

VLASNICA SAM!

ŠTO SVE TREBAM ZNATI?

Kao vlasnici tematskog turističkog imanja potrebna su ti saznanja, vještine i metode **kako transformirati svoje imanje u turističku atrakciju** i ostvariti uspješnu poduzetničku priču.

Puno raditi i obožavati svoje imanje često **nije dovoljno za uspjeh.**

Baš zato jer ti je toliko stalo, važno je da saznaš i naučiš:

- Koju ponudu kreirati koja će ti omogućiti da radiš sigurno i samouvjereno svake godine.
- Kako iskoristiti sve svoje potencijale i istaknuti se od konkurencije.
- Kako raditi smisleno i lako, bez ubijanja od posla.

Ako pripadaš u skupinu **vlasnica, suvlasnica, nasljednica ili buduće vlasnice turističkog imanja, ranča, izletišta...**

- Koja ne želi na rezultate čekati godinama.
- Koja želi stvarati inovativne ponude koje privlače veliki broj posjetitelja.
- Koja ima cilj da razvija svoje imanje kao biznis na koji se može osloniti, umjesto kao biznis koji opterećuje.
- Kojoj je potrebna bolja pozicija na tržištu i želi biti primjer drugima,
- Koja želi stvarati ponude koja će joj osloboditi vrijeme za privatni život.
- Koja želi nastaviti obiteljski biznis odgovorno se odnoseći prema njemu, dodavati nove vrijednosti i poslovati motivirano i kontinuirano.
- Koja želi ostvarivati povećanje broja posjetitelja na godišnjoj razini.
- Koja želi stjecati nova znanja i vještine.
- Koja želi koristiti sve kapacitete svoje destinacije.
- Koja ima potrebu za individualnim pristupom, pomoći i rješenjima za vlastite specifičnosti.
- Koja želi slobodu i odmor od dugogodišnjeg vođenja poslovanja uz osjećaj slobode i sigurnosti u svoju budućnost.

„Da bi svoje imanje pretvorila u uspješnu poduzetničku turističku priču, poduzetnica ju mora znati prepoznati i planirati. „

KAKVE REZULTATE MOŽEŠ OČEKIVATI AKO RADIŠ PLANSKI

Kada svojem imanju pristupiš planski, to znači da jasno znaš **što, kome, kako i kada trebaš poduzimati.**

- Imaš jasan plan i znanja kako ostvariti svoje ciljeve,
- Znaš što ćeš ponuditi za ocijene 10+ tvojih posjetitelje i suradnika.
- Možeš ostvarivati korisne suradnje jer će i drugi htjeti raditi s tobom,
- Imaš veću financijsku stabilnost i neovisnost.
- Postižeš regionalni i međunarodni značaj i utjecaje.
- Znaš kako zadržati i privlačiti kvalitetnu radnu snagu.
- Ne ovisiš o sezonama i sezonalnosti.
- Koristiš puni potencijal tvojeg imanja.
- Poboljšavaš svoju konkurentnost i ističeš se od drugih.
- Ostvaruješ utjecaj i priznanja za svoj rad.

Za tebe će biti moguće da radiš :

- Zadovoljno, jer ostvaruješ zacrtane ciljeve.
- Rasterećeno, jer se baviš razvojem umjesto egzistencijom.
- Ponosno, jer tvoji rezultati govore o tebi.

MOJE KLJUČNE PREPORUKE

1. *Tvoje imanje treba biti tvoj oslonac, a ne ti njegov.*
2. *Možeš imati i ovce i novce -to znači uspješnu destinaciju i **osobnu slobodu.***
3. *Ti si vlasnik turističke destinacije i izvan sezone, ali tvoje imanje ima kapacitete za rad cijele godine samo ga ti ne vidiš.*
4. *Prava posjećenost može se postići samo strategijom koja daje odgovore na pitanja što, tko, kome, kako i kada.*
5. *Ne upravlja se turističkim imanjem čekajući posjetitelje, nego kreiranjem ponude koja im je potrebna.*
6. *Ulaži novac i svoje vrijeme u ponudu koje će ti vratiti još više novca i slobodnog vremena.*

U nastavku pročitaj **na koja pitanja trebaš pronaći odgovore** da ostvariš uspješnu turističku priču..

NA KOJA PITANJA TREBAŠ PRONAĆI ODGOVORE?

