	Ha nagyjából a várt forgalom érkezik	Ha egyszerre sokan érkeznek
Programvezetés	Lehet személyesebb, részletesebb bemutatót tartani	Tartsuk a tervezett programritmust.	Rövidítsük a bemutatót, és bontsuk csoportokra a vendégeket.
Vendégirányítás	Elég lehet a közvetlen, személyes fogadás.	Jelezzük egyértelműen, mikor indul a következő programelem.	Legyen külön ember a vendégek fogadására és irányítására.
Kóstoló és értékesítés	Több idő jut az egyéni ajánlásra és beszélgetésre.	Figyeljünk a kóstoló-adagok, áru és fizetés folyamatos kezelésére.	Ha lehet, válasszuk el a kóstolást, az értékesítést és a programvezetést.
Segítők szerepe	A segítő besegíthet a beszélgetésbe, fotózásba, visszajelzés gyűjtésébe.	Legyen világos, ki fogad, ki kóstoltat, ki értékesít.	
Visszajelzés és tanulás	Kérdezzük meg, honnan hallottak a programról és mi érdekelte őket.	A program után értékeljük, hol kellett volna több hely, idő vagy segítség.	

Nagyobb látogatószámnál a forgalom irányítása a legfontosabb. Sokat segíthet:

- * jól látható bejárat és fogadópont;
- * egyszerű útbaigazító táblák;
- * kijelölt látogatói parkoló és útvonal;
- * elkülönített kóstoló- és vásárlási pont;
- * előre megadott parkolási információ;
- * legalább egy segítő, aki fogadja és irányítja a vendégeket;
- * rövid, ismételhető programelemek;
- * egyértelmű tájékoztatás a következő bemutató vagy körbevezetés időpontjáról.



A **kisebb látogatószám** nem jelent sikertelen programot. Ilyenkor több idő jut beszélgetésre, részletesebb bemutatásra, vásárlásra és visszajelzések gyűjtésére. Érdemes megkérdezni, honnan érkeztek a vendégek, és hol hallottak a programról.

Idősávós vendégfogadást vagy előzetes regisztrációt akkor érdemes bevezetni, ha:

- * kicsi a porta befogadóképessége;
- * korlátozott a parkolás;
- * a program zárt térben, pincében, műhelyben vagy kisebb udvaron zajlik;
- * kóstolóval, workshoppal vagy eszközigényes programmal készülnek;
- * pontosan kell számolni az adagokkal, alapanyagokkal vagy ülőhelyekkel;
- * állatok is szerepelnek a programban;
- * gyerekes családokra vagy csoportokra is számítanak;
- * a házigazda szeretné elkerülni a torlódást.

Tipp:

Az idősávós rendszer egyszerű is lehet:

10:00–11:00 első csoport;
11:30–12:30 második csoport;
14:00–15:00 harmadik csoport;
15:30–16:30 negyedik csoport.

Figyeljük meg, hogy a csoportok között maradt kis idő pihenésre, az esetleges csúszás korrekciójára. A korábban érkező vendégek részére - hely függvényében - kijelölhetünk várakozó helyet, ahol "önfoglalkoztató" élményelemeket is kikészíthetünk.

Gyors önellenőrző lista:

- ☐ Tudom, hány vendéget tudok egyszerre kényelmesen fogadni?
- ☐ Meghatároztam a maximális létszámot?
- ☐ Tudom, szükség van-e időszávos fogadásra vagy regisztrációra?
- ☐ Kiszámoltam, mennyi kóstolóval, áruval vagy alapanyaggal kell készülnöm?
- ☐ Átgondoltam, hány segítőtőre lesz szükségem?
- ☐ Van tervem arra, ha egyszerre sok vendég érkezik?
- ☐ Van tervem arra, ha a vártnál kevesebb vendég érkezik?
- ☐ Tudom, hogyan irányítom a vendégek mozgását a portán?



4.3. Milyen program illik a portához?

A jó Nyitott Porta program világos, követhető és kezelhető. Fontos, hogy a látogató értse, hova érkezik, mit fog látni, mit próbálhat ki, mit kóstolhat meg, és mennyi ideig tart a program. A legtöbb porta számára a meghatározott időpontban induló vezetett program a legjobban szervezhető forma. Ez kiegészülhet vásárlással, kóstolóval, rövid beszélgetéssel vagy szabadabban látogatható elemekkel, de a fő élményt érdemes időponthoz kötni. Így a házigazda egyszerre egy csoportra tud figyelni, a látogatók pedig tudják, mikor mire számíthatnak.



Programforma	Mikor működik jól?	Mire figyeljünk?
Meghatározott időpontban induló vezetett program	Ha a program lényege a házigazdával való találkozás, a körbevezetés, a kóstoló, az állatbemutató, a pince- vagy műhelybemutató.	Jelezni kell az indulási időpontokat, a program hosszát, a maximális létszámot és azt, kell-e regisztráció.
Vezetett program + nyitott kiegészítő elemek	Ha a porta hosszabb ideig nyitva van, de a fő programelemek adott időpontban indulnak.	Legyen világos, mi érhető el folyamatosan, és mire kell időben odaérni. Például: „Portaséta 11:00-kor és 14:00-kor”, „Kóstoló 12:00-kor és 15:00-kor”.
Folyamatosan látogatható porta	Csak akkor jó választás, ha van külön fogadópont, kijelölt útvonal, segítő, és a vendégek egy része önállóan is tud nézelődni, vásárolni vagy kóstolni.	Ne a házigazdának kelljen minden érkezőt külön végigvezetnie. A veszélyes vagy érzékeny területeket le kell zárni.

Előkészítéskor érdemes egy, legfeljebb két fő programelemet kiválasztani. Ez legyen az a rész, ami a porta legfontosabb élményét adja. A fő programelem mellé lehet kisebb kiegészítő elemeket kapcsolni, de csak annyit, amennyi még nem teszi zsúfolttá a napot. Egy jól követhető programnak egyszerű szerkezete van. A legtöbb portánál az alábbi ív működik jól:

Programelem	Mire szolgál?	Példa
Érkezés, köszöntés	A vendégek eligazítást kapnak.	Merre lehet mozogni, hol a mosdó,
Bemutató	A házigazda megmutatja a porta fő értékét	Portaséta, műhelybemutató, állatbemutató, pincebejárás.
Kapcsolódás	A vendégek aktívabban bevonódnak.	Kóstolás, kipróbálás, kérdezz-felelek, rövid feladatok gyerekeknek.
Lezárás	A vendég tudja, hogyan kapcsolódhat tovább.	Vásárlás, elérhetőség, következő program ajánlása.

Példa: A vezetett program mellett lehetnek folyamatosan elérhető elemek is.

