

Cilji in delovna področja Javnega zavoda za kulturo in turizem



Viri:

- Akcijski načrt promocije, trženja, komuniciranja in organiziranosti turizma v Poljanski dolini
- Letna poročila Šubičeve hiše
- Letna poročila Občine Gorenja vas - Poljane
- Podatki občinske uprave

KAZALO VSEBINE

1. Izhodišča	4
2. Namen in cilji	5
2.1. Namen ustanovitve zavoda	5
2.2. Cilji	5
3. Pregled stanja	7
3.1. Problemi in možne rešitve	7
3.2. SWOT analiza	10
4. O Javnem zavodu za turizem in kulturo Poljanska dolina	12
4.1. Predstavitev panog	13
4.2. Temeljne značilnosti zavoda	16
5. Kadri in prostori	19
5.1. Kadri	19
5.2. Prostori in zemljišča	20
6. Aktivnosti zavoda za turizem Poljanska dolina	22
6.1. Vodenje in administracija	22
6.2. Načrtovanje, organiziranje in izvajanje informacijskih, marketinških in promocijskih dejavnosti	22
6.3. Razvoj in vzdrževanje javne kulturne in turistične infrastrukture	23
6.4. Organizacija, ustvarjanje in izvajanje družabnih, kulturnih in umetniških prireditev	25
6.5. Opravljanje dejavnosti prodajnih galerij, oddaja prostorov in opreme za kulturne, promocijske, turistične in podobne namene.	26
6.6. Izvajanje galerijske in razstavne dejavnosti	26
6.7. Vodenje, koordiniranje in izvajanje lokalne turistične vodniške službe	26
6.8. Opravljanje gospodarskih dejavnosti	26
6.9. Načrtovanje, oblikovanje in trženje celovite turistične ponudbe	26
6.10. Priprava in izdaja vseh vrst publikacij s področja delovanja v knjižni in neknjižni obliki	28
6.11. Izvajanje programov s področja kulturne vzgoje	28
6.12. Priprava in izvedba projektov, ki bogatijo turistično in kulturno ponudbo	28
6.13. Spodbujanje razvoja in ozaveščanje in spodbujanje lokalnega prebivalstva za pozitiven odnos do turistov in turizma	28
6.14. Izvajanje ostalih storitev v skladu z veljavnimi predpisi	29
7. Finančni plan in viri financiranja	30
7.1. Bilanca uspeha za obdobje september 2017 - 21.12.2018	30

7.2. Viri financiranja	33
8. Predlogi za razvoj novih turističnih programov	34
9. Načrt trženja produktov	35
9.1. Postopno trženje in prve zasnove produktov	35
9.2. Nadaljnje možnosti za razvoj in trženje novih produktov	42
10. Tržno komuniciranje	43
10.1. Odnosi z javnostjo	43
10.2. Oglaševanje	43
10.3. Pospješevanje prodaje	43
10. 4. Cilji promocije	44
11. Zaključki	44

1. Izhodišča

Strategija lokalnega razvoja (v nadaljevanju SLR) za programsko obdobje 2014 - 2020 je bila oblikovana v okviru lokalnega partnerstva na območju štirih občin, Občin Gorenja vas - Poljane, Škofja Loka, Železniki in Žiri, ki so se povezale v Lokalno akcijsko skupino loškega pogorja (v nadaljevanju LAS). Območje LAS predstavlja zaokroženo geografsko in funkcionalno celoto, ki jo določajo enake naravne značilnosti, skupna zgodovina in notranja družbena povezanost.

Inovativnost, povezovanje in trajnost za gospodarsko in socialno vključenost lokalnega prebivalstva je rdeča nit, ki nas vodi skozi celotno SLR.

SLR sledi ciljem programov na nacionalni in regionalni ravni, je skladna z lokalnimi razvojnimi strategijami.

Za uresničevanje SLR bo potrebno na območju Poljanske doline sprejeti različni izzive, ki bodo zasledovali v strategiji zastavljene cilje.

A) Povezati turistično ponudbo Poljanske doline, kjer je veliko turističnih ponudnikov in drugih ponudnikov, ki bi lahko svojo ponudbo prilagodili za turistične namene. Ponudniki čutijo interes po povezovanju, a sami tega ne zmorejo.

B) Identificiranje turizma kot priložnosti v smeri konkretnih aktivnosti, ki podpirajo njegov razvoj.

V namen uresničevanja ciljev strategije, Občina Gorenja vas - Poljane, skupaj z občinami na Škofjeloškem, aktivno sodeluje v projektih Razvojne agencije Sora d.o.o. Povezovanje poteka pod enotno trženjsko znamko: "Škofja Loka: ena Loka, dve dolini, tri pogorja, neskončno zgodb." Njihove aktivnosti so raznovrstne, vendar smo kljub temu spoznali, da naše območje potrebuje dodatne kadre oz. ustrezno podporno okolje, ki bi pristopilo k uresničevanju ciljev na našem območju.

Razvoj turizma potrebuje veliko svežih in dobrih idej ter seveda vlaganja v njihovo uresničitvev. Občina Gorenja vas - Poljane je v zadnjem času aktivnosti usmerjala predvsem v Šubičevo hišo, Dvorcu Visoko, Rupnikovo linijo, prepoznavnost turističnih kmetij, kolesarskega kroga GvP, pohodniške poti okrog Občine. Številna društva pa se trudijo na področju organizacije prireditev, postavljanju tematskih poti in organiziranih pohodov.

Z vidika upravljanja navedenih kulturno-turističnih središč in produktov smo dosegli raven, ki zahteva celovito in sistematično trženje, ciljno promocijo, nadaljnji razvoj zastavljenih in novih projektov ter oblikovanje dobrih turističnih programov za različne ciljne skupine, vse s ciljem pospešiti razvoj turizma v občini.

V nadaljevanju je predstavljen poslovni načrt za Javni zavod za turizem in kulturo Poljanska dolina. Vsebina je navedena za obdobje 5 let z možnostmi stalne nadgradnje, finančni načrt pa za obdobje 24 mesecev.

2. Namen in cilji

Namen in cilji so usklajeni s SLR:

Cilj A1: Ustvariti trajnostna delovna mesta z aktiviranjem lokalnih potencialov

Cilj A2: Na podlagi inovativnih pristopov razviti privlačne tržno zanimive proizvode in storitve, ponudbo povezovati ter okrepiti trženje

Poudarek SLR je na **inovativnosti**, tako novih projektov, kot nadgraditve obstoječih dejavnosti. Velik pomen se namenja **trajnosti**, saj se le tako lahko pričakuje nek dolgoročni turistični razvoj. Posledično bo prebivalcem Poljanske doline omogočeno bolj kakovostno bivanje, ustvarjale se bodo dodatne možnosti za zaposlovanje in podjetniško delovanje. Posledično bo prišlo tudi do večjega razvoja občine, njene vse večje, najprej slovenske in kasneje tudi mednarodne razpoznavnosti in njene okolice na vseh področjih.

2.1. Namen ustanovitve zavoda

S pomočjo ustanovitve neprofitnega javnega zavoda učinkovito upravljati Dvorec Visoko, , Šubičevo hišo, utrdbe Rupnikove linije okrepiti razvoj turizma in trženje pod skupno blagovno znamko Poljanska dolina, na inovativen način dvigniti kakovost turistične ponudbe, nadgraditi turistične programe ter povečati prepoznavnost Poljanske doline.

2.2. Cilji

Dolgoročni cilji:

- Povezati trenutno ponudbo in jo nadgraditi z novo.
- Oblikovati nove turistične programe.
- Nadgraditi organizacijo turizma v Poljanski dolini.

Kratkoročni cilji so prikazani postopoma, po letih in izhajajo iz aktivnosti Zavoda:

Leto 2017

- Vzpostavljeno pravno delovanje Zavoda.
- Vzpostavljena pisarna zavoda v prostorih Občine Gorenja vas - Poljane
- Začetek aktivnosti delavnic, druženj in predavanj v Šubičevi hiši, na Visokem, v Sokolskem domu in morebitnih drugih lokacijah.
- Priprava partnerskega projekta za razpis LAS, ki bo omogočal sofinanciranje zaposlitev v letih 2017 in 2018. Delujoča spletna stran Zavoda.
- Priprava turističnih programov izletov za leto 2017
- Pričetek razvoja novih produktov.

Leto 2018

- Vzpostavitev celovitega upravljanja dvorca Visoko in Šubičeve hiše, vključno s financiranjem tekočih stroškov obeh objektov, prenesenih v upravljanje
- Aktivna promocija: Izdelano novo promocijsko gradivo, predstavitev na sejmu Alpe-Adria, vzpostavitev novih promocijskih kanalov, povezovanje z drugimi zavodi in agencijami
- Sprejem pravilnika za uporabo trženjske znamke Poljanska dolina.
- Povezovanje programov s sosednjimi občinami.
- Akreditiranje storitev agencije za potrebe organizacije izletov in drugih turističnih paketov
- Trženje ponudbe izletov po Poljanski dolini.
- Trženje tematskih poti.

Leto 2019

- vzpostavitev turistično informacijske točke v prostorih KGZ Škofja Loka V Gorenji vasi
- celoletno delovanje dvorca Visoko s spremljajočimi dopolnilnimi in dodatnimi programi

3. Pregled stanja

3.1. Problemi in možne rešitve

Področje Občine Gorenja vas - Poljane s svojimi naravnimi danostmi, kulturno dediščino, zgodovinsko dediščino, razpolaga s številnimi potenciali, ki že sedaj privabljajo obiskovalce.

Glavna težava je zagotovo nepovezanost in neprepoznavnost območja. Prav tako pa nam v turistični ponudbi manjka osrednja "atrakcija", ki bi nase vezala še ostalo turistično ponudbo in privabila večje število gostov.

Ugotovljeni problemi na delavnicah 14.4.2016 in 5.5.2016, ki jih je vodila svetovalka s področja razvoja turistične ponudbe Petra Mišič, so zagotovo tisti, za katere j potrebo poiskati ustrezne rešitve, ok katerih nekatere predlagamo v nadaljevanju, za njihovo izvedbo pa bo tudi v prihodnje potrebno sodelovanje občine. Poleg naštetih problemov smo s pripravo poslovnega načrta našli nekaj možnih rešitev zanje. Izvedba možnih rešitev bo potekala v sodelovanju Zavod - Občina.

Problem: Prenizka prepoznavnost Poljanske doline ter neučinkovita in nesistematična promocija

Rešitve:

- Vzpostaviti inovativno osrednjo atrakcijo, ki bi privabljala obiskovalce, posledično pa doprinesla k prepoznavnosti celotne ponudbe.
- Večja vključenost v različna socialna omrežja in aplikacije, ki se uporabljajo na svetovnem nivoju (Facebook, Instagram, Booking, Tripadvisor...), s posebnim poudarkom na vzpostavitvi izbranega rezervacijskega sistema namestitev preko spletne strani zavoda
- Umestitev znamenitosti v Google zemljevide.
- Posneti GPS sledi tematskih, kolesarskih in pohodnih poti, ki še dodatno privabijo kolesarje in pohodnike.
- Vzpostaviti promocijske akcije na socialnih omrežjih.
- vzpostaviti dobro spletno stran v vsaj dveh tujih jezikih.

Problem: Premalo sodelovanja in povezovanja med ponudniki

Rešitve:

- Vzpostavitev zaupanja in medsebojnega sodelovanja na podlagi sklenjenih pogodb o poslovnem sodelovanju.
- Vzpostavitev križne promocije.
- Povezava v tematske izlete oz. programe za različne ciljne skupine.

Problem: Premalo dopolnilne ponudbe za večdnevne turiste

Rešitve:

- Osredotočiti se bo potrebno na ciljne skupine in temu primerno prilagoditi ponudbo.
- Prenoviti obstoječo ponudbo in dodati doživetja in atrakcije.
- Zagotoviti prevoze do znamenitosti za nastanjene goste.

Problem: Nizka stopnja usposobljenosti odločevalcev v turizmu ter neustrezna organiziranost turizma

Rešitve:

- Ustanovitev zavoda za turizem, z ustreznimi kadri, ki bodo skrbeli za profesionalnost ponudbe ter njene promocije in koordinacije.

Problem: Ni učinkovite info točke**Rešitve:**

- vzpostaviti informacijsko točko na primerni lokaciji, ki bo dostopna in vabljava. Možnost za TIC obstaja v okviru prostorov KGZ Škofja Loka v Gorenji vasi.
- Trenutna Info točka je v sklopu Šubičeve hiše in Dvorca Visoko, kjer so dostopni vsi prospekti Poljanske doline.
- Zagotoviti dostopnost promocijskih materialov, dostop do interneta ter turista seznaniti s turistično ponudbo.

Problem: Premalo info tabel**Rešitve:**

- Potrebno je pregledati turistične oznake in jih posodobiti. Nekateri ponudniki ne obstajajo več, veliko pa je novih.
- Nujen je popis informacijskih tabel in priprava osnutka za nove oznake.
- Aktivnost se bo izvajala postopoma v sodelovanju z Občino.

Problem: Ni strokovnega upravljanja Šubičeve hiše in Dvorca Visoko**Rešitve:**

- Upravljanje bi prevzel zavod za turizem, ki bi ponudbo Poljanske doline združil in združeno ponudil različnim ciljnim publikam preko različnih promocijskih kanalov.