- Koje su ponude koje funkcioniraju odmah i donose rezultate odmah.
- Kako analizirati svoju destinaciju i saznati smjer u kojem trebaš ići.
- Koje su tvoje osobne i poslovne snage i prilike.
- Koji je najbolji način da maksimalno iskoristiš svoje kapacitete.
- Koji sadržaji i ponude će najbolje funkcionirati za tebe i tvoje imanje.
- Tko su posjetitelji koje trebaš privlačiti.
- Što posjetitelji trebaju i kako do njih doprijeti.
- Kako planirati ponudu koja će odmah vratiti uloženo i koje ponude su najisplativije.
- Kako izraditi strateški plan koji vodi do ostvarenja kraćim putem.
- Kako postaviti cijene i vrijednosti tvojih usluga da ne gubiš.
- Koji su turistički trendovi, trendovi budućnosti.
- Kako se pozicionirati novom idejom i steći više utjecaja.

Planiranje i razvijanje vlastite turističke destinacije koja će dugoročno donositi rezultate nikada nije jednostavan i brzopotezan biznis iz glave. Zašto? Zbog toga što je svaka turistička grana **“živo tijelo”**, koje se oblikuje u skladu sa potrebama ljudi – tvojim potencijalnim posjetiteljima.

Zbog toga je važno da svoju ideju o uspješnom životu i radu na vlastitoj turističkoj destinaciji **naučiš kreirati i planirati**. Jer tvoje imanje treba raditi za tebe, a ne samo ti za njega

Program koji će ti omogućiti uspješno imanje u kratkom roku, kreirala sam na temelju 15-godišnjeg iskustva i stvaranja 25+ projekata na domaćem i inozemnom tržištu koje je posjetilo više od milijun posjetitelja. **Istraži ga na idućoj stranici.**

UPOZNAJ SE S PROGRAMOM ZA KREIRANJE IMANJA KOJE PRIVLAČI LJUDE

I TJEDAN

- Uvodno predavanje
- Djelatnost tematskih turističkih imanja i mogućnosti
- Koje su prednosti i mane tematskih turističkih imanja
- Kako registrirati djelatnost za maksimalan profit
- Koji su prvi koraci u planiranju tematskog turističkog imanja
- Zlatna pravila i metode planiranja koje funkcioniraju odmah
- Ostvarivi vs. Neostvarivi ciljevi
- Izrada i definiranje vizije
- Vizija nije stjecanje novca – Novac je rezultat
- Što te treba voditi na putu izgradnje vlastite destinacije
- Misija koja omogućava ustrajnost u stvaranju ponuda

II TJEDAN

- Idealan posjetitelj
- Zašto ti ne trebaju svi posjetitelji
- Tko su ljudi koji trebaju postati tvoji posjetitelji
- Efikasan način izrade avatara idealnog posjetitelja
- Analiza za stvaranje ponude i učinkoviti marketing

III TJEDAN

- Stvaranje privlačne ponude
- Nema posjetitelja bez ponude koja ih privlači
- Organiziranje događanja za financijsku neovisnost
- Kontrola ulaganja i kako ju postići
- Otkrivanje 100% vlastitih potencijala
- Autentičnost i kako ju iskoristiti za isticanje od konkurencije

Imala sam super suradnju s Anom, otvorila mi je jednu sasvim novu dimenziju našeg poslovanja o kojoj prije nisam razmišljala. Brza, efikasna, komunikativna! Preporučila bih Time4tales onima koji žele ponuditi više i originalnije svojim potencijalnim posjetiteljima. Svidjelo mi se što stavlja naglasak na ekološki i društveno korisni aspekt poslovanja.

Njeno poduzetničko iskustvo i nesebičnost u dijeljenju savjeta o poduzetništvu dodatno nas je zbližilo. **Ana kao suradnica je pokazala kvalitete u kojima sluša i čuje sugovornika**, ali i aktivno sudjeluje u projektu i kao takva, moja je apsolutna preporuka!

Cijeli projekat je postigao nevjerovatan uspjeh, **posjetitelji su u velikom broju dolazili u Božićni grad oduševljeni iskustvom koje su doživjeli.**

Tek gledajući reakcije posjetitelja shvatili smo koliko su Anina rješenja genijalna i koliko iskustva iza toga stoji."