Ezek segíthetnek abban, hogy a vendégek akkor is tudjanak kapcsolódni, ha korábban érkeznek, várakoznak, vagy a vezetett rész után még maradnának. Ilyen elemek lehetnek:

- * vásárlási lehetőség;
- * előre kikészített termékbemutató;
- * egyszerű kóstolópont;
- * fotók, eszközök, rövid leírások bemutatása;
- * gyerekeknek egyszerű játékos, kereső- vagy rajzfeladat;
- * rövid beszélgetés egy segítővel;
- * fotópont kialakítása, ahol a látogatók fotózhatnak;
- * önállóan bejárható kisebb, kitáblázott tanösvény (nem az állatoknál)
- * információs tábla a portáról, termékekről, gazdaságról.

Ezek akkor működnek jól, ha nem igénylik a házigazda folyamatos jelenlétét, a termelő fő figyelme így a vezetett programon maradhat.

Rövidebb, ismételhető programblokkot érdemes választani, ha:

- * először veszünk részt a Nyitott Porta Napokon;
- * kevés segítő áll rendelkezésre;
- * nehezen becsülhető a látogatószám;
- * a helyszín kicsi vagy érzékeny;
- * a gazdaságban éppen munkacsúcs van;
- * a program rossz idő esetén nehezen alakítható át.

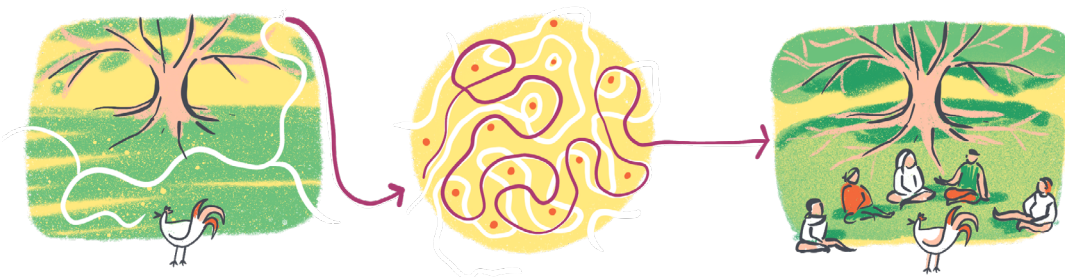
Ilyenkor elég lehet egy rövid vezetett bemutató, kóstolóval és vásárlási lehetőséggel.

A szabadtéri programok egyik legnagyobb bizonytalansága az időjárás. Erős napsütés, hőség, szél, eső vagy sár könnyen megváltoztathatja a program menetét. Már a tervezéskor érdemes eldönteni, mi történik rossz idő esetén. A B-terv lehet egyszerű:

- * rövidebb séta;
- * fedett helyre áthelyezett bemutató;
- * kóstoló vagy beszélgetés a vezetett bejárás helyett;
- * kisebb csoportok indítása;
- * egyes programelemek elhagyása;
- * esőnap vagy lemondási szabály előzetes meghirdetése.

Gyors önellenőrző lista

- ☐ Meghatároztam, mikor indulnak a vezetett programelemek?
- ☐ Tudom, mennyi időt szánunk egy programblokkra?
- ☐ Világos, mi érhető el a vezetett program előtt vagy után?
- ☐ A vendégek számára egyértelmű lesz, mikor mi történik?
- ☐ A program ismételhető, ha több látogató érkezik?
- ☐ Van lezárás: vásárlás, elérhetőség, további kapcsolódás?
- ☐ Van terv eső, hőség vagy erős szél esetére?



Élményüzenet-példák:

„A látogatók végigjárhatják a gyümölcsöst a termelővel, és megkóstolhatják, hogyan jelenik meg a szezon íze lekvárban és szörpben.”

„A sajtműhely-bemutatón a vendégek megismerik, hogyan készül a friss tejből érlelt sajt, majd többféle sajtot is megkóstolhatnak.”

„A családi állatbemutatón a gyerekek közelről találkozhatnak az állatokkal, a felnőttek pedig betekintést kapnak a gazdaság mindennapjaiba.”

Egy másik jól használható kezdés: **Nálunk megtudhatja, hogyan... Példák:**

„Nálunk megtudhatja, hogyan készül a házi sajt a fejestől a kóstolásig.”

„Nálunk megtudhatja, hogyan működik egy családi gyümölcsös a szedéstől a lekvárfőzésig.”

„Nálunk megtudhatja, hogyan élnek az állatok egy kis családi gazdaságban.”



4.4.2. A cím megfogalmazása

Ha már tisztáztuk az élményüzenetet, akkor pontosabban látjuk, mit is szeretnénk megmutatni a portából. Ezután könnyebb lesz olyan címet találni, amely megragadja a program lényegét. A túl általános programcímeket kerüljük. Például a „Nyitott porta a gazdaságban”, a „Bemutatkozás és kóstoló” vagy a „Családi program”, vagy a gazdaság neve önmagában kevés információt ad. A konkrét cím jobban működik. A programcím legyen rövid, konkrét és könnyen megjegyezhető, érzelmekre, érzékszervekre ható. A látogató már a címből sejtse, milyen típusú programra érkezik.

Néhány példa:

- * „Gyümölcsöskerti séta és lekvárkóstoló”
- * „Sajtműhely-bemutató kóstolóval”
- * „Családi állatbemutató a portán”
- * “Édes-mézes ízbogozó és zümmögő tanösvény a méhészetben”.

Az élményüzenet mellett szükség lehet rövid programleírásra is. A programleírás már gyakorlati információkat is tartalmaz: ebből derül ki, mikor indul a program, mennyi ideig tart, kell-e regisztráció, lesz-e kóstoló vagy vásárlási lehetőség.

Javasolt szerkezet:

1. Egy mondat a porta fő érdekességéről.
2. Egy mondat a látogatói élményről.
3. Egy mondat a gyakorlati tudnivalókról.

Példa: Sajtműhely

Portánkon saját tejből készítünk friss és érlelt sajtokat. A vezetett műhelybemutatón megmutatjuk a sajt készítés fő lépéseit, majd háromféle sajtot lehet megkóstolni. A program 11:00-kor és 14:00-kor indul, körülbelül 45 percig tart, a végén vásárlási lehetőséggel.

Példa: Gyümölcsös

A gyümölcsösben végigjárjuk a szezon legfontosabb állomásait, és megmutatjuk, hogyan lesz a termésből lekvár és szörp. A séta után kóstolóval és rövid beszélgetéssel várjuk a látogatókat. A vezetett program 10:30-kor és 13:30-kor indul.