Problem: Potrebna nadgraditev vsebine v Šubičevi hiši**Rešitve:**

- Šubičevi hiši vzpostaviti stalne vsebine dogodkov. Npr. Vsak prvi petek v mesecu pripovedovanje starih zgodb, petje ljudskih in ponarodelih pesmi...
- Oživiti umetniški atelje, ki ga trenutno nihče ne uporablja. Idealno bi bilo, da v njem ustvarja nek umetnik, ki si ga vzame v najem. Možno bi bilo tudi sodelovanje v smislu, da ima najemnik najem brezplačen, če je na voljo za prikaze v času, ko hišo obišče večja skupina. Zavedamo se, da bi bilo najbolj smiselno v atelje umestiti umetnike iz enakih področij, kot so bili Šubici (npr. rezbarstvo in slikarstvo).
- Možnost dodatne vsebine bi bili npr. klekljarski popoldnevi v Šubičevi hiši - domačim klekljaricam bi dali prostore v brezplačno uporabo, v kolikor bi bile pripravljene sodelovati pri prikazih klekljanja ob obisku večjih skupin. Seveda bi tematiko klekljanja prilagodili. Druženja bi lahko izkoristili tudi v namen medgeneracijskega sodelovanja in prenosa znanja na mlajše rodove. Seveda so možna sodelovanja z vsemi društvi. Potrebno jih bi bilo vključiti v oblikovanje novih predlogov..

Problem: Potrebna nadgraditev vsebine dvorca Visoko**Rešitve:**

- postopno dodajanje razstavnih zbirk
- ureditev sanitarij za obiskovalce
- ureditev zunanje okolice
- dodati kakovostno gostinsko ponudbo

Problem: Težavno umeščanje kolesarskih poti v prostor**Rešitve:**

- Trase kolesarskih poti je potrebno čim bolj poenostaviti.
- Usmeriti energijo v vzpostavitev kolesarske poti ob reki Sori (Šk.Loka - Žiri)
- Urediti družinsko kolesarsko pot.

Problem: Prevelika sezonskost**Rešitve:**

- Pripraviti programe, ki bodo na voljo tudi v zimskih mesecih.
- Veliko možnosti za zimske programe je v povezavi s kulturo in tradicijo.
- Prizadevanje, da se dvorec Visoko oživi do te mere, da je obisk mogoč preko celega leta.

Problem: Premalo nastanitvenih kapacitet**Rešitve:**

- Z razvojem toplic v Kopačnici je pričakovati povečanje nastanitvenih kapacitet, kar bo privedlo tudi do večjega obiska druge turistične ponudbe.
- V okviru Občine omogočiti finančne spodbude za izgradnjo nastanitvenih kapacitet.

Problem: Premalo turističnih produktov za različne ciljne skupine**Rešitve:**

- Trenutna ponudba je preveč splošna in ni dodelana za različne ciljne skupine.
- Vsaka od ciljnih skupin ima določene značilnosti in hkrati potrebe, ki se jim mora program prilagoditi. Zato se bi v prihodnje bilo nujno posvečati posameznim ciljnim skupinam in jim prilagoditi programe. Zavod bi se trudil za razvoj takih programov, ki bi bili prilagojeni ustreznim ciljnim skupinam.
- Ponudnikom predlagati rešitve za prilagoditev njihovih programov ciljnim skupinam.

Problem: Ni ponudbe za avtodome**Rešitve:**

- Vzpostaviti počivališča za avtodome, ob njih info tablo s točkami, ki jih priporočamo za obisk.

Problem: Ni spominkov - oz. so neprepoznavni**Rešitve:**

- Dodelati kolekcijo spominkov z zgodbo, spominkov, ki jih turisti sami izdelajo oz. dodelajo ter spominke vključiti v turistične programe.
- Klasični spominki se slabo prodajajo, zato jih je nujno vključiti v program posameznih destinacij.

Problem: Premajhna prepoznavnost kulinarike**Rešitve:**

- animirati gostince in turistične kmetije, da ponujajo in izpostavljajo domačo kulinariko. Začetki so že potekali s projektom Okusi Loškega podeželja v sodelovanju z Razvojno agencijo Sora. Nadaljevanje bi bilo potrebno v smislu vzpostavitve izbranih jedilnikov domače hrane še na turističnih kmetijah.

Problem: Krovne zgodbe so dobre, dopolniti je treba še mikro zgodbe, ki bi ponujale izkustvo.**Rešitve:**

- Zgodbe podkrepiti z dejansko vsebino, ki jo lahko doživijo različne ciljne skupine.
- Niso dovolj le zgodbe, potrebno bo delati na vsebini, ki jo bomo potem dejansko lahko ponudili turistu, ne pa da o tem le pripovedujemo.
- Veliko posvetiti razvoju novih programov z zgodbami.

Problem: Ni zadostnega vodenja različnih evidenc obiskovalcev**Rešitve:**

- vzpostavitev sistema vodenja obiska
- zbiranje podatkov o obiskovalcih z namenom ponovnega obveščanja

3.2. SWOT analiza

Analiza prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti je povzeta po akcijskem načrtu promocije, trženja, komuniciranja in organiziranosti turizma v Poljanski dolini.

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Bližina Škofa Loke in Ljubljane ter drugih prepoznavnih gorenjskih turističnih središč. • Bližina mednarodnega letališča. • Umeščenost v ponudbo celotnega Škofjeloškega območja in v Gorenjsko kot močno in prepoznavno turistično regijo. • Privlačna kombinacija bogate kulturne dediščine in naravnih danosti (tudi lepi razgledi). • Bogata in zanimiva zgodovina, ki je osnova za zgodbe in vsebino ponudbe. • Bogata obrtno-podjetniška tradicija in znanje • Industrijska dediščina. • Močen umetniški in literarni opus. • Nekaj že znanih prireditev na območju občine • Zelena narava in pestro podeželje. • Butičnost ponudbe (kot navdih, etno, ustvarjalnost). • Individualni pristop do obiskovalcev in turistov (preprostost, dobra energija, odprtost, prijaznost,...). • Sodelovanje s Turizmom Škofja Loka. • Pretočnost destinacije (povezanost s sosednjimi destinacijami). • Urejeno in čisto okolje. • Veliko mladih ljudi v občini. • Dokončana Poljanska obvoznica. • Obnovljena Šubičeva hiša. • Ljubezen prebivalcev do ustvarjalnosti in narave nasploh. • Dolina pisateljev in slikarjev. 	<ul style="list-style-type: none"> • Na območju občine ni TOP turističnih ikon • Premalo nastanitvenih kapacitet • Nepovezana turistična ponudba (veliko dobrih samostojnih turističnih produktov, ki niso med seboj smiselno povezani) • Premajhni finančni učinki • Slabo spremljanje statističnih in finančnih kazalcev (veliko neregistriranih turistov) • Ne zadostna promocija in trženje obstoječe turistične ponudbe • Nevidnost ponudbe na spletu in socialnih medijih • Nedosledna uporaba trženjske znamke in celosten grafične podobe • Neuporaba vsebine oz. identitete trženjske znamke • Prenizka prepoznavnost destinacije Poljanske doline • Premajhna povezanost med ponudniki in premalo sodelovanja in obveščanja oz. navzkrižnega trženja med njimi (nizka zainteresiranost za povezovanje med ponudniki) • Nizka kakovost izvedenih dogodkov (v smislu podajanja izvornih vsebin) • Izvedba določenih dogodkov samo 1x letno (namesto več ponovitev) • Ni skupne oz. enotne informacijske točke • Pomanjkanje promocijskih materialov s celovito turistično ponudbo Poljanske doline • Pomanjkanje označevalnih in informativnih tabel • Pomanjkanje koordinatorja razvoja turizma v Poljanski dolini • Pomanjkanje spominkov z vsebino in znamko • Pomanjkanje znanja in strokovne usposobljenosti • Odsotnost poletne ponudbe na Starem vrhu in nasploh velika sezonalizacija • Ni ponudbe za mobilne goste • Premalo prepoznana kulinarika • Pomanjkljiva dodatna turistična ponudba
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • Močne zgodbe in uporaba le-teh kot trženjsko orodje (z avtentično noto) - obujanje preteklosti • Oživljanje rokodelskih dejavnosti (in skozi te vpletenost obiskovalcev in turistov) - oblikovanje konkretnih vsebinsko obarvanih doživetij na lokacijah • Izražanje vrednot ljudi na tem območju (pridnost, marljivost, trdnost, vztrajnost, klenost, pripadnost, ...) skozi komunikacijska orodja in atrakcije (z zgodbo kot npr. kamen v središču rondoja) • Močnejša promocijska in razvojna funkcija turizma na lokalni ravni (skozi lokalno organizacijo za razvoj turizma, koordinator) • Oblikovanje in postavitve spletne strani in vidnost na socialnih medijih (močnejša promocija in trženje skozi 	<ul style="list-style-type: none"> • Premalo povezovanja izven občinskih mej • Premalo finančnih sredstev • Nizka stopnja interesa za investicije na območju • Percepcija, da je destinacija zgolj izletniška točka • Pomanjkanje inovativnosti • Nepoznavanje segmentov oz. profilov obiskovalcev in turistov • Komuniciranje samo z domačimi gosti (prevelika usmerjenost na domače in zanemarjanje tujih) • Slabo finančno stanje podjetja Stari vrh in pomanjkanje prave vizije za razvoj

- digitalna orodja, tudi mobilne aplikacije)
- Povezovanje z drugimi občinami v Škofjeloški destinaciji (na promocijskem in distribucijskem področju)
 - Zeleni (trajnostni koncept) razvoj turizma
 - Nadgradnja vsebin v Šubičevi hiši in v Dvorcu Visoko ter Rupnikovi liniji (kot nosilcev ponudbe)
 - Učinkovito koriščenje sredstev EU
 - Valoriziranje izletniškega turizma (starodavni navdihi)
 - Butičnost ponudbe (vsebina, narečja, umetnost, zgodovina slikarstva, ...)
 - Povezovanje turističnih produktov v integralni turistični proizvod (tudi za več dni)
 - Oblikovanje tematskih turističnih produktov s sosednjimi ali bolj oddaljenimi destinacijami (ne samo istovrstne ampak tudi komplementarne ponudbe)
 - Naravne danosti kot unikatne in vredne (mir, tišina, ...)
 - Že dovolj razvitih turističnih proizvodov, vendar še ne dovolj valoriziranih in povezanih
 - Zavzetost zaposlenih na občini in njihova vloga v smeri dvigovanja nivoja turizma in razvoja
 - Pobratena mesta
 - Več zaposlenih na področju razvoja turizma (za trženje in promocijo ponudbe) - v okviru lokalne organiziranosti
 - Boljše upravljanje Šubičeve hiše in Dvorcu Visoko
 - Razvoj ŠC Stari vrh
 - Povezave tudi z drugimi občinami

4. O Javnem zavodu za turizem in kulturo Poljanska dolina

Zavod kot javno službo opravlja osnovno dejavnost načrtovanja, organiziranja, in izvajanje politike spodbujanja razvoja turizma v Občini Gorenja vas - Poljane, ki obsega naslednje dejavnosti in storitve, ki se izvajajo v javnem interesu:

1. **Vodenje in administracija**
2. **Načrtovanje, organiziranje in izvajanje informacijskih, marketinških in promocijskih dejavnosti**
 - Promocija in pospeševanje turizma v občini na različne načine, preko različnih promocijskih kanalov.
 - Oblikovanje celovite turistične podobe na območju Občine Gorenja vas - Poljane.
 - Vzdrževanje spletne strani, Facebook strani in drugih socialnih omrežij.
 - Informacijska turistična dejavnost (informiranje obiskovalcev, ugotavljanje mnenj obiskovalcev ipd.)
 - Zbiranje podatkov za potrebe informiranja obiskovalcev.
 - Ugotavljanje mnenj obiskovalcev o kakovosti turistične ponudbe.
 - Sprejemanje in posredovanje predlogov in pritožb obiskovalcev v zvezi s turistično ponudbo pristojnim organom.
 - Izvajanje dejavnosti, povezanih s podatkovnimi bazami na področju kulture in turizma.
 - Raziskovanje in analiziranje trga s področja turizma.
3. **Razvoj in vzdrževanje javne kulturne in turistične infrastrukture:**
 - upravljanje in promocija Šubičeve hiše, Dvorca Visoko in Rupnikove linije,
 - v sodelovanju z ustanoviteljem skrbi za razvoj in vzdrževanje javnih površin, namenjenih turistom, otroških igrišč, tematskih, kolesarskih in pohodniških poti,
 - upravljanje z nepremičninami in premičninami,
 - upravljanje, vzdrževanje in trženje javne infrastrukture na področju kulture in turizma, ki mu jo v upravljanje prenese ustanovitelj v skladu z zakonodajo.
4. **Organizacija, ustvarjanje in izvajanje družabnih, kulturnih in umetniških prireditev:**
 - organizacija in izvedba prireditev,
 - organizacija in izvedba predavanj, strokovnih in znanstvenih srečanj ter seminarjev,
 - pripravljanje in izvajanje prireditvenih in promocijskih programov na področju kulture in turizma.
5. **Opravljanje dejavnosti prodajnih galerij, oddaja prostorov in opreme za kulturne, promocijske, turistične in podobne namene.**
 - trgovina na drobno,
 - posredništvo pri prodaji (vstopnice za prireditve drugih organizatorjev ipd.).
 - prodaja turističnih storitev in lokalnih proizvodov,
 - oddajanje prostorov in opreme
6. **Izvajanje galerijske in razstavne dejavnosti**
 - Izvajanje razstavno - galerijske in muzejske dejavnosti, predvajanje filmov, založniška dejavnost
7. **Vodenje, koordiniranje in izvajanje lokalne turistične vodniške službe**
8. **Opravljanje gospodarskih dejavnosti, ki so namenjene izvajanju glavne dejavnosti s ciljem uveljavitve kulturne in turistično gostinske ponudbe kraja:**
 - opravljanje gostinskih storitev za lastne potrebe in potrebe udeležencev ter obiskovalcev,
 - hotelske in gostinske storitve ipd.