Példa: Állattartó gazdaság

A vezetett kecskefarm bemutatón megmutatjuk, hogyan zajlik a mindennapi munka egy kis családi gazdaságban. A gyerekek közelről ismerkedhetnek az állatokkal, megsimogathatják, megetethetik a kis kecskéket, a felnőttek pedig kérdezhetnek a tartásról és a termékekről. A program 11:00-kor indul, körülbelül 40 percig tart, utána kóstoló és vásárlási lehetőség lesz. körülbelül 40 percig tart, utána kóstoló és vásárlási lehetőség lesz.

Gyors önellenőrző lista

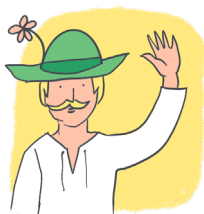
- ☐ Megfogalmaztam egy-két mondatban a porta élményüzenetét?
- ☐ Kiderül belőle, mit élhet át a látogató?
- ☐ Megjelenik benne a házigazda személyes szerepe?
- ☐ A programcím konkrét és érthető?
- ☐ A rövid programleírás tartalmazza az időpontot és az időtartamot?
- ☐ Világos, lesz-e kóstoló, vásárlás vagy regisztráció?
- ☐ Csak olyan élményt ígerek, amelyet biztosan meg tudunk valósítani?

4.5. A látogatók fogadása: a fogadótér - parkolás, ivóvíz, mosdó

A látogatók fogadásának egyik kritikus pontja a biztonságos, átlátható és vendégbarát érkezés. Az első benyomások nagyon fontosak: a vendégnek már a megérkezéskor tudnia kell, hogy jó helyen jár. Ez kiemelkedően fontos külterületi helyszíneken, tanyákon, kisebb falvakban, borospincéknél vagy olyan portáknál, amelyekhez nem vezet egyértelmű utca- vagy házszámzás.

A következőket érdemes előre átgondolni:

- * pontosan milyen címet vagy megközelítési pontot adjunk meg;
- * hol és mikor tüntessünk fel térképlinke vagy rövid útleírást;
- * hol legyen az első jól látható jelzés;
- * ki fogadja az érkezőket;
- * hová irányítjuk a vendégeket parkolás után;
- * hol kezdődik a vezetett program.



A helyszínen sokat segíthet egy egyszerű fogadópont. Ez lehet egy asztal, tábla, kapubejáró, sátor vagy jól látható személy, akik köszöntik az érkezőket. A fogadópontnál érdemes röviden elmondani a legfontosabb tudnivalókat: merre lehet mozogni, hol található a mosdó, mikor indul a program, mire kell figyelni a portán.

A parkolás gyakran az egyik legelső gyakorlati nehézség. Ha a vendég bizonytalanul keresi a helyet, útban áll, szomszédos területre hajt be, vagy a bejáratnál, vagy az utcában torlódás alakul ki, az már a program elején feszültséget okozhat.

A hirdetésben és az előzetes tájékoztatásban érdemes jelezni a következőket:

- * hol lehet parkolni;
- * ingyenes-e a parkolás (pl. közterületen);
- * hány autó fér el kényelmesen;
- * kell-e néhány percet gyalogolni a parkolótól;
- * ajánlott-e inkább gyalogosan, kerékpárral vagy telekocsival érkezni;
- * busz vagy nagyobb jármű meg tud-e fordulni;
- * eső esetén járható-e az út.



A helyszínen legyen egyértelmű, hogy az autók hová állhatnak. Ha a parkolás korlátozott, érdemes előre megadni alternatívát: közeli parkoló, települési közterület, gyalogos megközelítés, kerékpártárolás. Nagyobb érdeklődésnél hasznos lehet külön segítőket kijelölni a parkolás irányítására.

Mivel a porta egy működő gazdaság, műhely, pince vagy udvar, ezért ki kell jelölni, mely területek látogathatók, hol kell óvatosan közlekedni, és hová nem léphetnek be a vendégek. A terep sok apró kockázatot rejthet: egyenetlen talaj, gépek, lépcsők, szerszámok, állatok, csúszós felületek, nyitott kapuk, vízelvezető árok. A látogatói útvonal kijelölése segít abban, hogy a vendégek biztonságosan és magabiztosan mozogjanak. Jól működő megoldások lehetnek:

- * egyszerű nyílak vagy útbaigazító táblák;
- * kötél, szalag, virágláda vagy padok használata terelésre;
- * „Látogatható terület” és „Ide kérjük, ne lépjenek be” jelzések;
- * kijelölt várakozási pont a vezetett program indulásához;
- * külön útvonal a kóstolóhoz, vásárláshoz és mosdóhoz;
- * esti vagy borús időben megfelelő világítás.



A vezetett program elején érdemes röviden elmondani a szabályokat. Például:

„A séta során kérjük, maradjanak a kijelölt útvonalon; az állatokat csak akkor simogassák meg, amikor jelezzük/ahol ki van írva; a műhelybe egyszerre kisebb csoportban lépünk be.”

Az ilyen mondatok segítenek, és közben nem rontják el a vendégbarát hangulatot.

A mosdó, kézmosás és ivóvíz kérdését a program előtt tisztázni kell.

Átgondolandó kérdések:

- * van-e a látogatók számára használható mosdó;
- * hol tudnak kezet mosni;
- * van-e ivóvíz vagy vízvételi lehetőség;
- * van-e szoptatásra, pelenkázásra alkalmas helyiség
- * kóstoló, állatsimogatás vagy műhelymunka után megoldott-e a kézmosás;
- * a mosdó megközelítése biztonságos és egyértelmű-e;
- * kézfertőtlenítőt, papírtörítőt, szemetest kell kihelyezni.



Ha valamelyik alapfeltétel korlátozottan áll rendelkezésre, azt érdemes előre jelezni. Például külterületi, kisebb vagy alkalmi helyszíneken előfordulhat, hogy csak korlátozott mosdóhasználat biztosítható. A vendég számára a világos tájékoztatás sokkal jobb, mint a helyszíni bizonytalanság.

A látogatók komfortérzetét nagyban befolyásolja, hogy tudnak-e hová félrehúzódní hőség, erős napsütés, szél vagy eső esetén. Ez elsősorban családos programoknál, idősebb vendégeknél és hosszabb vezetett sétáknál fontos. Érdemes ezért kijelölni legalább egy olyan pontot, ahol a vendégek rövid ideig meg tudnak állni vagy le tudnak ülni. Ez lehet árnyékos fa alatti rész, fedett terasz, sátor, pajta, pince előtere, tornác vagy egyszerű pihenősarok. Ez lehet a fogadótér is, de akár több pihenőpont is kialakítható a portán. Hasznos lehet:

- * néhány pad, szék vagy bálából kialakított ülőhely;
- * árnyékoló vagy sátor;
- * eső esetére fedett várakozóhely;
- * külön pihenőpont gyerekes családoknak;
- * vízvételi lehetőség a meleg időszakban.