9. Načrtovanje, oblikovanje in trženje celovite turistične ponudbe:

- spodbujanje razvoja celovitih turističnih proizvodov turističnega območja,
- aktivnosti za pridobitev novih produktov in povezovanja,
- načrtovanje, oblikovanje in trženje celovite turistične ponudbe (posredovanje turističnih storitev, prodaja spominkov...) na območju Poljanske doline,
- koordiniranje subjektov na področju turizma in drugih subjektov ter vodenje registra turističnih aktivnosti,
- usklajevanje programov kulturnih ustanov in organizacij, ki delujejo na območju ustanovitelja,
- sodelovanje in medobčinsko, regijsko ter mednarodno povezovanje s sorodnimi kulturnimi in turističnimi organizacijami doma in v tujini,
- programsko in poslovno sodelovanje z izvajalci s področja kulture in turizma doma in v tujini.

10. Priprava in izdaja vseh vrst publikacij s področja delovanja v knjižni in neknjižni obliki

- Priprava in izdaja razglednic, spominkov, časopisov, knjižnega gradiva in promocijskega gradiva

11. Izvajanje programov s področja kulturne vzgoje**12. Priprava in izvedba projektov, ki bogatijo turistično in kulturno ponudbo****13. Spodbujanje razvoja in ozaveščanje in spodbujanje lokalnega prebivalstva za pozitiven odnos do turistov in turizma.****14. Izvajanje ostalih storitev v skladu z veljavnimi predpisi:**

- opravljanje drugih dejavnosti, če je zanje registriran in izpolnjuje zakonske pogoje za izvajanje,
- opravljanje storitev s področja svoje dejavnosti za potrebe pravnih in fizičnih oseb,
- opravljanje drugih storitev, ki jih v turističnem območju nudijo turistom in ki prispevajo k razvoju turizma na območju

Dejavnosti zavoda so v skladu z Uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti (Uradni list RS, št. 69/07 in 17/08; v nadaljevanju: standardna klasifikacija dejavnosti. Obseg dejavnosti zavoda se določi z letnim programom dela, na podlagi strategije razvoja turizma. Aktivnosti so podrobneje opisane še v poglavju 6.

4.1. Predstavitev panog

Dejavnosti, ki jih bo opravljal zavod po standardni klasifikaciji dejavnosti sodijo v naslednje podrazrede:

C18.110 Tiskanje časopisov

C18.120 Drugo tiskanje

C18.130 Priprava za tisk in objavo

C18.200 Razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa

G46.180 Specializirano posredništvo pri prodaji raznovrstnih izdelkov

G46.190 Nespecializirano posredništvo pri prodaji raznovrstnih izdelkov

G47.190 Druga trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah

G47.610 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah s knjigami

G47.621 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah s časopisi in revijami

G47.622 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah s papirjem in pisalnimi potrebščinami

G47.630 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah z glasbenimi in video zapisi

G47.650 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah z igračami in rekviziti za igre in zabavo

G47.782 Trgovina na drobno v specializiranih prodajalnah z umetniškimi izdelki

G47.789 Druga trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah
G47.810 Trgovina na drobno na stojnicah in tržnicah z živili, pijačami in tobačnimi izdelki
G47.820 Trgovina na drobno na stojnicah in tržnicah s tekstilijami in obutvijo
G47.890 Trgovina na drobno na stojnicah in tržnicah z drugim blagom
G47.910 Trgovina na drobno po pošti ali po internetu
G47.990 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln, stojnic in tržnic
H49.391 Medkrajevni in drug cestni potniški promet
I55.100 Dejavnost hotelov in podobnih nastanitvenih obratov
I55.201 Počitniški domovi in letovišča
I55.202 Turistične kmetije s sobami
I55.203 Oddajanje zasebnih sob gostom
I55.204 Planinski domovi in mladinska prenočišča
I55.209 Druge nastanitve za krajši čas
I55.300 Dejavnost avtokampov, taborov
I55.900 Dejavnost dijaških in študentskih domov ter druge nastanitve
I56.101 Restavracije in gostilne
I56.102 Okrepčevalnice in podobni obrati
I56.103 Slaščičarne in kavarne
I56.104 Začasni gostinski obrati
I56.210 Priložnostna priprava in dostava jedi
I56.290 Druga oskrba z jedmi
I56.300 Strežba pijač
J58.110 Izdajanje knjig
J58.130 Izdajanje časopisov
J58.140 Izdajanje revij in druge periodike
J58.190 Drugo založništvo
J59.110 Produkcija filmov, video filmov, televizijskih oddaj
J59.120 Post produkcijske dejavnosti pri izdelavi filmov, video filmov, televizijskih oddaj
J59.130 Distribucija filmov, video filmov, televizijskih oddaj
J59.140 Kinematografska dejavnost
J59.200 Snemanje in izdajanje zvočnih zapisov in muzikalij
J62.030 Upravljanje računalniških naprav in sistemov
J62.090 Druge z informacijsko tehnologijo in računalniškimi storitvami povezane dejavnosti
J63.110 Obdelava podatkov in s tem povezane dejavnosti
J63.120 Obratovanje spletnih portalov
J63.910 Dejavnost tiskovnih agencij
J63.990 Drugo informiranje
L68.200 Oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin
L68.320 Upravljanje nepremičnin za plačilo ali po pogodbi
M70.210 Dejavnost stikov z javnostjo
M70.220 Drugo podjetniško in poslovno svetovanje
M72.200 Raziskovalna in razvojna dejavnost na področju družboslovja in humanistike
M73.110 Dejavnost oglaševalskih agencij
M73.120 Posredovanje oglaševalskega prostora
M73.200 Raziskovanje trga in javnega mnenja
M74.100 Oblikovanje, aranžerstvo, dekoraterstvo
M74.200 Fotografska dejavnost
M74.300 Prevajanje in tolmačenje
M74.900 Druge nerazvrščene strokovne in tehnične dejavnosti
N77.210 Dajanje športne opreme v najem in zakup

N77.290 Dajanje drugih izdelkov za široko rabo v najem in zakup
 N77.330 Dajanje pisarniške opreme in računalniških naprav v najem in zakup
 N77.340 Dajanje vodnih plovil v najem in zakup
 N77.390 Dajanje drugih strojev, naprav in opredmetenih sredstev v najem in zakup
 N77.400 Dajanje pravic uporabe intelektualne lastnine v zakup, razen avtorsko zaščiteneh del
 N79.110 Dejavnost potovalnih agencij
 N79.120 Dejavnost organizatorjev potovanj
 N79.900 Rezervacije in druge s potovanji povezane dejavnosti
 N81.100 Vzdrževanje objektov in hišniška dejavnost
 N82.110 Nudenje celovitih pisarniških storitev
 N82.190 Fotokopiranje, priprava dokumentov in druge posamične pisarniške dejavnosti
 N82.200 Dejavnost klicnih centrov
 N82.300 Organiziranje razstav, sejmov, srečanj
 N82.920 Pakiranje
 N82.990 Druge nerazvrščene spremljajoče dejavnosti za poslovanje
 P85.510 Izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje na področju športa in rekreacije
 P85.520 Izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje na področju kulture in umetnosti
 P85.590 Druge nerazvrščeno izobraževanje, izpopolnjevanje in usposabljanje
 P85.600 Pomožne dejavnosti za izobraževanje
 R90.010 Umetniško uprizarjanje
 R90.020 Spremljajoče dejavnosti za umetniško uprizarjanje
 R90.030 Umetniško ustvarjanje
 R90.040 Obratovanje objektov za kulturne prireditve
 R91.011 Dejavnost knjižnic
 R91.012 Dejavnost arhivov
 R91.020 Dejavnost muzejev
 R91.030 Varstvo kulturne dediščine
 R91.040 Dejavnost botaničnih in živalskih vrtov, varstvo naravnih vrednot
 R92.002 Prirejanje iger na srečo, razen v igralnicah
 R93.190 Druge športne dejavnosti
 R93.210 Dejavnost zabaviščnih parkov
 R93.299 Druge nerazvrščene dejavnosti za prosti čas
 S94.110 Dejavnost poslovnih in delodajalskih združenj
 S94.120 Dejavnost strokovnih združenj
 S94.990 Dejavnost drugih nerazvrščenih članskih organizacij
 S96.090 Druge storitvene dejavnosti, druge nerazvrščene dejavnosti.

Med dejavnosti, ki jih zavod lahko opravlja na trgu (tržna dejavnost), se štejejo oddajanje prostora na prireditvah, oddajanje nepremičnin in premoženja, gostinska dejavnost, dejavnost trgovine, organizacija, izvedba programov in projektov za druge pravne in fizične osebe in agencijska dejavnost.

Zavod lahko sklepa pogodbe in opravlja druge pravne posle samo v okviru dejavnosti, ki je vpisana v sodni register. Zavod lahko brez vpisa v sodni register opravlja druge dejavnosti, ki so namenjene za izvajanje dejavnosti, vpisane v sodni register, za katere je običajno, da se opravljajo skupaj s to dejavnostjo v manjšem obsegu ali občasno, ali ki prispevajo k popolnejšemu izkoriščanju zmogljivosti, ki se uporablja za opravljanje opisane dejavnosti.

4.2. Temeljne značilnosti zavoda

Zavod za kulturo in turizem Poljanska dolina bo ustanovljen na podlagi 3. člena Zakona o zavodih (Uradni list RS, št. 12/91 in nasl.), 26. člena Zakona o uresničevanju javnega interesa za kulturo (Uradni list RS, št. 77/07 in nasl.), 19. člena Zakona o spodbujanju razvoja turizma (Uradni list RS, št. 2/04 in nasl.) in 8. in 17. člena Statuta Občine Gorenja vas - Poljane (Uradni list RS, št. 85/13 in 48/15).

Temelja značilnost zavoda je nepridobitnost, saj namen njegove ustanovitve ne more biti pridobivanje dobička, temveč preko izvajanja dejavnosti dosegati druge namene. S pomočjo ustanovitve neprofitnega javnega zavoda želimo okrepiti razvoj turizma in trženje pod skupno blagovno znamko Poljanska dolina, na inovativen način dvigniti kakovost turistične ponudbe, nadgraditi turistične programe, ter povečati prepoznavnost Poljanske doline. Z aktivnostmi, ki jih bo izvajal, bo pripomogel k zastavljenim ciljem. Njegovo delovanje bo neprofitno, prihodke od svoje dejavnosti bo namenil za izvajanje svoje osnovne dejavnosti.

Kar pa tudi izhaja iz 18. člen Zakona o zavodih, ki izrecno določa, da lahko zavod opravlja tudi gospodarsko dejavnost, če je ta namenjena opravljanju dejavnosti, za katero je zavod ustanovljen.

Zavod lahko ustanovi ena ali več fizičnih ali pravnih oseb.

Obvezni organi zavoda so:

- Direktor, ki je individualni poslovodni organ, ki vodi delo in poslovanje zavoda, predstavlja in zastopa zavod ter je odgovoren za zakonitost dela zavoda.
- Svet zavoda, ki je kolegijski organ upravljanja, ki ga sestavljajo po najmanj eden predstavnik ustanoviteljev, predstavnik delavcev in predstavniki uporabnikov storitev zavoda oziroma zainteresirane javnosti. Njegova naloga je upravljanje zavoda, kot je sprejemanje letnih poročil, načrtov dela, nadziranje dela direktorja in podobno. V postopku registracije zavoda imena članov sveta ni potrebno imensko navesti.
- Strokovni svet, ki je kolegijski organ, ki obravnava vprašanja s področja strokovnega dela zavoda. Svetu zavoda in direktorju daje nasvete glede vsebinskega dela zavoda in pogojev za razvoj dejavnosti.

Zavod imajo lahko tudi druge organe kot so:

Strokovni vodja, ki vodi strokovno delo zavoda, različne komisije ali odbore, ki izvajajo pristojnosti, kot se določijo v Aktu o ustanovitvi ali statutu zavoda.

Osnovni kapital

Minimalni osnovni kapital pri zavodu ni predpisan. Zavod se lahko ustanovi, če so zagotovljena sredstva za ustanovitev in začetek dela zavoda in če so izpolnjeni drugi z zakonom določeni pogoji (7. člen ZZ). Ob vpisu v register pristojno sodišče presodi, ali vložena sredstva zadoščajo za ustanovitev in opravljanje dejavnosti zavoda.

Ime zavoda

Ime zavoda mora vsebovati označbo, ki navaja na dejavnost, in sedež zavoda, lahko pa vsebuje tudi ime ustanovitelja. Sestavni del imena je lahko tudi znak ali grafična oblika imena, zavod pa ima lahko tudi skrajšano ime.

Predlagamo torej ime: **Zavod za turizem in kulturo Poljanska dolina**

Akt o ustanovitvi in razmerja med ustanovitelji

Akt o ustanovitvi zasebnega zavoda je temeljni akt zavoda, ki ureja njegovo poslovanje ter razmerja med ustanovitelji. Akt o ustanovitvi zavoda skladno z 8. členom ZZ vsebuje:

- ime in sedež oziroma prebivališče ustanovitelja;

- ime in sedež zavoda;
- dejavnosti zavoda;
- določbe o organih zavoda;
- sredstva, ki so zavodu zagotovljena za ustanovitev in začetek dela;
- vire, način in pogoje pridobivanja sredstev za delo zavoda;
- način razpolaganja s presežkom prihodkov nad odhodki in način kritja primanjkljaja sredstev za delo zavoda;
- pravice, obveznosti in odgovornosti zavoda v pravnem prometu;
- določbe o odgovornosti ustanovitelja za obveznosti zavoda;
- medsebojne pravice in obveznosti ustanovitelja in zavoda;
- morebitne druge določbe skladno z zakonom.

Pri pripravi akta o ustanovitvi je potrebno biti pozoren predvsem na naslednje sestavine:

- dejavnosti zavoda (tako kot pri ostalih pravnoorganizacijskih oblikah je potrebno v akt o ustanovitvi navesti po SKD vse dejavnosti, ki jih namerava opravljati zavod);
- način razpolaganja s presežkom prihodkov nad odhodki (v aktu o ustanovitvi je potrebno izrecno določiti, da se lahko presežek prihodkov nad odhodki uporabi tudi za druge namene, kot je opravljanje in razvoj dejavnosti);
- odgovornost ustanovitelja glede obveznosti zavoda (v aktu o ustanovitvi je potrebno izrecno določiti, da ustanovitelji ne odgovarjajo za obveznosti zavoda);
- določbe o možnosti odsvojitve poslovnih deležev (odsvojitve poslovnega deleža ustanovitelja je možna zgolj v primeru, da je to izrecno navedeno v aktu o ustanovitvi).
- Poslovodni organ zasebnega zavoda je direktor, ki organizira in vodi delo ter poslovanje, predstavlja in zastopa zavod ter je odgovoren za zakonitost dela zavoda. Direktorja imenujejo in razrešujejo ustanovitelji zavoda, njegov mandat pa traja 4 leta, v kolikor ni v aktu o ustanovitvi določen krajši mandat.

Obdavčitev zavoda

Na področju davka na dodano vrednost (DDV) in obdavčitve osebnih prejemkov se za zavod uporabljajo enaka pravila kot za druge pravne osebe, ki so ustanovljene za opravljanje gospodarske dejavnosti.

Določene posebnosti, povezane z nepridobitnim namenom ustanovitve, se pojavljajo na področju davka od dohodkov pravnih oseb (v nadaljevanju: DDPO). Skladno s 1. odstavkom 9. člena Zakona od davku od dohodka pravnih oseb (Ur.l. RS št. 117/06, s spremembami in dopolnitvami, v nadaljevanju: ZDDPO-2) zavod ne plača DDPO, če je ustanovljen za opravljanje nepridobitne dejavnosti in dejansko posluje skladno z namenom ustanovitve in delovanja.

Ne glede na omenjeno določbo pa zavod plača DDPO iz opravljanja pridobitne dejavnosti. V obračunu DDPO je torej potrebno celotno dejavnost zavoda razdeliti na nepridobitno in pridobitno dejavnost, pri čemer se DDPO plača izključno od opravljanja pridobitne dejavnosti.

Predvideno je, da Zavod v začetku ni zavezanec za DDV.

Podrobnejša merila za opredelitev pridobitne in nepridobitne dejavnosti so predpisana v Pravilniku o opredelitvi pridobitne in nepridobitne dejavnosti (Ur. l. RS št. 109/07 in 68/09, v nadaljevanju: Pravilnik). Načeloma se kot pridobitna šteje vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu z namenom pridobivanja dobička ali pa zavod z njo konkurira na trgu drugim osebam, ki opravljajo pridobitno dejavnost.

Za namene optimizacije DDPO pri zasebnih zavodih je poleg ugotavljanja višine prihodkov iz naslova pridobitne in nepridobitne dejavnosti pomembno tudi ugotavljanje odhodkov, ki so povezani s posamezno vrsto dejavnosti. DDPO

se namreč plača izključno od v davčnem obračunu ugotovljenega presežka prihodkov nad odhodki. Višino odhodkov, povezanih s pridobitno dejavnosti, lahko ugotavljamo na dva načina:

- sorazmerno ugotavljanje višine odhodkov (višina odhodkov, povezanih s pridobitno dejavnostjo, se določi v deležu vseh odhodkov, ki je enak deležu prihodkov iz pridobitne dejavnosti v vseh prihodkih. Npr. zavod ustvari 60% prihodkov iz pridobitne dejavnosti, zato se tudi 60% vseh odhodkov vključi v obračun DDPO)
- dejansko ugotavljanje višine odhodkov (v tem primeru za vsak posamezen odhodek posebej ugotavljamo, ali je povezan z opravljanjem pridobitne ali nepridobitne dejavnosti. V tem primeru je potrebno med letom voditi ločeno evidenco za pridobitno in nepridobitno dejavnost).

Kateri izmed zgoraj opisanih načinov je davčno ugodnejši, je odvisno od višine odhodkov, ki jih lahko povežemo z opravljanjem pridobitne dejavnosti. V kolikor je z opravljanjem pridobitne dejavnosti povezanih relativno malo odhodkov, je bolj smiselno sorazmerno ugotavljanje višine odhodkov (v nasprotnem primeru dobimo višjo davčno osnovo za DDPO). Če pa so z opravljanjem pridobitne dejavnosti povezani relativno visoki odhodki, je bolj smiselno dejansko ugotavljanje višine odhodkov (s tem znižujemo davčno osnovo za DDPO bolj, kot v primeru sorazmernega ugotavljanja višine odhodkov).

Postopek ustanovitve

Zavod se lahko ustanovi tako, da ustanovitelji zberejo zahtevane dokumente (akt o ustanovitvi, predlog za vpis zavoda v sodni register in sklep o imenovanju direktorja) in svoje podpise na teh dokumentih overijo na upravni enoti.

Postopek ustanovitve zavoda preko notarja pa poteka tako, da ustanovitelji z osebnim obiskom, po pošti, ali po elektronski pošti sporočijo notarju vse obvezne atribute bodočega zavoda, ki jih bo potreboval pri sestavi akta o ustanovitvi in drugih listin:

- ime in skrajšano ime,
- sedež (kraj) in poslovni naslov,
- podatke ustanoviteljev (osebno ime, EMŠO, naslov stalnega prebivališča za fizične osebe, firma, matična številka in poslovni naslov za pravne osebe, davčna številka za tuje fizične in pravne osebe),
- vrsto in obseg odgovornosti ustanoviteljev za obveznosti zavoda,
- identifikacijske podatke in tip zastopnika (na primer direktor, član posloводства in prokurist) in način zastopanja,
- dejavnost zavoda,
- sredstva, ki so zavodu zagotovljena za ustanovitev in začetek dela,
- vire, način in pogoje pridobivanja sredstev za delo zavoda,
- način razpolaganja s presežkom prihodkov nad odhodki in način kritja primanjkljaja sredstev za delo zavoda.

Ko ustrezen organ zavoda sprejme akt o ustanovitvi, ustanovitelj imenuje vršilca dolžnosti poslovnega organa (direktorja), ki je pooblaščen, da pod nadzorstvom ustanovitelja opravi priprave za začetek dela zavoda.

Za sestavo in podpis listin pri notarju je potrebna osebna prisotnost ustanoviteljev (fizične osebe oziroma zakoniti zastopniki pravnih oseb). Posameznega ustanovitelja lahko zastopa pooblaščenec. Pooblastilo za zastopanje pri ustanovitvi zavoda z aktom v obliki notarskega zapisa mora biti v enaki obliki, torej v obliki notarskega zapisa.

Ustanovitelji predlog za vpis v sodni register skupaj z aktom o ustanovitvi in sklepom o imenovanju direktorja osebno predložijo na sodišču ali pa ga pošljejo po pošti.

Notar pa sestavi in vloži predlog za vpis v sodni register v elektronski obliki. Predlogu priloži priloge, ki jih predhodno pretvori v elektronsko obliko in jih overi s svojim elektronskim podpisom. O zahtevku za vpis v sodni register odloči registrsko sodišče. Z vpisom akta o ustanovitvi v sodni register pridobi zavod pravno sposobnost. Na podlagi odločitve registrskega sodišča o vpisu ustanovitve subjekta v sodni register Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) temu subjektu določi šifro glavne dejavnosti in matično številko.

VIRI:

Zakon o zavodih (ZZ), Ur.l.RS št. 12/91, s spremembami in dopolnitvami;

Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2), Ur.l.RS, št. 117/06, s spremembami in dopolnitvami;

Pravilnik o opredelitvi pridobitne in nepridobitne dejavnosti, Ur.l.RS, št. 109/07, s spremembami in dopolnitvami;

Članek: <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/zavod>

5. Kadri in prostori

5.1. Kadri

V začetku (slaba polovica leta 2017) obratovanja zavoda bo vršilec dolžnosti direktorja zaposlen samostojno, predvidoma za polovični delovni čas. Delo bo potekalo s pomočjo zunanjih sodelavcev, ki trenutno že sodelujejo pri delu v Šubičevi hiši in Dvorcu Visoko. Naknadno, s 1. januarjem 2018, se predvideva zaposlitev sodelavca za upravljanje Šubičeve hiše in dvorca Visoko in izvedba javnega razpisa za zaposlitev direktorja za polni delovni čas. V nadaljevanju pa bo zaposlovanje potekalo glede na zaznane potrebe in zagotovljena finančna sredstva

Direktor ima naslednje pristojnosti in opravlja naslednje naloge:

- načrtuje, organizira in vodi delo zavoda,
- odgovarja za zakonitost dela zavoda,
- pripravi strateški načrt,
- pripravi letni program dela zavoda z letnim finančnim načrtom in je odgovoren za njegovo izvedbo
- odloča o potrebi po delavcih, izbiri delavcev in razporejanju delavcev na delovna mesta,
- sklepa pogodbe o zaposlitvi z delavci ter pogodbe z zunanjimi izvajalci,
- pooblašča posamezne delavce za opravljanje nalog iz svojega delovnega področja,
- organizira strokovni nadzor in izdaja strokovna navodila,
- sprejme načrt nabav osnovnih sredstev in investicijskega vzdrževanja,
- sprejema druge akte, ki urejajo pomembna vprašanja v zvezi z delovanjem zavoda,
- poroča ustanovitelju in svetu zavoda o zadevah, ki lahko pomembno vplivajo na delovanje javnega zavoda,
- pripravi letno poročilo,
- letno poroča svetu zavoda in ustanovitelju o svojem delu,
- izvršuje odločitve in sklepe, ki jih sprejema svet zavoda
- spodbuja in spremlja delo strokovnih delavcev zavoda ter daje mnenje o njihovih programih,
- skrbi za sodelovanje zavoda s strokovnimi institucijami,
- opravlja druge naloge, določene z zakonom, ustanovitvenim aktom in statutom zavoda.

Operativni sodelavec bo predvidoma zaposlen v letu 2018 in bo skrbel za sledeče naloge:

- upravljanje z nepremičninami (Šubičeva hiša, Dvorec Visoko ipd.),
- delo z rezervacijami, priprava ponudb, organizacija programov,
- urejanje dokumentacije za računovodstvo,
- organizacija dogodkov, delavnic, tečajev,
- informacijska funkcija,
- promocija programov,
- priprava različnih gradiv za objavo,

- druga dela v dogovoru z direktorjem zavoda.

Ovisno od obremenjenosti obstoječih zaposlenih, bi po potrebi najeli še zunanjo delovno silo v obliki študentskega dela, javnih del in podobno. Potrebo po tej vrsti dela vidimo predvsem pri vodnikih na dvorcu Visoko, Šubičevi hiši, tematskih poteh in dežurstvih na TIC-u, ko bo vzpostavljen na novi lokaciji.

Za delovanje v skladu z zakonom se ustanovi še svet zavoda. Njegova sestava, način imenovanja članov, trajanje mandata in pristojnosti sveta pa se določijo z aktom o ustanovitvi. Svet zavoda sprejema pravila in druge splošne akte zavoda, sprejema programe dela in razvoja zavoda ter spremlja njihovo izvrševanje. Določa finančni načrt in sprejema zaključni račun zavoda, ustanovitelju predlaga spremembo oz razširitev dejavnosti, daje ustanovitelju in direktorju zavoda predloge in mnenja o posameznih vprašanjih ter opravlja druge z zakonom ali aktom določene zadeve.

5.2. Prostori in zemljišča

Sokolski dom

Prostori Zavoda za turizem se nahajajo znotraj Sokolskega doma, v obstoječih prostorih občinske uprave, kar bo omogočalo kakovostno in tekoče sodelovanje med Občino in Zavodom.

Prostore znotraj Sokolskega doma pa bo zavod uporabljal tudi za izvajanje svojih aktivnosti. Vidimo tudi veliko možnost sodelovanja s knjižnico, ki bo svoje prostore, od junija 2017, imela v najvišjem nadstropju. Zavod bi se tako po dogovoru posluževal in se tudi zavzemal za pospeševanje trženja velike in male dvorane Sokolskega doma.

V prostorih Sokolskega doma bi izvajal svoje aktivnosti:

- različne delavnice za otroke in mladino
- izobraževanja za različne ciljne skupine
- druženja za najavljene skupine
- izvedba koncertov, predstav

V nekaj letih bomo imeli možnost vzpostaviti turistično informacijsko točko na novi lokaciji, v prostorih KGZ Škofja Loka, ki bo svojo stavbo obnovila in zraven dozidala prostore, kjer bo lociran tudi naš TIC. Ta lokacija je zaradi svoje lega za informacijsko dejavnost zelo primerna, da bi ti prostori lahko zaživel v roku treh let, v kolikor bo v tem času mogoče zagotoviti kadrovske in finančne vire.

Šubičeva hiša

Šubičevo hišo bo v celoti upravljal in uporabljal Zavod. Pri vsebini stalnih razstav ni načrtovanih obsežnejših sprememb, planirane pa so nadgraditve zbirk v sodelovanju s škofjeloškim muzejem in nadgraditve programov, ki se bodo lahko izvedle v večjem obsegu ob pridobitvi nepovratnih sredstev na katerem izmed razpisov.

V zgornjem večnamenskem prostoru planiramo izvedbo različnih delavnic, predavanj, predstavitev in podobno. Več truda bomo vložili v organizacijo otroških rojstnodnevnih zabav. Dodatno dogajanje v smislu dogajanja ob večerih - npr. vsak prvi petek v mesecu ob klekljanju pripovedujemo stare zgodbe, pa bi peljali z lokalnimi društvi in posamezniki rokodelci. Za njih bi bila na voljo brezplačna uporaba prostorov, v kolikor bi s svojim delom bogatili program hiše.

Umetniški atelje bomo nekoliko pospravili in preuredili, da bo dostopen za ustvarjanje različnih umetnikov, povpraševanje za najem že obstaja V kolikor bi umetnik s svojimi prikazi in animacijo želel sodelovati v programu za skupine, ki pridejo na ogled hiše, pa se mu najemnina ustrezno zniža.