A pihenőhely nemcsak kényelmi elem. A program ritmusát is segíti: itt lehet várakozni a következő vezetett blokkra, beszélgetni, kóstolni vagy vásárlás előtt átgondolni a kínálatot.

A vendégeknek azt is előre jelezni kell, ha zárt cipő, réteges öltözet, napvédő, kálap, esőkabát vagy sárálló lábbeli szükséges.

Példa: A látogatók felkészítése

A program részben szabadtéren zajlik, ezért kényelmes, zárt cipőt javasunk. Eső esetén a kertbejárás rövidebb lesz, a kóstolót fedett helyen tartjuk meg.

A Nyitott Porta Napok programsorozat eseményeire sokféle látogató érkezhet. A gyerekek gyorsabban elfáradhatnak, az idősebb vendégeknek több pihenőre lehet szükségük, egyes látogatók pedig nehezebben mozognak egyenetlen terepen. Kerekesszékkal, babakocsival, járókerettel vagy bottal érkező vendégek számára különösen fontos, hogy előre tudják, mire számíthatnak. Nem elvárás a teljes körű akadálymentesítés, a világos tájékoztatás viszont alapvető. Érdeemes őszintén leírni, hogy a helyszín akadálymentesen látogatható-e, részben látogatható-e, vagy teljesen nem akadálymentes.

Hasznos információk lehetnek a hirdetésben:

- * babakocsival járható-e a helyszín;
- * kerekesszékkal megközelíthető-e a fogadópont, a mosdó, a kóstoló vagy a fő programelem;
- * van-e lépcső, meredek rész, sár, kavicsos út, szűk kapu vagy egyenetlen talaj;
- * mennyi gyaloglással jár a program;
- * tudnak-e leülni a vendégek;
- * vakok, gyengénlátók, siketek számára tudunk-e plusz szolgáltatást adni;
- * vannak-e állatok a közelben;
- * szükséges-e zárt cipő;
- * van-e lehetőség előzetes egyeztetésre speciális igény esetén.



Példamondatok:

A program udvaron és gyümölcsösben zajlik, a terep helyenként egyenetlen. Babakocsival részben járható, kerekesszékkal jelenleg sajnos nem akadálymentes.

A kóstolóhely és a vásárlási pont könnyen megközelíthető, a vezetett portaséta azonban lépcsős és füves területen halad.

Kérjük, jelezze előre, ha mozgásában korlátozott vendéggel érkezik, hogy egyeztetni tudjuk, mely programelemek látogathatók kényelmesen.

A tájékoztatás segít a vendégeknek eldönteni, hogy számukra megfelelő-e a program, és mire készüljenek. A legfontosabb gyakorlati tudnivalókat érdemes már a programleírásban vagy a regisztrációs felületen megadni.

Téma	Mit érdemes közölni?
Megközelítés	pontos cím, térképlink, útleírás, külterületi helyszín esetén külön tájékoztatás
Parkolás	hol lehet megállni, korlátozott-e a férőhely, kell-e gyalogolni
Időpont	mikor indul a vezetett program, mennyi ideig tart, mikor érdemes érkezni
Ruházat	zárt cipő, réteges öltözet, napvédelem, esőkabát, sárálló cipő
Mosdó és ivóvíz	mosdó, kézmosás, vízvételi lehetőség
Gyerekek	ajánlott életkor, babakocsival járható-e, vannak-e állatok
Helyszíni vásárlás	lehet-e vásárolni, készpénz vagy bankkártya használható-e
Háziállatok	háziállatot (kutyát) lehet-e hozni
Akadálymentesség	kerekesszéssel járható-e

Gyors önellenőrző lista

- ☐ A vendégek könnyen megtalálják a portát?
- ☐ Egyértelmű, hol lehet parkolni?
- ☐ Kijelöltem a fogadópontot?
- ☐ Világos, merre mozoghatnak a látogatók?
- ☐ Lezártam vagy jeleztem a nem látogatható területeket?
- ☐ Megoldott a mosdó és a kézmosás?
- ☐ Gondoltam ivóvízre vagy vízvételi lehetőségre?
- ☐ Van árnyékos vagy fedett várakozóhely?
- ☐ Előre jeleztem a fontos gyakorlati tudnivalókat?

4.6. Segítők, családtagok, feladatmegosztás

A program lényegét a házigazda jelenléte adja. Érdemes úgy szervezni a napot, hogy házigazdaként a vezetett programra, a szakmai kérdésekre és a vendégekkel való beszélgetésre tudjunk figyelni. A gyakorlati feladatok egy részét mások is átvehetik, ettől a program nyugodtabbá válik, a vendégek pedig több valódi figyelmet kapnak a program alatt.

Fontos, hogy a vendégek tudják, kikhez fordulhatnak segítségért, információért, kiket kell keresni a programok során. Ezért a segítőkét jól megkülönböztethetően jelöljük meg készített vagy saját készítésű jelölőkkel, ilyen lehet például:

- * egyenruha: póló, vagy kötény, vagy sapka/kendő (ezek logózva hatékony marketing elemek is egyben, mert a fotókon a porta logója mindig ott lesz);
- * kitűző (névjegy, logó)
- * karszalag, nyakbaakasztó



A feladatmegosztást még a program előtt át kell gondolni. A segítőnek pontosan kell tudnia, mi tartozik hozzá, mikor, hol lesz a helye, és milyen helyzetben kérjen segítséget.

Feladat	Mit jelent a gyakorlatban?	Még át kell gondolni
Érkezők fogadása	Köszöntés, útbaigazítás, programidő-pontok jelzése.	Családtag, barát, önkéntes.
Parkolás irányítása	Autók telerelése, bejárat szabadon tartása, gyalogos útvonal mutatása.	Olyan segítő, aki jól ismeri a helyszínt.
Vendégirányítás	Mosdó, kóstoló, vásárlási pont, programindulás jelzése	Fogadópontnál álló segítő.
Kóstoltatás	Adagok előkészítése, kínálás, alapinformációk elmondása	Felkészített családtag vagy munkatárs.
Értékesítés	Termékek kihelyezése, fizetés kezelése, csomagolás.	Olyan segítő, aki ismeri az árakat és a termékeket.
Gyerekeknek szóló feladatok	Rajzolás, keresőjáték, egyszerű kézműves vagy várakozást segítő feladat.	Türelmes, gyerekekkel jól kommunikáló segítő.
Fotózás, dokumentálás	Hangulatképek készítése, hozzájárulások figyelése.	Előre kijelölt személy.
Háttérfeladatok	Víz, poharak, kóstolóadagok, szemetes, mosdó, rend ellenőrzése.	Olyan segítő, aki nem vesz részt folyamatosan a programvezetésben.