Urejen apartma v Šubičevi hiši bomo pričeli tržiti preko spleta, na Booking.com in tako dosegli prihodek iz tega naslova. Apartma je bil v letu 2016 že ustrezno opremljen in je pripravljen za oddajo v najem. S tem bomo pridobili tudi še dodatne namestitvene kapacitete, ki bodo poleg osnovnih storitev nudile tudi ustvarjalna doživetja v hiši.

Ploščad pred hišo bomo izkoristili za izvedbo različnih dogodkov.

Dvorec Visoko

Upravljanje dvorca Visoko bo prevzel Zavod in bo zajemalo:

- čiščenje in vzdrževanje prostorov
- skrb za zbirke
- vodenje in koordinacija vodnikov
- aktivnosti v zvezi s pripravo dolgoročnih planov
- trženje najema prostorov - poročne dvorane, kozolca...
- razvoj dodatne gostinske ponudbe v obliki strežbe pijač in sladic

Vse razvojne aktivnosti bodo potekale v dogovoru in tesnem sodelovanju z Občino in Zavodom za varstvo kulturne dediščine.

Rupnikova linija

Zavod bo poskrbel za nadgradnjo obstoječega programa v utrdbi na Golem Vrh, v kolikor bo uspel pridobiti sredstva iz katerega od razpisov. V osnovi se bo ukvarjal s koordinacijo vodnikov, rednimi mesečnimi vodenimi ogledi, skrbel za prepoznavnost in promocijo Rupnikove linije.

Vse prostore bo Zavod upravljal in uporabljal po načelih dobrega gospodarja. Financiranje investicij bo potekalo iz strani Občine Gorenja vas - Poljane, tekoči stroški pa bodo stroški Zavoda.

6. Aktivnosti zavoda za turizem Poljanska dolina

V nadaljevalnih točkah so predstavljene aktivnosti zavoda, ki služijo hkrati kot obrazložitev finančnih postavk iz naslednjega poglavja št. 7.

6.1. Vodenje in administracija

Administracija in koordinacija

- Splošna administracija
- Kadrovska administracija
- Sodelovanje z računovodskim servisom
- Sodelovanje z Občino Gorenja vas - Poljane, Razvojno agencijo Sora, sosednjimi občinami...
- Poročanje o izvedenih aktivnostih
- Priprava letnih planov
- Koordiniranje turističnih ponudnikov in drugih subjektov

Upravljanje s trženjsko znamko Poljanska dolina

- Priprava pravilnika o uporabi trženjske znamke, pogoji za uporabo znamke...
- Spremljanje uporabe trženjske znamke

6.2. Načrtovanje, organiziranje in izvajanje informacijskih, marketinških in promocijskih dejavnosti

Promocija in pospeševanje turizma v občini, na različne načine, preko različnih promocijskih kanalov

- Promocija turističnih programov preko različnih kanalov, odvisno od narave produkta in željene ciljne skupine. Za prepoznavnost nekega programa, ki ima avanturistično noto in noto drugačnosti bi se morda bilo smiselno dogovoriti z bolj poslušanim radijem (Radio 1, radio Aktual) in bi s tem dosegli večjo prepoznavnost v krajšem času.
- Izdelava katalogov in letakov z novo turistično ponudbo.
- Izdelava promo videa za različne turistične programe.
- Spodbujanje lokalnih ponudnikov k vključitvi v turistične pakete.

Posneti dobre promocijske filme za različna področja oz. atrakcije

- Za razvite produkte posneti dobre promocijske video posnetke, ki jih veže zgodba.
- Objava posnetkov na spletnih straneh, socialnih omrežjih...
- Doseči čim večjo delitev posnetkov.

Oblikovanje celovite turistične podobe na območju Občine

- Podlaga je oblikovan logotip 'Poljanska dolina, dežela pod Blegošem'
- Oblikovati je potrebno celotno podobo spletne strani in posledično promocijskih gradiv.
- Graditi na prepoznavnosti celostne grafične podobe, ki je usklajena s CGP Turizma Škofja Loka.

Vzdrževanje spletne strani ter redne objave na spletni strani in FB strani in drugih socialnih omrežjih

- Vnašanje dogodkov, zanimivosti, novic na spletno stran v povezavi s socialnimi omrežji.
- Povezava spletne strani z Bookingom, da lahko uporabniki nastanitev rezervirajo tudi preko naše spletne strani.
- Optimizacija spletne strani z orodjem Google Adwords.
- Vzpostavitev množičnega pošiljanja e-pošte.

- Ustvariti svoj youtube kanal.
- Nadgradnja spletne strani s pop up okni, ki uporabnika opozorijo na določene dogodke, jih sprašujejo, če bi želeli prejemati novice in podobno.
- Vzpostavitev plačljive promocije na Facebooku, s katero dosežemo pravo ciljno publiko.
- Deljenje filmčkov na socialnih omrežjih, kanalu youtube.
- Pojavitev na Pinterest.com
- Vzdrževanje spletnih strani www.poljanska-dolina.si, www.subicevahisa.si, Facebook profili
- Redno pošiljanje vsebin za koledar prireditev na <http://www.visitskofjaloka.si>
- Povezovanje s Turizmom Škofja Loka - povezava na koledar dogodkov itd.
- Priprava tekstov, fotografij, posnetkov za spletno stran
- Aktivno sodelovanje pri postavljanju spletne strani
- Postavitev spletne strani na način, da omogoča redno obveščanje uporabnikov o novicah na spletni strani.
- Umestitev v Google zemljevide

Informacijska turistična dejavnost

- Informiranje obiskovalcev.
- Ugotavljanje mnenj obiskovalcev.
- Vodenje evidence obiskovalcev za Šubičevo hišo.
- Vodenje evidence obiskovalcev za Dvorec Visoko
- Vodenje evidence obiskovalcev za Rupnikovo linijo.

Zbiranje podatkov za potrebe informiranja obiskovalcev

- Na spletni strani se obiskovalci lahko prijavijo v bazo za obveščanje in s tem soglašajo, da jih obveščamo o novostih.
- Zbiranje podatkov o obiskovalcih in nadaljnje obveščanje o novostih s pomočjo pup up oken.
- Zbiranje podatkov o obiskovalcih.
- Izvajanje dejavnosti povezanih s podatkovnimi bazami na področju kulture in turizma.

Skrb za strateški razvoj in povezovanje na nacionalni, regionalni in lokalni ravni

- Udeležba na sestankih iz področja turizma.
- Spremljanje trendov razvoja turizma.
- Povezovanje z drugimi turističnimi destinacijami v Sloveniji in oblikovanje skupnih programov.
- Stalno iskanje novih idej in možnosti umestitve v naše območje.
- Nudjenje sprotnih informacij Turizmu Škofja Loka (Razvojna agencija Sora) in tesno sodelovanje pri razvoju novih produktov, promociji in trženju

6.3. Razvoj in vzdrževanje javne kulturne in turistične infrastrukture

A) ŠUBIČEVA HIŠA

Upravljanje objekta Šubičeva hiša

- Upravljanje Šubičeve hiše
- Čiščenje, redno vzdrževanje
- Manjše dopolnitve zbirke
- Upravljanje trgovinice s spominki

Administracija . Šubičeva hiša

- Sprotno poročanje, letno poročanje in priprava letnih planov

- Vodenje evidence obiskovalcev
- Načrtovanje dogodkov, razstav, vodenih skupin ter usklajevanje
- Sestanki
- Vodenje in koordinacija projekta "Kjer domujejo zgodbe"
- Prijava na razpis za sredstva LAS Loškega pogorja
- Administracija v zvezi s trgovinico v pritličju

Promocija Šubičeve hiše

- promocijske aktivnosti na FB, spletni strani, mailing liste
- promocijske aktivnosti na radio Sora, radio Kranj
- promocija v koledarjih prireditelj - KAM?, Podblegaške novice, spletna stran
- PR članki v časopisju

Trženje programov Šubičeve hiše

- Vodeni ogledi Šubičeve hiše (skupine in posamezniki)
- Ustvarjalne delavnice v Šubičevi hiši (za šolske skupine)
- Otroške rojstnodnevne zabave
- Dogodki v Šubičevi hiši (delavnice, predavanja, različna večerna druženja, dogodki na ploščadi)
- Najemi prostorov (umetniški atelje, večnamenski prostor, ploščad, apartma)
- Razstave (4-5 letno)
- Festival karikatur (1 krat letno)
- Slikarska kolonija (1 krat letno, v poletnem času)
- Rokodelske delavnice

Prijave na razpise

- Spremljanje razpisov
- Prijava na razpise
- Vodenje, koordinacija, administracija projektov
- Poročanje

Brezplačni ogledi, najemi

- Brezplačni vodeni ogledi Šubičeve hiše so organizirani za OŠ Poljane in OŠ Gorenja vas. Ustvarjalne delavnice se zaračunavajo ločeno.
- Brezplačna uporaba večnamenskega prostora lokalnim društvom za namene njihovih aktivnosti, ki so hkrati poživitev programa Šubičeve hiše, bi imela pozitiven učinek na sprejetje pri domačinih. S tem pa bi hiša pridobila na dodatni vsebini in koristnosti prostorov. Zagotovo je boljše, da se v prostorih nekaj dogaja, kot pa da samevajo. Možna bi bila različna vsebinska druženja - kulturni večeri, večeri za sproščanje, večeri za ples, večeri za rokodelce, večeri za klekljarice...

B) DVOREC VISOKO

Upravljanje dvorca Visoko in administracija

- upravljanje Dvorca Visoko
- redno vzdrževanje in čiščenje
- vodenje evidence obiskovalcev, prodaje spominkov
- prodaja kart in spominkov
- priprava razvojnih in drugih planov ter poročanje
- vodenje seznama najemov

Trženje dvorca na Visokem

- Ogledi Dvorca Visoko v času vikenda (posamezniki, najavljene skupine)
- Dogodki v sklopu Dvorca Visoko (bodisi oddajanje prostora v najem, bodisi lastna organizacija dogodkov)

Gostinska ponudba v Dvorcu Visoko

- Skrb za večjo profesionalnost trenutne gostinske ponudbe na Dvorcu Visoko. Potrebno je postaviti pogoje glede oblačenja, načina strežbe, opreme in podobno.
- S časoma je možna izvedba gostinske ponudbe v Dvorcu Visoko v sklopu Javnega zavoda, saj bi si zavod s prihodki od prodaje lahko kril marsikatere stroške. Predvidoma v letu 2019.

C) Aktivnosti v prostorih Zavoda, v Sokolskem domu

Predlagan program aktivnosti

- Ustvarjalne delavnice v sodelovanju s knjižnico Ivana Tavčarja.
- Bralne urice za otroke (ure pravljic, ure bralne pismenosti) v sodelovanju s knjižnico
- Računalniški tečajji za enostavno oblikovanje letakov v brezplačnih programih, promocijskih gradiv na splet in družabna omrežja; namenjeni lokalnim ponudnikom.
- Gledališke delavnice, improvizacijske delavnice, ustvarjalne delavnice, medijske delavnice in podobno za osnovnošolsko mladino.
- Delavnice za razvoj turizma z mladino.
- Rokodelske delavnice.

D) Aktivnosti na Rupnikovi liniji

Organizacija vodenih ogledov

- Koordinacija vodnikov
- Trženje ogledov
- Vključevanje v turistične programe

Nadgradnja vsebine programov

- Prilagoditev vsebine različnim ciljnim skupinam
- Dodajanje elementov za popestritev vsebine (različni rekviziti)

6.4. Organizacija, ustvarjanje in izvajanje družabnih, kulturnih in umetniških prireditev

Prireditve

- Organizacija koncerta v Sokolskem domu (vsaj 1 koncert letno, predvidoma v decembru).
- Sodelovanje pri dogodkih v občini (Kolesarski krog, Pohodni krog, Pohodniška pot Cvetje v jeseni...) .
- Čim prej izboljšati nivo eni od prireditev, ki bi postala najbolj prepoznavna za Poljansko dolino. Možnost sodelovanja z DUO Centrom, ki organizira rokodelske dogodke. Rokodelstvo je v porastu in zagotovo bi vsebina pritegnila večje število obiskovalcev.
- Izvedba svetovanja organizatorjem prireditev.
- Pripravljanje in izvajanje prireditvenih in promocijskih programov na področju kulture in turizma.

Organizacija in izvedba delavnic, predavanj, strokovnih in znanstvenih srečanj ter seminarjev

- Različne tematske delavnice npr. gledališke delavnice, improvizacijske delavnice, ustvarjalne delavnice, medijske delavnice ipd.
- Delavnice za razvoj turizma z mladino - delo s podmladkom društev - možnost povezovanja v katerem izmed LAS projektov.

- Delavnice za starejše - oblikovanje letakov in popravljanje fotografij v brezplačnih programih, ter druga uporabna računalniška znanja

6.5. Opravljanje dejavnosti prodajnih galerij, oddaja prostorov in opreme za kulturne, promocijske, turistične in podobne namene.

Opravljanje dejavnosti prodajnih galerij, oddaja prostorov in opreme za kulturne, promocijske, turistične in podobne namene:

- trgovina na drobno,
- posredništvo pri prodaji (vstopnice za prireditve drugih organizatorjev ipd.),
- prodaja turističnih storitev in lokalnih proizvodov,
- oddajanje prostorov in opreme.

6.6. Izvajanje galerijske in razstavne dejavnosti

Izvajanje galerijske in razstavne dejavnosti:

- izvajanje razstavno - galerijske in muzejske dejavnosti predvsem v Šubičevi hiši in Dvorcu Visoko ter Rupnikovi liniji,
- predvajanje filmov,
- založniška dejavnost.

6.7. Vodenje, koordiniranje in izvajanje lokalne turistične vodniške službe

Vodenje, koordiniranje in izvajanje lokalne turistične vodniške službe

- zagotavljanje izvajanja vodniške službe
- koordinacija vodnikov
- vodenje
- Koordinacija vodnikov v povezavi s Turizmom Škofja Loka za različne destinacije.

6.8. Opravljanje gospodarskih dejavnosti

Opravljanje gospodarskih dejavnosti, ki so namenjene izvajanju glavne dejavnosti s ciljem uveljavitve kulturne in turistično gostinske ponudbe kraja

- opravljanje gostinskih storitev za lastne potrebe in potrebe udeležencev ter obiskovalcev,
- hotelske in gostinske storitve ipd.

6.9. Načrtovanje, oblikovanje in trženje celovite turistične ponudbe

Spodbujanje razvoja celovitih turističnih proizvodov turističnega območja

- Povezovanje z različnimi turističnimi ponudniki na območju.
- Sodelovanje z društvi pri organizaciji dogodkov in njihovi nadgradnji.
- Pomoč in svetovanje pri organizaciji ter promociji dogodkov.
- Skupna promocija dogodkov (možnost cenejših zakupljenih prostorov za promocijo)

- Promocija prireditev na spletni strani Poljanske doline, FB in drugih medijih.
- Spodbujanje k ponudbi domače prehrane na prireditvah. Morda bi bilo smiselno uvesti dodatne točke pri razpisu za turizem, v kolikor se društvo na svojih dogodkih potrudi tudi v smer kulinarike.

Razvoj novih vsebin za različne ciljne skupine

Prepoznamo sledeče možne ciljne skupine:

- Družine z otroki
- Šolske skupine
- Upokojske skupine
- Izleti društev in drugih zaključenih skupin
- Poslovne skupine (Team buildingi)
- Avanturisti
- Mladi
- Zanimiva tržna niša bi bili izleti za okrogle obletnice. Namesto, da praznovanje poteka v gostišču, bi za njih organizirali vsebinsko primerne izlete.

Za vsako od skupin bi se dalo razviti dobre turistične produkte oz. nadgraditi in prilagoditi obstoječe. Potrebno bo tesno sodelovanje s ponudniki in skupen razvoj idej.

Aktivnosti za pridobitev novih produktov in povezovanja:

- iskanje inovativnih idej za nove oz. preoblikovane turistične produkte,
- oblikovanje novih idej,
- prilagajanje ciljnim skupinam,
- oblikovanje programov,
- trženje programov.

Načrtovanje, oblikovanje in trženje celovite turistične ponudbe (posredovanje turističnih storitev, prodaja spominkov...) na območju Poljanske doline,

Trženje

- trženje obstoječih in novo razvitih produktov
- trženje Šubičeve hiše, Dvorca Visoko, Rupnikove linije...

Prodaja

- prodaja turističnih izletov
- prodaja delavnic, izobraževanj
- prodaja kart za dogodke in koncerte
- prodaja spominkov
- prodaja vstopnic za Šubičevo hišo, Dvorec Visoko, Rupnikovo linijo

Koordiniranje subjektov na področju turizma in drugih subjektov ter vodenje registra turističnih aktivnosti

- sestanki s subjekti na področju turizma,
- prilagajanje programov,
- vodenje registra turističnih aktivnosti oz. spremljanje izvajanja turističnih aktivnosti

Usklajevanje programov kulturnih ustanov in organizacij, ki delujejo na območju ustanovitelja

- Sodelovanje z društvi pri organizaciji dogodkov in njihovi nadgradnji.
- Pomoč in svetovanje pri organizaciji ter promociji dogodkov.
- Skupna promocija dogodkov (možnost cenejših zakupljenih prostorov za promocijo)
- Promocija prireditev na spletni strani Poljanske doline, FB in drugih medijih.
- Spodbujanje k ponudbi domače prehrane na prireditvah. Morda bi bilo smiselno uvesti dodatne točke pri razpisu za turizem, v kolikor se društvo na svojih dogodkih potrudi tudi v smer kulinarike.

Sodelovanje in medobčinsko, regijsko ter mednarodno povezovanje s sorodnimi kulturnimi in turističnimi organizacijami doma in v tujini

- aktivna udeležba na sestankih iz področja turizma,
- stalno sodelovanje z lokalnimi deležniki turizma,
- povezovanje na regionalnem in nacionalnem nivoju z drugimi zavodi, društvi po Sloveniji,
- vključevanje v aktivnosti Gorenjske turistične zveze ter Turistične zveze Slovenije,
- povezovanje s ponudniki,
- povezovanje s prenočitvenimi kapacitetami - redno dostavljanje promocijskega gradiva, priprava programov za njihove goste, obveščanje o aktualnih dogodkih.

6.10. Priprava in izdaja vseh vrst publikacij s področja delovanja v knjižni in neknjižni obliki

Priprava in izdaja vseh vrst publikacij s področja delovanja v knjižni in neknjižni obliki

- Priprava in izdaja razglednic
- Oblikovanje novih spominkov
- Izdaja časopisov
- Izdaja knjižnega gradiva
- Izdaja promocijskega gradiva

6.11. Izvajanje programov s področja kulturne vzgoje

Izvajanje programov s področja kulturne vzgoje

- Priprava kulturnih programov za različne ciljne skupine.
- Organizacija kulturnih dogodkov.
- Skrb za nesnovno kulturno dediščino.

6.12. Priprava in izvedba projektov, ki bogatijo turistično in kulturno ponudbo

Priprava in izvedba projektov, ki bogatijo turistično in kulturno ponudbo

- Spremljanje razpisov, prijava na razpise
- Vodenje in izvedba projektov
- Poročanje

6.13. Spodbujanje razvoja in ozaveščanje in spodbujanje lokalnega prebivalstva za pozitiven odnos do turistov in turizma

Spodbujanje razvoja in urejanja objektov turistične infrastrukture

- Spremljanje potreb v okolju.
- Sodelovanje pri pripravi predlogov za razvoj in ureditev objektov.

Ozaveščanje in spodbujanje lokalnega prebivalstva

- Skozi svoje aktivnosti ozaveščati lokalno prebivalstvo.

6.14. Izvajanje ostalih storitev v skladu z veljavnimi predpisi

Izvajanje ostalih storitev v skladu z veljavnimi predpisi:

- opravljanje drugih dejavnosti, če je zanje registriran in izpolnjuje zakonske pogoje za izvajanje,
- opravljanje storitev s področja svoje dejavnosti za potrebe pravnih in fizičnih oseb,
- opravljanje drugih storitev, ki jih v turističnem območju nudijo turistom in ki prispevajo k razvoju turizma na območju.

Zavod bo izvajal tudi druge naloge, ki jih bo Občina Gorenja vas - Poljane sprotno določila, bodisi na podlagi predpisov ali letnih planov dela ter tekočih dogovorov.

7. Finančni plan in viri financiranja

7.1. Bilanca uspeha za obdobje september 2017 - 21.12.2018

Finančne projekcije za obdobje september 2017 - 31.12.2018	
Vrsta odhodka / prihodka	Skupaj znesek
ODHODKI	
SPLOŠNI STROŠKI	
Začetna administracija	
Stroški ustanovitve zavoda, svetovanja, pravniki, e-poslovanje...	-€ 1.500,00
Stroški varstva pri delu, zdravstveni pregledi, ocena tveganja	-€ 600,00
Pridobitev e-podpisa za e-poslovanje	-€ 50,00
Stroški računovodstva	
Stroški vodenja računovodstva	-€ 3.080,00
Stroški zaključne bilance	-€ 250,00
Stroški bančnih storitev	
Stroški vodenja bančnega računa	-€ 99,20
Stroški bančnih provizij	-€ 152,00
Stroški uporabe spletne banke	-€ 48,00
Stroški dela	
Stroški zaposlenih - plače in prispevki	-€ 39.500,00
Prevozni stroški (službena pot)	-€ 850,00
Stroški malice	-€ 3.360,00
Stroški opreme	
Računalniška opremljenost (prenosni računalnik s programsko opremo, dodatni monitor, telefon, zunanji disk za varnostne kopije)	-€ 1.500,00
Davčna blagajna - prenosna	-€ 500,00
Stroški storitev računalniških programov	
Vključitev v sistem Feratel, Booking	-€ 800,00
Stroški informiranja, promocije in oglaševanja	
Promocijsko gradivo - katalogi za nove programe	-€ 600,00
Promo Video	-€ 2.000,00
Vključitev v Google Adwords	-€ 300,00
Promocijske akcije atraktivnih programov na FB	-€ 300,00

Oblikovanje novih letakov	-€ 200,00
Snemanje GPS sledi	-€ 2.000,00
Oglaševanje dogodkov na radijskih postajah	-€ 1.000,00
Stroški pošte (znamke, kuverte)	-€ 80,00
ŠUBIČEVA HIŠA	
Stroški rednega vzdrževanja	
Šubičeva hiša ogrevanje	-€ 4.500,00
Šubičeva hiša komunalne storitve	-€ 174,17
Šubičeva hiša električna	-€ 1.100,00
Šubičeva hiša varovanje, požarna varnost	-€ 1.558,33
Šubičeva hiša internet, telefon	-€ 330,00
Šubičeva hiša zavarovanje	-€ 476,67
Šubičeva hiša materialni stroški	-€ 880,00
Čiščenje	-€ 240,00
Stroški z apartmajem (pranje, vzdrževanje)	-€ 270,00
Zunanje storitve - vodenje in razstave	-€ 3.850,00
Stroški trgovinice v Šubičevi hiši	
Potrošni material	-€ 60,00
DVOREC VISOKO	
Stroški rednega vzdrževanja	
Dvorec Visoko stroški elektrike	-€ 1.800,00
Dvorec Visoko stroški voda	-€ 41,00
Dvorec Visoko stroški zavarovanja	-€ 250,00
Dimnikar	-€ 125,00
NUSZ	-€ 740,00
Čiščenje	-€ 500,00
Rože	-€ 300,00
Strošek vodnikov	-€ 840,00
SOKOLSKI DOM	
Stroški izvajalcev koncertov	-€ 1.200,00
SAZAS, IPF	-€ 400,00
Stroški ob najemu velike dvorane	-€ 400,00
Reditelji - gasilsko društvo	-€ 200,00
Materialni stroški (papir, tisk vstopnic, papir, material za delavnice)	-€ 700,00

RUPNIKOVA LINIJA	
Strošek vodnikov	-€ 700,00
ORGANIZACIJA IZLETOV, DOGODKOV NA DRUGIH LOKACIJAH	
Stroški z organizacijo, material za izvedbo	-€ 600,00
Stroški prevozov	
AKTIVNOSTI ZA RAZVOJ NOVIH PRODUKTOV	
Struški razvoja novih produktov - svetovanje	-€ 200,00
ODHODKI IZ NASLOVA RAZPISOV (zalaganje sredstev)	
Ocena odhodkov iz naslova izvajanja aktivnosti LAS projekta (del plače, materialni stroški)	-€ 35.000,00
SKUPAJ ODHODKI	-€ 116.204,37
PRIHODKI	
Prihodki iz promocije	
Prihodki od pogodb sodelovanja z gostinci, društvi...	€ 300,00
Prihodki od objav v zgibankah (sofinanciranje gostincev, kmetij, ponudnikov)	€ 300,00
Šubičeva hiša	
Vstopnine Šubičeva hiša	€ 4.296,67
Provizija od prodaje spominkov v Šubičevi hiši	€ 230,00
Najemnina prostorov za Šubičevo hišo (večnamenski prostor, atelje, ploščad)	€ 640,00
Oddajanje apartmaja v Šubičevi hiši (Booking)	€ 4.700,00
Drugi prihodki (delavnice, rojstnodnevne zabave)	€ 240,00
Tavčarjev dvorec	
Vstopnine Tavčarjevega dvorca	€ 775,00
Najem zunanjih in notranjih prostorov na Dvorcu Visoko	€ 1.400,00
Drugi prihodki (prodaja knjig...)	€ 120,00
Sokolski dom	
Prihodki od delavnic	€ 300,00
Prihodki od dogodkov (koncerti)	€ 3.000,00
Drugi prihodki	€ 100,00
Prihodki Rupnikova linija	
Prihodki od vstopnin na Rupnikovi liniji	€ 720,00
PRIHODKI OD izletov, dogodkov, delavnic	
Organizacija izletov	

Dobiček od organiziranih skupin	€ 500,00
Organizacija drugih dogodkov	
Prihodki od organizacije dogodkov	€ 150,00
Sponsorstva	€ 200,00
Provizije gostincev ob dogodkih na Visokem, v Sokolskem domu, Šubičevi hiši ...	€ 400,00
Prihodki od delavnic na terenu	
Prihodki od izvedbe delavnic	€ 1.560,00
Prihodki iz naslova LAS projekta	
Ocena prihodkov iz naslova LAS projekta, ki bi zagotavljal tudi 1 dodatno zaposlitev	€ 25.000,00
Povrnitev drugih upravičenih stroškov	€ 5.000,00
SKUPAJ PRIHODKI	€ 49.931,67
RAZLIKA PRIHODKI - ODHODKI	-€ 66.272,70

7.2. Viri financiranja

Financiranje s strani Občine Gorenja vas - Poljane

- Obseg finančnih sredstev s strani ustanovitelja se določi glede na vsakoletni program dela, ki ga zavod predloži v potrditev in uskladitev ustanovitelju pred sprejemom proračuna občine in v katerem se prikaže predviden prihodek zavoda iz drugih virov in predviden strošek za izvedbo načrtovanega letnega plana dela.