Sok portán természetes, hogy a családtagok segítenek. Ez fontos erőforrás, főleg akkor, ha a szerepek előre tiszták. A családi segítség gyakran kevésbé látható munkákból áll: előkészítés, pakolás, takarítás, mosogatás, termékek feltöltése, gyerekekre figyelés, rendben tartás. Mindenki olyan feladatot kapjon, amit biztonsággal és szívesen vállal. Gyerekek csak egyszerű, életkoruknak megfelelő feladatba kapcsolódjanak be, felnőtt jelenléte mellett. Ilyen lehet például rajzlapok kiosztása, pecsételés vagy vendégek köszöntése.

A programba barátok, szomszédok, helyi közösségi tagok vagy önkéntesek is bekapcsolódhatnak. Nekik olyan feladatot érdemes adni, amely nem igényel mély szakmai tudást, és könnyen elmagyarázható.

A Nyitott Porta napja a házigazdának hosszú és fárasztó, érdemes ezért pihenőidőt már a tervezéskor beírni a program menetébe.

Gyors önellenőrző lista

- ☐ Tudjom, hány segítőtőre lesz szükségem?
- ☐ Minden fontos feladatnak van felelőse?
- ☐ Kijelöltem, ki fogadja az érkezőket?
- ☐ Van külön felelős a kóstolóra vagy értékesítésre?
- ☐ A segítők tudják, mikor indulnak a vezetett programok?
- ☐ Átbeszéltük, mely területek látogathatók?
- ☐ Van terv a nagyobb forgalom vagy csúszás kezelésére?
- ☐ Beépítettem pihenőt vagy váltást?
- ☐ A segítők tudják, kihez forduljanak váratlan helyzetben?

4.7. Értékesítés, kóstoltatás

A Nyitott Porta Napok eseményei során sok látogató először találkozik személyesen a termelővel, a gazdasággal és a termékekkel. Ilyenkor az élmény és a vásárlás egybefonódik, a vendég gyakran azért visz haza valamit, mert megértette, honnan származik, hogyan készült, és ki áll mögötte. Az értékesítést ezért érdemes a program természetes részeként kezelni. A vásárlás ne szakítsa meg a program ritmusát, és ne terhelje túl azt az embert, aki közben vezet, mesél vagy kóstoltat. Célszerű lehet az értékesítést a program végére időzíteni. Ha nagyobb érdeklődés várható, érdemes külön felelőst kijelölni az értékesítésre. Figyeljünk arra, hogy minden termék esetében legyen egyértelműen feltüntetve az ár, ne kelljen nézelődés közben erre rákérdezni.

Érdemes a fizetési módokat előre jelezni, különösen akkor, ha csak készpénzes fizetés lehetséges, vagy ha a bankkártyás fizetés az internetkapcsolattól függ.

Példamondatok:

Helyszíni vásárlásra lesz lehetőség, fizetés készpénzzel történik.

A vásárlási ponton készpénzes és bankkártyás fizetés is elérhető.

Kérjük, kisebb címletekkel készüljenek, mert váltópénz korlátozottan áll rendelkezésre.

Érdemes a későbbi kapcsolattartás segítésére is felkészülni, például névjegykártya, szórólap formájában, ami tartalmazza a közösségi média-elérhetőséget, honlapot akár QR-kóddal is megjelenítve.

Ha a program kóstoltatást (is) tartalmaz, akkor azt előre meg kell tervezni, hogy gyorsan, tisztán és higiénikusan elfogyasztható legyen a kóstoló adag. Az esztétikus és higiénikus tálalás és evőeszközök mellett gondolni kell az allergénekre, a hulladékra és arra is, hogy ki fogja kínálni a termékeket. Lehetőleg kerüljük a műanyag eszközöket! A termékbemutató legyen rövid és érthető. A látogató általában nem részletes technológiát vár, inkább olyan információt, amely segít kapcsolódni a termékhez. A következőket lehet érdemes elmondani:

- * miből készült, van-e valami története (pl. családi recept, díjnyertes termék)
- * mi a porta kapcsolata az alapanyaggal;
- * hogyan készül, a látogatók számára érdekes részleteket kiemelve;
- * miért ilyen az íze, állaga vagy illata;

- * hogyan érdemes fogyasztani;
- * mivel párosítható;
- * meddig áll el;
- * hol lehet később megvásárolni.

Figyeljünk a megfelelő hűtésre, árnyékolásra, rovarok (különös tekintettel a darazsak), háziállatok távoltartására.

Gyors önellenőrző lista

- ☐ Eldöntöttem, mely termékeket lehet megkóstolni?
- ☐ Kiszámoltam a kóstolóadagokat a várható létszám alapján?
- ☐ Elkülönítettem a kóstolásra és értékesítésre szánt készletet?
- ☐ Van jól látható árlista?
- ☐ Egyértelmű, milyen fizetési módok érhetők el?
- ☐ Jeleztem az allergéneket és fontos összetevőket?
- ☐ Van elegendő pohár, tányér, szalvéta, kínálószköz?
- ☐ Megoldott a hűtés vagy fedett tálalás, ha szükséges?
- ☐ Kijelöltem, ki kezeli a kóstolót és ki az értékesítést?
- ☐ Van elérhetőség vagy információ későbbi vásárláshoz?



4.8. Kommunikáció és marketing a saját porta nézőpontjából

A Nyitott Porta Napok közös, hálózati kommunikációja fontos láthatóságot ad a résztvevő portáknak. Ehhez érdemes jó alapanyagot adni; ennek szempontjait a korábbi fejezetek már érintették. Ez azonban jellemzően nem elég: a látogatók sokszor a termelő saját Facebook-oldalán, hírlevelében, piaci beszélgetésben, helyi csoportban, ismerős megosztásán vagy személyes meghíváson keresztül értesülnek az eseményről, ezért a saját kommunikáció a részvétel egyik fontos előkészítő feladata. A saját kommunikáció nem feltétlenül jelent bonyolult marketingmunkát. Elegendő lehet néhány jól időzített poszt, egy személyes hangú meghívó, pontos programleírás, jó fotó és az alapvető tudnivalók egyértelmű közlése. A lényeg az, hogy ne csak a közös szervezői felületektől várjuk a látogatókat, és ne az utolsó pillanatban kezdjünk el kommunikálni.

Az esemény meghirdetése előtt érdemes végiggondolni, kiknek lehet igazán érdekes a porta. Más miatt indul el egy visszatérő vásárló, egy gyerekes család, egy kiránduló pár, egy helyi lakos vagy egy szakmai érdeklődő. Ugyanaz a program többféle közönséget is vonzhat, de a meghívóban hasznos, ha van egy elsődleges irány.

Például egy állattartó gazdaság a családoknak az állatokkal kapcsolatos élményt és a biztonságos, rövid programot emelheti ki. Egy sajtóműhely a kóstolóra, a kézműves előállításra és a termelővel való találkozásra építhet. Egy pince vagy gyümölcsös a táj, az ízek és a hely története felől is megszólíthatja a látogatókat.



Célcsoport	Mi lehet számukra vonzó?	Mi lehet számukra vonzó?
Helyi lakosok	Közele, könnyen elérhető program; helyi termékek; ismerős porta.	Helyi Facebook-csoport, plakát, személyes meghívás.
Visszatérő vásárlók	Találkozás a termelővel; kedvelt termékek; vásárlási lehetőség.	Piaci beszélgetés, hírlevél, e-mail, Messenger, saját közösségi média felület.
Gyerekes családok	Rövid, érthető, biztonságos program; állatok; kóstoló; játékos elemek.	Szülői csoportok, helyi közösségi oldalak, családbarát programajánlók.
Kirándulók, turisták	Térségi élmény; táj; helyi ízek; más programokhoz kapcsolható látogatás.	Szállásadók, vendéglátóhelyek, turisztikai oldalak, térségi szervezők.
Szakmai érdeklődők	Termelési tapasztalat; műhelymunka; gazdálkodási vagy feldolgozási gyakorlat.	Szakmai hálózatok, egyesületek, célzott meghívók.

Azok a csatornák működnek legjobban, ahol már van kapcsolatunk a lehetséges látogatókkal. Nem szükséges minden felületen jelen lenni. Jobb néhány olyan csatornát használni, amelyet rendszeresebben, és valóban kézben tudunk tartani. Bármilyen felületet választunk is az esemény meghirdetéséhez, az időzítés kulcsfontosságú. Lényeges, hogy a látogató időben találkozzon a programmal, majd később kapjon róla emlékeztetőt, az utolsó napokban pedig megkapja a gyakorlati tudnivalókat.

Egy jó fotó, a rendszeresebb képes posztok a porta életéről sokat segíthetnek a figyelem felkeltésében. Olyan képet érdemes választani, amely a konkrét portához kapcsolódik: udvar, kert, műhely, pince, termékek, állatok, ételek, házigazda munka közben, korábbi program részlete (ha emberek is láthatók rajta, a fotó használatához legyen meg a megfelelő hozzájárulás!). A túl általános kép kevésbé ad kapaszkodót és kevesebb elérést hoz.

A saját kommunikációt erősíthetik azok a helyi szereplők, akik már kapcsolatban állnak a lehetséges vendégekkel. Szállásadók, vendéglátóhelyek, piacok, közösségi terek, helyi civil szervezetek vagy turisztikai információs pontok sokat segíthetnek a program népszerűsítésében. Nekik rövid, továbbküldhető, megosztható anyagot érdemes adni. Ez tartalmazza a program címét, időpontját, helyszínét, egy rövid leírást, egy jó képet és az elérhetőséget. A partner így könnyebben megosztja vagy ajánlja a programot.

Példa rövid partneri szövegre

Szombaton a [porta neve] is megnyitja kapuit a Nyitott Porta Napok keretében. A [élményprogram címe] című program során a látogatók betekintést kapnak a gazdaság mindennapjaiba, majd kóstolóval és vásárlási lehetőséggel várják az érdeklődőket. A program 11:00-kor és 14:00-kor indul. Részletek és jelentkezés: [link / elérhetőség].

A program utáni kommunikáció segíthet abban, hogy a találkozás ne záruljon le a látogatás napján. Egy rövid köszönő poszt, néhány fotó vagy egy következő vásárlási lehetőség megosztása megerősítheti a kapcsolatot azokkal is, akik ott voltak, és azokkal is, akik most nem jutottak el a portára.

Példa az utólagos kommunikációra

Köszönjük mindenkinek, aki ellátogatott hozzánk a Nyitott Porta Napokon. Jó volt megmutatni a kertet, beszélgetni a szezon munkáiról, és együtt kóstolni a friss termékeket. Aki szeretne később is hírt kapni a következő nyitott alkalmakról vagy vásárlási lehetőségekről, itt tud minket követni: [elérhetőség].

A program során, esetleg utólagos értékelést kérve érdemes azt is megtudni, honnan érkeztek a vendégek. Meg lehet kérdezni, hol hallottak a programról: Facebookon, ismerőstől, piacon, helyi csoportban vagy a közös Nyitott Porta kommunikációból. Ez segít a következő alkalom előkészítésében.

Gyors önellenőrző lista

- ☐ Tudjom, kiket szeretnénk elsősorban megszólítani?
- ☐ Kiválasztottam azokat a csatornákat, amelyeket valóban használni tudunk?
- ☐ Elkészült a rövid, továbbküldhető programleírás?
- ☐ Van használható fotónk a portáról vagy a programról?
- ☐ Elindítom a kommunikációt legalább néhány héttel a program előtt?
- ☐ Tervezek emlékeztetőt a program előtti napokra?
- ☐ Tudom-e, kiknek küldöm el külön a programot: vásárlók, partnerek, helyi szereplők?
- ☐ A program során, vagy után adok lehetőséget értékelésre, további kapcsolódásra?

5. Továbblépési lehetőségek

A Nyitott Porta Napok után érdemes röviden végiggondolni, mi az, ami sikeres volt, és mi az amit fejleszteni szükséges, illetve esetleg el kell hagyni legközelebb. A látogatók kérdései, vásárlásai és visszajelzései megmutathatják, mely termékek, történetek, programelemek vagy kapcsolódási formák keltettek valódi érdeklődést. Nem minden érdeklődésből kell új programot vagy szolgáltatást építeni. A továbblépés lehet kicsi és egyszerű: következő piaci találkozás, szezonális termék előrendelése, későbbi nyitott nap, kisebb csoportos látogatás vagy egy másik helyi szereplővel közös alkalom. A lényeg, hogy a folytatás illeszkedjen ahhoz, amit a porta valóban vállalni tud.

A program végén vagy közvetlenül utána érdemes rövid visszajelzést kérni. A cél néhány használható tapasztalat összegyűjtése: mi volt világos, mi volt érdekes, mi okozott bizonytalanságot, és mire lenne igény legközelebb. Ez történhet papíralapú kérdőívvel, QR-kódos online űrlappal vagy kisebb látogatószám esetén rövid személyes kérdéssel. A látogatói visszajelzéshez használható kérdőív minta a 2. mellékletben található.