Financiranje iz lastnih programov

- Prihodki od pogodb o sodelovanju z gostinci, društvi...
- Vstopnine Šubičeva hiša, Visoko
- Prihodki od najemnin Šubičeve hiše in Visokega
- Prihodki iz naslova Boogking.com - oddaja apartmaja v Šubičevi hiši
- Provizija od prodaje izdelkov v trgovinici
- Dobiček od organizacije izletov (provizije gostincev, prodaja programov)
- Dobiček od prodaje porok na Visokem
- Dobiček od soorganizacije dogodkov na Visokem (sodelovanje z DUO centrom, Dan prijateljstva, Muzikal Cvetje v jeseni ipd.)
- Dobiček od izvedenih delavnic, usposabljanj
- Dobiček od organizacije koncertov v Sokolskem domu
- Dobiček od organizacije različnih dogodkov v Šubičevi hiši in Visokem

Sponzorska sredstva

- Sponzorska sredstva od organizacije dogodkov
- Sponzorska sredstva pri tisku skupnih zgibank
- Druga sponzorska sredstva

8. Predlogi za razvoj novih turističnih programov

Da bi v Poljanski dolini zaživel kaj novega, tudi brez večjih investicij, se bi bilo v prihodnosti smiselno osredotočiti na inovativne produkte, ki bi popestrili ponudbo in privabili večje število obiskovalcev. Marsikatero idejo bi lahko speljali tudi preko LAS projektov, z minimalnimi denarnimi vložki.

Temeljna področja ponudbe smo usmerili v predlagane sklope iz dokumenta "Akcijski načrt promocije, trženja, komuniciranja in organiziranosti turizma v Poljanski dolini", ki so navedeni na str. 36, 37.

- Poudarek je na **aktivnem preživljanju prostega časa**, torej kolesarjenju, pohodništvu, sprostitvenim aktivnostim.
- Velik poudarek je na **kulturi in zgodovini** s ponudbo v Šubičevi hiši, Dvorcu Visoko, Rupnikovi liniji. Tu so pomembne tudi dejavnosti društev, ki se aktivno ukvarjajo s kulturo in jih je možno vključiti v turistične programe.
- **Gastronomija**, predvsem domača in lokalna pridelana hrana, predstavlja vedno večji motiv obiskovalcev, da obišejo neko področje. Zaradi svoje avtentičnosti imamo zagotovo možnosti za dvig prepoznavnosti naših tradicionalnih jedi, z možnostjo nadgradnje v sodobne menije in doživetja okusov.
- **Doživetja** je smiselno umestiti v različno ponudbo poljanskega turizma. Vsak obisk znamenitosti si bolj zapomnimo, če ob tem doživimo nekaj posebnega. Nekatera doživetja so predstavljena tudi v nadaljevanju v sklopu predlogov za nove produkte.
- **Prireditve** bodo pripomogle k oblikovanju identitete ter blagovne znamke Poljanska dolina.

Produkte bo najprej potrebno pripraviti v obliki idejnih zasnov. Vsako posebej bi bilo potrebno še proučiti, zagotoviti sodelujoče in jo testno izpeljati, da ugotovimo, če bi bila zanimiva za širšo publiko.

Možne ideje so:

- Družinska kolesarska pot
- Zimska tekaška proga po gozdovih
- Obogatitev tematske poti Rupnikove linije z atrakcijami
- Digitalizacija kolesarskih in pohodnih poti
- Pohodniški turizem z doživetji
- Kopanje na reki Sori - urejene plaže
- Označitve studenčnic
- Urejen glamping ob Sori ali v gozdičku
- Organizirane vadbe v naravi
- Izboljšati kvaliteto gostinskih storitev na Visokem
- Organizacija aktivnih ogledov Rupnikove linije na Golem Vrhu
- Organizacija različnih izletov za različne ciljne skupine (Pot poljanskih dobrot, tradicija in etnologija, ustvarjalnost, rokodelska doživetja, adrenalinsko preživetje v Poljanski dolini, Cvetje v jeseni, Zgodbe podeželja, Ljubezem za vse življenje, zelene terapije, ekološki dan, razmigajmo se, za rojstni dan v Poljansko dolino, folklorni večeri...

Predlagamo, da vzpostavimo sodelovanje z nastanitvenimi kapacitetami, jim predstavimo naše programe in jih založimo s promocijskimi materiali. Po dogovoru pripravimo tudi predstavitev najbolj interesantnih programov in zraven povabimo predstavnike nastanitvenih kapacitet. Večino programov bi morali pripraviti tako, da jih gost lahko obiše sam, po dogovoru pa se mu zagotovi tudi prevoz.

Posebno pozornost je potrebno nameniti izletom za šolske skupine, na različne tematike - Kulturne dneve. Predlagamo, da v prihodnosti poglobimo sodelovanje z nastanitveno kapaciteto pri Ljubici, ki ima posebej preko poletja nastanjene šolske skupine. Zanje bi lahko pripravljali zanimive tematske izlete po Poljanski dolini, ki bi vključevali prevoze, ogled znamenitosti in animacijo.

V kolikor bi zavod lahko pridobil pogoje za turistično agencijo bi se ukvarjali še z večdnevnimi izleti za družine, aktivne posameznike in skupine.

9. Načrt trženja produktov

Načrt trženja produktov obsega obstoječe produkte in njihovo nadgradnjo ter razvoj novih produktov in njihovo trženje za turistične namene v Poljanski dolini.

Na podlagi že izdelanega dokumenta: "Akcijski načrt promocije, trženja, komuniciranja in organiziranosti turizma v Poljanski doli", bo v praksi potekala nadgradnja le-tega. Zagotovo pa bomo neprestano iskali nove možnosti nadgradnje in povezovanja za pridobitev še boljših turističnih programov za čim več različnih ciljnih skupin.

9.1. Postopno trženje in prve zasnove produktov

S trženjem produktov bomo pričeli postopoma. Predvidevamo, da bi se najprej posvetili nadgraditvi obstoječih produktov in povezavi v izlete. Nadaljevali bomo z razvojem novih produktov, po predlogah iz 7. poglavja. V nadaljevanju je načrt trženja predstavljen za produkte, s katerimi se bomo največ ukvarjali že v začetni fazi delovanja zavoda. Investicije v nove produkte bo prevzela Občina.

Ime produkta	Družinska kolesarska pot
Ciljne skupine	Družine, posamezniki, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Izbor ustrezne lokacije, pridobitev dovoljenj Označbe Igrala in didaktična oprema kotičkov za počitek in sprostitev
Povezovanje, sodelujoči	Tamkajšnje turistično društvo
Načini promocije	Spletni portali za družine, FB, spletna stran, Pinterest
Inovativni pristopi trženja	Trženje kolesarske poti je praktično nemogoče, je pa velika dodatna ponudba in vaba za goste.
Oblikovanje cene	Brezplačna uporaba kolesarske poti, z možnostjo izposoje koles, bližina gostinske ponudbe
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Večja opremljenost in možnost spanja v glamping hiškah.

Ime produkta	Obogatitev tematske poti Rupnikove linije
Ciljne skupine	Upokojnenci, šolske skupine, posamezniki, organizirane skupine, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Dodana didaktična oprema, enostavna igrala za razgibavanje, zabavna navodila za uporabo igral.
Povezovanje, sodelujoči	TD Gorenja vas
Načini promocije	Spletna stran, turizem Škofja Loka, promocija preko TZS - prijava za naj tematsko pot, objava v Lipovem listu, objave v časopisih, na spletnih straneh zavoda za gozdove in Turistične zveze Slovenije. V kolikor bi dobili

	katero izmed nagrad na razpisu imamo večjo možnost promocije in večjo prepoznavnost.
Inovativni pristopi trženja	Program obiska poti vključiti v programe izletov ter ponuditi pot nastanjenim gostom.
Oblikovanje cene	Cena se oblikuje na podlagi stroška vodnika in provizije Zavoda.
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Ponuditi program šolam, da učenci na zanimiv način spoznajo čas med obema vojnama.
Predvidena prodaja	Prvo leto obratovanja z novo podobo vsaj 10 vodenj.

Ime produkta	Pohodniški turizem z doživetji
Ciljne skupine	Upokojenci, srednja generacija - ljubitelji pohodništva, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Potrebno zagotoviti prevoz na začetno in končno točko pohoda. Po želji vmes zagotovimo domačo kmečko malico. Potrebno pregledati ustreznost in zadostnost markiranja. Potrebno imeti karto z zemljevidom poti in označeno začetno ter končno točko pohoda.
Povezovanje, sodelujoči	Lokalna turistična društva. Turistične kmetije.
Načini promocije	Portali s pohodniškimi vsebinami, pošiljanje ponudb upokojenskim društvom, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah.
Inovativni pristopi trženja	Promocija na prireditvah, pohodih v Poljanski dolini.
Oblikovanje cene	Za prevoz in organizacijo se zaračuna cena, ki pokrije stroške, z dodano provizijo zavoda ter ddd-jem.
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Dodati počivalnike, foto točke, didaktično opremo, opremiti studenčnice s kako drobno malenkostjo - lesen žleb, lesen čeber in napis, da je voda pitna.
Predvidena prodaja	Prvo leto vsaj 5 vodenj.

Ime produkta	Organizirane vadbe v naravi
Ciljne skupine	domače upokojenske skupine, domači zainteresirani za vadbo, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Za izvedbo ne potrebujemo posebne opreme, le dovoljenje lastnika zemljišča, kjer se vadba odvija. Udeleženci imajo lahko s sabo armaflekst, druge rekvizite poiščemo kar v naravi.
Povezovanje, sodelujoči	Lokalna društva, posamezniki, ki se ukvarjajo z vadbami...

Načini promocije	Podblegaške novice, spletna stran Poljanske doline, letaki v poštnih nabiralnikih, prospekti v nastanitvenih kapacitetah.
Oblikovanje cene	Prispevek udeležencev za kritje stroškov vaditelja, morebiten skupen prevoz in organizacija vadb iz strani Zavoda.
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Vadbe z različnimi rekviziti, lahko jih izdelamo sami iz naravnih oz. recikliranih materialov.
Predvidena prodaja	Z vadbami začnemo v letu 2018 v kolikor bo interes pri sodelujočih.

Ime produkta	Aktivni ogledi utrdb Rupnikove linije na Golem vrhu
Ciljne skupine	Srednja generacija, upokojenci, šolska mladina (v kolikor bomo znali ustrezno prilagoditi program mladim), nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Vlaganje v opremo za zabavne igre v utrdbi, vlaganje v opremo za prikaz gradnje, kostume in rekvizite. Krajše usposabljanje za vodnike, da se bodo naučili izpeljati zabavni del ogleda.
Povezovanje, sodelujoči	Vodniki in animatorji
Načini promocije	Ponudbe na šole, skupaj z drugo ponudbo Zavoda, ponudbe po upokojenskih društvih, turističnih društvih, promocija na sejmi, promocija na spletnih portalih, FB promocija...
Inovativni pristopi trženja	Vključitev RL v organizirane izlete.
Oblikovanje cene	Vstopnina, ki se z nadgradnjo vsebine nekoliko poveča.
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Povezava s Češko, kjer imajo tudi utrdb Rupnikove linije.
Predvidena prodaja	Ogledi vsako prvo soboto v mesecu in za najavljene skupine.

Ime produkta	Izleti: Tradicionalno in etnološko
Ciljne skupine	Društva, organizirane skupine, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Potrebno pripraviti dober program izleta z zabavnimi prikazovalci in animatorji. Sama priprava izleta ni zahtevna, le potrebno je pridobiti ljudi, ki bi sodelovali pri prikazih opravil in jim pripraviti ustrezne, privlačne in zabavne tekste.
Povezovanje, sodelujoči	Povezati se s prikazovalci kmečkih opravil, ponudniki eko proizvodov, kmetijami, muzejem čebelarstva
Načini promocije	Portali z eko vsebinami, pošiljanje ponudb upokojenskim društvom, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah.
Oblikovanje cene	Ceno bodo oblikovali: vstopnine za ogled, pogostitve, kosilo, animacije in prikazi ter stroški organizacije in koordinacije Zavoda.

Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Nadgradnja je možna z inovativnimi prikazi in vključitvijo doživetij v izlete.
Predvidena prodaja	S prodajo bomo pričeli v letu 2018.

Ime produkta	Izleti: Ustvarjalni, da te kap
Ciljne skupine	Šolske in mladostniške skupine, družine, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Oprema za večje slikarsko delo, pripraviti zgodbo za tekmovalne skupine, ki morajo to zgodbo potem narisati, oblikovati oz kakorkoli se znajdejo.
Povezovanje, sodelujoči	Šubičeva hiša Loški muzej
Načini promocije	Pošiljanje ponudb šolam, mladinskim društvom, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, portali za družine, socialna omrežja.
Inovativni pristopi trženja	Povezovanje z Loškim muzejem
Oblikovanje cene	Vstopnina v Šubičevo hišo in izvedba tekmovanja Kosilo oz. malica Možnost ustvarjanja z mentorjem v gozdu
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Postavitev foto točke - mladi se radi fotografirajo s čim zanimivim
Predvidena prodaja	Prodaja novega paketa se predvideva v letu 2018.

Ime produkta	Izleti: Rokodelska doživetja
Ciljne skupine	Zaključene skupine, OŠ mladina, družine, nastanjeni v nočitvenih kapacitetah
Potrebna vlaganja, oprema	Potrebno bi bilo izdelati prototip punkla, ki bi omogočal klekljanje z ljudmi. Ljudje bi bili namesto klekljev, namesto niti bi dali vrv. Klekljanje se lahko spremeni v zabavo in rekreacijo.
Povezovanje, sodelujoči	Klekljarsko društvo Deteljica iz Gorenje vasi, Cvetke iz Žirov Šubičeva hiša
Načini promocije	Pošiljanje ponudb šolam, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, socialna omrežja.
Inovativni pristopi trženja	Za nagrado dobijo še spominek, ki je vključen v ceno vstopnine. Še boljše, če si ga izdelajo sami.
Oblikovanje cene	Vstopnina Animacija Organizacija Zavoda Kosilo

	Ogled delavnice rokodelca na domu in prikaz rokodelstva Možnost nakupa rokodelskih izdelkov v trgovinici Šubičeve hiše
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Vključitev različnih rokodelcev
Predvidena prodaja	Program se lahko prodaja takoj, ko bodo dorečena sodelovanja in vzpostavljena vsebina programa.