A látogatói visszajelzések mellett a házigazdának és a segítőknek is érdemes röviden átbeszélni a nap tapasztalatait. Például:

- * Melyik programelem működött a legjobban?
 - * Hol alakult ki torlódás vagy bizonytalanság?
 - * Reális volt a program hossza és a meghirdetett létszám?
 - * Elég volt a segítség a fogadáshoz, kóstoltatáshoz, értékesítéshez, fotózáshoz?
 - * Milyen kérdéseket tettek fel leggyakrabban a látogatók?
 - * Miből volt túl sok vagy túl kevés: idő, áru, kóstoló, ülőhely, parkoló, segítő?
 - * Mit érdemes legközelebb egyszerűsíteni?
-
- * Mit érdemes változatlanul megtartani?



Összességében a Nyitott Porta Nap egyes portáknál egyszeri bemutatkozási alkalom marad, másoknál viszont a felépített élményprogram már önállóan, térségi együttműködésben alkalmanként (ünnepekhez, eseményekhez kötve), vagy akár rendszeres (idényben vagy egész évben) programokká válhat. A továbblépést érdemes fokozatosan kezelni. Arra célszerű építeni, ami a látogatóknak érdekes volt, és a porta számára is vállalhatóan bizonyult. Így a Nyitott Porta Napok nemcsak bemutatkozás, hanem próba is lehet egy későbbi agroturisztikai tevékenység felé.

1. melléklet: Bejelentési kötelezettség, szabályszerű működés

Élelmiszer előállításával és értékesítésével csak orvosilag igazoltan, **egészséges személy végezhet. Ehhez érvényes egészségügyi kiskönyv szükséges.** A vizsgálatot a háziorvosnál javasolt elkezdni, aki szükség esetén elküldi a termékelőállítót a megfelelő szakemberhez, és a szükséges vizsgálatokról tájékoztat.

1. Bejelentési kötelezettség

A) Az **ŐSTERMELŐ** tevékenységét, az általa előállított, gyűjtött, értékesített termékeket, a kiegészítő őstermelői tevékenységet a helyileg illetékes Falugazdásznál kell bejelentenie. Minden terméknek szerepelnie kell a nyilvántartáshoz a bejelentőben, amit a termelő értékesít. Ha valami nincs bejelentve, akkor módosítással kell ezt pótolni. A kistermelői falusi vendégasztal tevékenységet is be kell jelenteni (562103 ÖVTJ). A kiegészítő tevékenységek között az agroturisztikai szolgáltatást, kézműves tevékenységet is be kell jelenteni. (TEÁOR/ÖVTJ számokkal), pl.:

- * 8230 – (823003) - Falusi rendezvények szervezése, szálláshely szolgáltatás nélkül.
- * (932905) – M.s.n. egyéb szórakoztatás, szabadidős tevékenység - Falusi élethez, környezethez, munkakultúrához kapcsolódó hagyományok, tevékenységek bemutatása.
- * (932906) – Helyi gazdálkodási módok, termelési szokások bemutatása
- * 912202 - Helyi népművészeti, néprajzi, kézműves, építészeti és kulturális értékek, örökségek bemutatása

B) **KISTERMELŐI** regisztráció: A kistermelőkre a 60/2023 AM rendelet szabályai vonatkoznak. A kistermelőnek regisztrálnia kell magát és tevékenységét a területileg illetékes kormányhivatal élelmiszerlánc felügyeleti hivatalánál (hatósági állatorvos illetékes).

C) **HÁZI VÁGÁS KISTERMELŐI FALUSI VENDÉGASZTAL** keretében (60/2023 AM rendelet): A kistermelő saját termékeinek és más kistermelő késztermékeinek felhasználásával végezhet falusi vendégasztal étkeztetést a gazdaságában, illetve a települési rendezvényen, helyben fogyasztásra.

A kistermelő a falusi vendégasztal étkeztetéshez a saját állatát levághatja, és a húsból elkészített ételt felkínálhatja.

A házi állatvágást és ételkészítési programot az **állatvágás előtt 48 órával, írásban be kell jelenteni az illetékes járási állategészségügyi és élelmiszer-ellenőrző hivatalnak**. A levágott állat húsból készített étel alapos HŐKEZELÉSSEL elkészítve szolgálható fel!

D) Ha valaki **EGYÉNI vállalkozóként**, vagy **TÁRSAS vállalkozásként** (pl. Kft., szövetkezet, stb.) végzi tevékenységét, akkor a vállalkozásokra vonatkozó bejelentéseket pl. cégnyilvántartás, NAV, stb... kell megtennie. Élelmiszer előállítás és értékesítés esetén a NÉBIH is illetékes hatóság, a vállalkozó FELIR szám birtokában végezheti a tevékenységét a vonatkozó jogszabályok betartásával.

https://magyarorszag.hu/szuf_szolg_lista?kategoria=VA.CE

2. Szabályszerű működés

Az értékesítés pénzügyi szabályairól a NAV tájékoztató itt elérhető: <https://nav.gov.hu/Elethelyzetek-adozasa/vallalkozas/Arusitas-vasarokon-rendezyenyeken>

A kereskedő jól látható módon köteles feltüntetni nevét, székhelyét, FELIR azonosító számát, a termék nevét az értékesítés helyszínén. Az őstermelőnek fel kell tüntetni „saját őstermelői tevékenységből származó termék” feliratot. A jelölés, címkézés szabályait be kell tartani.

Őstermelőkre vonatkozó szabályok:

- * NAV tájékoztató (6. számú Információs füzet):
https://nav.gov.hu/ugyfeligiranytu/nezzen-utana/inf_fuz/2026
- * NAK tájékoztató: <https://www.nak.hu/hatosagi-szakmai-ugyek/ostermelo>
- * NAK kézikönyv:
<https://www.nak.hu/kiadvanyok/8452-csaladi-gazdasagok-reformja-2026>

Kistermelőkre vonatkozó szabályok:

- * NÉBIH gyakran ismételt kérdésekre adott válaszok:

<https://portal.nebih.gov.hu/gyik-kistermeloi-tevekenyseg>

- * NÉBIH tájékoztató (2026):
<https://portal.nebih.gov.hu/-/a-kistermeloi-elelmiszer-termelesre-eloaditasra-es-ertekesitesre-vonatkozo-altalanos-eloirasok>
- * Biokontroll átfogó tájékoztatója:
<https://www.biokontroll.hu/kistermelok-uj-rendelet-altali-lehetosegei/>
- * Kislépték egyesület tájékoztatója:
<https://kisleptek.hu/tudastar/jogsegely/uj-rendeletet/>