Ime produkta	Izleti: Folklorni večeri
Ciljne skupine	Nastanjeni v nočitvenih kapacitetah, tujci in zaključene družbe
Potrebna vlaganja, oprema	Možna izvedba programa folklornega večera v mali dvorani Sokolskega doma ali izbrani gostilni s primernimi prostori.
Povezovanje, sodelujoči	TD Žirovski Vrh, ki hrani krasne kostume izdelane v projektu Bogastvo babičine skrinje in Duša tematskih poti, ki jih lahko pokaže in predstavi širši javnosti. Gostinci s strežbo večerje.
Načini promocije	Povezava z nastanitvenimi kapacitetami iz okolice, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, socialna omrežja.
Inovativni pristopi trženja	Ponudba druženja turističnim agencijam.
Oblikovanje cene	Folklorni mentor in izposoja kostumov Večerja s tradicionalnimi jedmi Glasbenik - harmonika, klarinet, citre...
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Predstavitev kakega običaja, navade, zanimive pripovedi, razstava likovnih del na tematiko folklore.
Predvidena prodaja	Možnost začetka prodaje v letu 2018.

Ime produkta	Izleti: Adrenalinsko preživetje v Poljanski dolini - Polansk servajver
Ciljne skupine	Posamezniki avanturisti, zaključene skupine, rojstnodnevne zabave, srednja generacija, polnoletni mladi
Potrebna vlaganja, oprema	Oprema za na pot (prva pomoč, šilce domačega, ponev, moka, kvas, pelerina, zemljevid...) Oprema bunkerjev (očistiti notranjost in dodati kaj detajl, ki bi popestril vsebino celotne zgodbe)
Povezovanje, sodelujoči	Prevoznik Koordinator Spremljevalec ekipe Turistične kmetije Animatorji
Načini promocije	Povezava z nastanitvenimi kapacitetami iz okolice, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, socialna omrežja, youtube reklamni spot. Povezava z radio 1 in Aktual v

	kolikor bi stvar dobro zaživela.
Inovativni pristopi trženja	Ponudba podjetjem za team buildinge.
Oblikovanje cene	Oprema za na pot Prevoz Končno kosilo Vmesna malica na kmetiji Kordinacija in organizacija Spremljevalec Nezgodno zavarovanje za udeležence
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Različne tematike Polanskiga servajverja, različne proge in težavnosti.
Predvidena prodaja	V letu 2017 bo projekt potekal pilotno, z nadgradnjo upamo, da ga bomo pričeli tržiti v letu 2018. Če se bo ideja prijela bo lahko to lep prihodek za Zavod.

Ime produkta	Izleti: Ekološki dan v Poljanski dolini
Ciljne skupine	Upokojenci, srednja generacija, družine
Potrebna vlaganja, oprema	Potrebno je zgolj povezati vsebino in jo zaokrožiti v neko zgodbo.
Povezovanje, sodelujoči	Turistične in eko kmetije Karlovski mlin Eko ponudniki ter blagovna znamka Babica Jerca in Dedek Jaka
Načini promocije	Povezava z nastanitvenimi kapacitetami iz okolice, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, socialna omrežja, upokojenska društva, portali z zdravo hrano.
Oblikovanje cene	Ogled eko kmetije s pogostitvijo Ogled Karlovskega mlina Nakup izdelkov na mini eko tržnici z ogledom trga Ivana Regna Čebelarstvo Inglič
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Spominek si udeleženci izdelajo sami. Npr. ekološko milo, domače bio piškote...
Predvidena prodaja	Izlet bi prodajal Zavod za turizem v dogovoru s ponudniki.

Ime produkta	Delavnice: Folklorna delavnica oz. folklorni krožek
Ciljne skupine	OŠ otroci
Potrebna vlaganja, oprema	/
Povezovanje, sodelujoči	OŠ Ivana Tavčarja Gorenja vas, OŠ Poljane
Načini promocije	Promocija na spletni strani, FB profilu, letaki v obeh osnovnih šolah, obvestilo po zvočnikih šole.
Oblikovanje cene	Cena na udeleženca na uro vadbe mora pokriti stroške mentorja.

Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Možnost vadbe v popoldanskem času za mladino.
Predvidena prodaja	Izvajanje folklornega krožka se bo predvidoma začelo z mesecem septembrom 2017. Staršem bomo račune izdajali predvidoma na tri mesece.

Ime produkta		Delavnice: Ustvarjalne delavnice v Šubičevi hiši
Ciljne skupine	OŠ otroci in mladina, vrtčevski otroci, srednješolci, odrasle osebe	
Potrebna vlaganja, oprema	Material za izvedbo delavnic	
Povezovanje, sodelujoči	Boris Oblak s.p.	
Načini promocije	Povezava z nastanitvenimi kapacitetami iz okolice, spletna stran Poljanska dolina, turizem Škofja Loka, prospekti na voljo v prenočitvenih kapacitetah, socialna omrežja, upokojenska društva, radio Sora	
Oblikovanje cene	Cena delavnice je določena s cenikom Šubičeve hiše.	
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Nadgradnja je možna v obliki izdelave lastnega spominka, ki ga obiskovalec odnese domov.	
Predvidena prodaja	Prodaja bo potekala že ob začetku ustanovitve Zavoda, saj je izvedba delavnic že utečena.	

Ime produkta		Zabave: Rojstnodnevne zabave za otroke v Šubičevi hiši
Ciljne skupine	Otroci iz lokalnega območja	
Potrebna vlaganja, oprema	Nakup materiala za izvedbo delavnic oz. zabav	
Povezovanje, sodelujoči	Zavod	
Načini promocije	Podblegaške novice, spletna stran, FB profil	
Oblikovanje cene	Animator Material Najemnina prostora	
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Možnost nadgradnje seveda obstaja v različnih variantah zabav za otroke. Lahko bi jim ponudili različne tematike zabav.	
Predvidena prodaja	S prodajo lahko začnemo takoj, saj izvedba ni tako zahtevna.	

Ime produkta		Zabave: Za rojstni dan na izlet v Poljansko dolino
Ciljne skupine	Skupine srednjih let	
Potrebna vlaganja, oprema	Priprava vsebine programa.	
Povezovanje, sodelujoči	Turistične kmetije	

	Gostinci Znamenitosti
Načini promocije	Spletna stran, socialna omrežja
Oblikovanje cene	Cena je odvisna od nabora vsebin, ki jih bi skupina želela obiskati.
Možnost nadgradnje produkta oz. širšega trženja	Dodajanje novih vsebin. Komični vložki, glasbeni vložki.
Predvidena prodaja	Prodaja bo stekla takoj, ko oblikujemo nekaj osnovnih variant za praznovanje rojstnih dni v Poljanski dolini.

9.2. Nadaljnje možnosti za razvoj in trženje novih produktov

Nadaljnje možnosti za trženje novih produktov oz. prostorov v obdobju 3-5 let pa so:

- Možnost upravljanja in trženja Športne dvorane Gorenja vas.
- Trženje gostinske ponudbe na dvorcu Visoko in morebitnih drugih lokacijah.
- Trženje novih turističnih programov oblikovanih in izvedenih v sodelovanju z društvi, posamezniki ali kmetijami.
- Upravljanje in trženje muzeja Vlastja Simončiča (kratkoročno bo lociran v Sokolskem domu, dolgoročno v prostorih stare šole).

Oblikovanje spominkov Poljanske doline

- Oblikovanje inovativnih spominkov.
- Ustvarjanje spominkov iz strani obiskovalcev - obiskovalec si sam izdelava spominek.

Doživetja Poljanske doline

- Vpletenost gostov v dogajanje, kar privede do večjega doživljanja turistične ponudbe.
- Postavitev različnih foto točk na najbolj obiskanih in atraktivnih mestih.
- Poizkusiti turizem z učinkom - kjer gostje v okolju pustijo učinek.

10. Tržno komuniciranje

Tržno komuniciranje ima pomembno vlogo med turistično ponudbo in turističnim povpraševanjem in je ključni element pri graditvi prepoznavnosti turistične destinacije. Da bomo povečali prepoznavnost destinacije in njene turistične ponudbe, moramo čim več pozornosti in sredstev vložiti v promocijo. S tem bomo dosegli povečan obisk, ter posledično večji zaslužek.

10.1. Odnosi z javnostjo

V zavodu bomo težili k temu, da bomo redno seznanjali in obveščali javnost, medije, strokovno turistično javnost, poslovno javnost in vse tiste referenčne javnosti, ki pomembno oblikujejo javno mnenje in prispevajo k pozitivni naravnosti ciljnih segmentov do zavoda. Obveščali bomo o novostih, uspehih, o prireditvah in dogodkih, ter ostalih aktivnostih, s katerimi bi radi seznanili javnost. Ob vseh večjih dogodkih in drugih pomembnih aktivnostih bomo pripravili predstavitve in tiskovne konference za novinarje. Najpogosteje bomo uporabljali orodja komuniciranja z mediji, kot so: elektronska pošta, adreme novinarjev, osebni kontakti z novinarji, informacije za medije, avtorski prispevki, intervjuji, novinarske konference, materiali za medije, fotografski material, javni nastopi, izjave za medije, letna poročila, dnevi odprtih vrat, telefonski kontakti z novinarji in drugo.

10.2. Oglaševanje

Gre za prenos sporočil, s katerimi prepričujemo kupce oziroma ciljno občinstvo. Oglaševanje je najdražja oblika tržnega komuniciranja, zaradi zakupa medijskega prostora. Tudi stroški za izdelavo oglaševalskega sporočila v želenem formatu so relativno visoki. Je pa oglaševanje izvrstno orodje za doseg velikih ciljnih skupin in splošne javnosti. V promociji samega zavoda oglaševanje ne bo igralo pomembne vloge, zagotovo pa bo ključna komunikacijska aktivnost pri vzpostavljanju prepoznavnosti; blagovnih znamk, Poljanske doline kot atraktivne turistične destinacije, prireditev, trgovine s spominki, organizacija izletov... Nekatero storitve, kot na primer delovanje trgovine s spominki, ki imajo pomemben ciljni segment tudi v lokalni skupnosti, se bodo oglaševale preko medijev, ki imajo izrazito lokalni oz. regionalni doseg, saj pospešujejo prodajo in dvigujejo prepoznavnost o novi ponudbi. Nekateri drugi vidiki ponudbe (kot na primer organizacija prireditev) pa so širšega pomena, zato bomo oglasna sporočila segmentirano posredovali v javnost skozi strokovni tisk, turistične strani v dnevnem časopisju, radijskega oglaševanja in izjemoma (predvsem ob zanimivih oddajah ali TV dogodkih, ki so poslovnega ali turističnega značaja) s časom tudi preko TV-ja. Najpogostejši instrument oglaševanja v zavodu bodo: tiskani oglasi, elektronsko oglaševanje na spletnih straneh in socialnih medijih, brošure in knjižice, letaki in zgibanke, video materiali.

10.3. Pospeševanje prodaje

V zavodu bomo izvajali različne oblike pospeševanja prodaje (sejmi, delavnice, strokovne ekskurzije, distribucija aktualnih programov, direktni marketing). Menimo, da študijski izleti za organizatorje ter novinarje v veliki meri pripomorejo k promociji destinacije oz. produkta, zato bomo poskušali čim večkrat v sodelovati s Slovensko turistično organizacijo pri izvedbi teh in tako v Poljansko dolino pripeljati čim več novinarjev oz. organizatorjev potovanj. Na ta način bomo relativno poceni promovirali destinacijo tujih trgov. Za bolj učinkovito trženje destinacije bomo morali vzpostaviti poslovne odnose s turističnimi agencijami in organizatorji potovanj. V Zavodu se bomo v mesecu januarju udeležili sejma Alpe Adria, na katerem bomo poskušali navezati poslovne odnose s turističnimi agencijami in organizatorji potovanj, predvsem pa bomo pozornost usmerili, da privabimo v Poljansko dolino čim več organiziranih skupin izletnikov in posameznikov.

10. 4. Cilji promocije

- Povečati prepoznavnost turistične destinacije Poljanska dolina.
- Kakovostno izvajati promocijske aktivnosti na izbranih tržnih segmentih, ki so ključni in perspektivni za našo destinacijo.
- Povečati povpraševanje tujih in domačih gostov s pospeševanjem razvoja obstoječih kot novih turističnih proizvodov.
- Iskati nove partnerje in pričeti aktivnosti z njimi.
- Povečati število partnerjev pri skupnem trženju.
- Oblikovati nove atraktivne turistične produkte.

11. Zaključki

Povezovanje in dobri odnosi s ponudniki Poljanske doline so ključni za nadgradnjo turističnih programov in za končno uspešnost turizma v Poljanski dolini. Zato je za uspešno delovanje zavoda pomembno, da bodo zaposleni zavod vodili strokovno s ciljem stalnega razvoja turizma ter aktivne promocije vseh ponudnikov Poljanske doline.

Nujno bo čim širše povezovanje in navezava stikov z drugimi zavodi s področja turizma in kulture ter turističnimi agencijami, jih je potrebno navdušiti s programom ponudbe Poljanske doline in jih prepričati, da svoje goste usmerijo v Poljansko dolino.

Čeprav zavod ni ustanovljen z namenom ustvarjanja dobička, pa si je potrebno prizadevati za čim večje lastno financiranje iz dejavnosti zavoda, da bo delovanje zavoda čim manj finančno odvisno od ustanovitelja. Naš cilj je tudi, da se povežemo z Občino Žiri ter skupaj pristopimo k razvoju kvalitetnih turističnih programov. Prav tako je predvideno nadaljnje intenzivno povezovanje z Razvojno agencijo Sora in Turizmom Škofja Loka, ki ga je potrebno še nadgraditi v različnih aktivnostih.