NYILVÁNTARTÁSOK

- * Pénzügyi bizonylatok (számla, nyugta)
- * Növénytermesztés és értékesítés esetén permetezési napló
- * Állattartás esetén érvényes éves hatósági állatorvosi bizonyítvány, takarmányozási, állatgyógyászati nyilvántartás
- * Tejtermelőnél tejcírszám vizsgálati eredmény
- * Hús, hústermék értékesítése esetén az engedélyes vágóhíd húsbélyegzője, húsvizsgálat.
- * Előállítási és értékesítési napló
- * Jövedéki és borászati nyilvántartások (ha van ilyen termék)

Kérjük tájékozódjon a helyileg illetékes hatósági állatorvosnál! A NÉBIH aktuális, élelmiszerelőállítás és értékesítésre vonatkozó jogszabályi jegyzéke:

<https://portal.nebih.gov.hu/-/elelmiszer-jogszabalyok-jegyzeke>

ÉTELMÉRGEZÉS vagy annak gyanúja esetén az alábbi szabályok szerint kell eljárni:

- * 62/2003. (X. 27.) ESzCsM rendelet az élelmiszer eredetű megbetegedések esetén követendő eljárásról:
<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0300062.esc>
- * 18/1998. (VI. 3.) NM rendelet a fertőző betegségek és a járványok megelőzése érdekében szükséges járványügyi intézkedésekről:
<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99800018.nm>

2. melléklet: Látogatói visszajelző kérdőív minta

Nyitott Porta Napok – látogatói visszajelzés

Köszönjük, hogy részt vett a programunkon. Kérjük, néhány rövid válasszal segítse munkánkat, hogy a következő alkalmakat még jobban tudjuk szervezni. A kitöltés önkéntes és néhány percet vesz igénybe.

1. Honnan hallott a programról? Több válasz is jelölhető.

- ☐ Facebook / közösségi média
- ☐ Ismerős ajánlotta
- ☐ Helyi hirdetés, plakát vagy szórólap
- ☐ Piacon vagy vásárláskor hallottam róla
- ☐ Szállásadó vagy vendéglátóhely ajánlotta
- ☐ A Nyitott Porta Napok közös kommunikációjából
- ☐ Egyéb:.....

2. Miért döntött úgy, hogy ellátogat hozzánk? Több válasz is jelölhető.

- ☐ Érdekeltek a termékek
- ☐ Kíváncsi voltam a gazdaságra / portára / műhelyre
- ☐ A kóstoló érdekelt
- ☐ Gyerekekkel is megfelelő programnak tűnt
- ☐ Helyi programot kerestem
- ☐ Korábban már ismertem a termelőt
- ☐ Egyéb:.....

3. Mi tetszett legjobban a programban?

.....

.....

4. Volt valami, ami nem volt egyértelmű, kényelmetlen volt, vagy nehezen követhető?

.....

.....

5. Megfelelő volt a program hossza?

- ☐ Túl rövid volt
- ☐ Megfelelő volt
- ☐ Túl hosszú volt
- ☐ Nem vettem részt vezetett programon

6. Szívesen visszatérne máskor is hasonló programra?

- ☐ Igen
☐ Talán
☐ Nem

7. Honnan érkezett hozzánk?

.....
.....

8. Milyen program érdekelné legközelebb? Több válasz is jelölhető.

- ☐ Vezetett portaséta
☐ Kóstoló, gasztronómiai élmények
☐ Gyerekprogram
☐ Állatsimogató, állatbemutató
☐ Műhelymunka vagy bemutató
☐ Szezonális esemény (pl. gyümölcsfa virágzás, szüret)
☐ Vásárlási lehetőség
☐ Egyéb:.....

9. Van-e további megjegyzése vagy javaslata?

.....
.....

Opcionális kapcsolattartás

Csak akkor töltse ki, ha szívesen kapna értesítést későbbi nyitott alkalmakról, programokról vagy vásárlási lehetőségekről.

Név:

E-mail cím vagy telefonszám:

- ☐ Hozzájárulok, hogy a fenti elérhetőségen későbbi programokról vagy kapcsolódó lehetőségekről értesítést kapjak.

Köszönjük a választ!

3. melléklet: Programtervező (átgondolandó kérdések)

A program címe:

1. Időpont (hó- nap/..... hétvége/ munkanap)	2. Időtartamóra. (egész napos/délelőtt/dél- után)	3. Célcsoport * Családok * Cégek * Gyerekek (.....éves) * Felnőttek (szakmai csoport, élmény, turista,)
4. Létszám fő	5. Helyszín kialakítása – HOL/ mennyi/mekkora/ milyen Program helye(i) * Fogadó tér, bemutató tér, a foglalkozás helyei, gazdaság (zárt tér/ fedett hely, szabadban, közlekedés) * Étkezések, /szállás helye * Illemhely, tisztálkodás * Mosogatás, pakolás, hűtés, raktározás (mit, mikor) * Asztalok száma, mérete, székek, padok... * Közmű (víz, áram, fűtés, világítás, internet) * Parkolás	6. Eszközök Mi/mennyi/mire/mikor/ hol * Szemléltetés, jegyzetelés, útbaigazítás * Elsősegély * Tisztálkodás, higiénia * Foglalkozás (szerszámok, edények, munkaruha, védőruha, egyéb eszköz, technika, játék.... * Étkezés, frissítő * Adminisztráció, pénzügy * Csomagolás * Közlekedés * Árukészlet (vásárlási lehetőség)

7. Hozzávalók, alapanyagok (termék előállításához)	8. Forgatókönyv, (mit, mikor, hol, mivel, mennyi ideig, hogyan) * Megérkezés, vendégfogadás * Bemutatkozás * Program bevezetése (beavatás) * Étkezés, kóstoló * Program elemei (elmélet, gyakorlat, fázisok, szünet, gazdaság bejárás) * Batyu (mit visz haza)	9. Segítő, társelőadó, szolgáltatók (ki, mennyien, mikor, hol, mit) előkészítésben, lebonyolításban, utómunkában)
10. Meghirdetés, kommunikáció (hol, hogyan, mit, jelentkezés és visszacsatolás)	11. Költségek és árképzés személyi költség (saját idő is) beszerzés: * alapanyag és hozzávalók, * útiköltség (beszerzés, ügyintézés) * rezszi, * könyvelő...	

A projekt a Európai Unió finanszírozásával, a 101059954. számú támogatási megállapodás keretében valósul meg. a kifejtett nézetek és vélemények azonban kizárólag a szerző(k) álláspontját tükrözik, és nem feltétlenül felelnek meg a Európai Unió álláspontjának. Ezekért sem a Európai Unió, sem a támogatást nyújtó hatóság nem tehető felelőssé.



**Az Európai Unió
támogatásával**