IV TJEDAN

- Niširanje ponuda i usluga
- Ispunjavanje želja i potreba posjetitelja ne znači služenje
- Eliminacija ponude koja nanosi štetu
- Customer experience – što ljudi zapravo doživljavaju
- Imerzivno iskustvo – must have današnjice
- Inkluzivno iskustvo – što donosi tebi, a što posjetiteljima

V TJEDAN

- 5 zlatnih pravila izrade strateškog plana
- Strateški plan nije sveto pismo već smjer kamo trebaš ići
- Plan koji drži vodu – ciljevi prema ostvarenju vizije
- Godišnji plan – za više osobne slobode
- Polugodišnji plan – prilagođavanje
- Mjesečni plan – koga sve uključiti u realizaciju
- Tjedno planiranje – quick fix

IV TJEDAN

- Kako organizirati prijem velikog broja posjetitelja bez stresa
- Zaposlenici i koliko ih trebaš
- Fiksne i fleksibilne obveze
- Procedure postupanja koje vrijede više od novca
- Koja je prava vrijednost tvog rada
- Cijene i isplativost – cash flow
- Statistike i praćenje

Time4Tales d.o.o. je tvrtka sa srcem koja svoj posao obavlja kvalitetno i profesionalno. I sama sam nekoliko puta radila s njima na projektu tako da govorim iz iskustva.

Ana je divna osoba, s jasnom vizijom za svaki projekt koji poduzme. Ima izvanredan osjećaj za detalj i individualnost prostora u kojem stvara, a ujedno sve to povezuje u smislenu cjelinu.

Njezina stručnost dolazi do izražaja i u vođenju tima na terenu, jer daje jasne i konkretne upute te je uvijek spremna pomoći. Iznimno smo zadovoljni!



Ursula Skornšek, seosko gospodarstvo Skornšek, Slovenija

„Gospoda Bertić je s projektom Božićna bajka Slovenije prešla izvan granica svoje zemlje, a svojim znanjem i vještinama osigurala je da projekt božićnih bajki bude vrlo uspješan u Sloveniji. Svoj pozitivan stav prema poslu i novim izazovima prenijela je nama svima.

Na njezinu inicijativu napravili smo i nekoliko drugih – dopunskih projekata u parku. Poput začaranog sela za naše najmlađe posjetitelje.

Zaista je veliko zadovoljstvo i čast raditi s njom i želimo da tako ostane još dugo.“



Darko Bele, predsjednik EHD Mazirski gaj, Slovenija

Od obične travke oni Vam naprave pravo malo čudo. Lokacija koju oni "uzmu pod svoje" zasigurno više neće biti ista, ni u očima vlasnika, a niti posjetitelja.

Ana i Zdravko, hvala Vam na suradnji, pravo ste nadahnuće i osvježanje u svijetu poduzetništva!

SRONIK Silvija Radulović, CEO RS Bonum, Pula

VRIJEME TRAJANJA I KAKO SE UPISATI

Koliko vremena trebaš odvojiti

Pozivam te na ovu suradnju jer ćeš iz ovakvog programa izaći s jasnim vlastitim planom kojeg možeš realizirati odmah ili kad ti odlučiš.

Suradujemo u **6 uzastopnih tjedana** na dane prema dogovoru.

Tjedna predavanja su u trajanju od **2 sata** preko platforme Zoom.

Svakog tjedna trebat ćeš odraditi dogovorene zadatke što će ti dodatno oduzeti oko **4sata**, ovisno o tvojim sposobnostima.

Osim satova uživo program uključuje konkretne radionice i tjedne zadatke.

Sve polaznice mentorskog programa mogu računati na moje **praćenje i konkretne savjete za vlastite izazove** tokom mentorstva i dodatno 1 mjesec nakon dovršetka edukacije.

Preduvjeti da mentorstvo primijeniš maksimalno

- Da imaš imanje za koje želiš da postane tvoj uspješan posao.
- Da želiš planski stvarati ponude koje imaju dugoročnu budućnost.
- Da na osobnoj razini imaš želju i potrebu za novim znanjima i idejama.

ULAGANJE U MENTORSKI PROGRAM

900 ,00 eur + pdv

Promotivna cijena do 31.12.2024. nakon 1.01.2025. cijena će porasti

Plaćanje je obavezno do početka edukacije.

Broj mjesta je ograničen na maksimalno 5 polaznika,
radi individualnog pristupa

PRIJAVA

Prijavom se ne obavezuješ na program, ali stječeš pravo prvenstva
na upis kada se odlučiš

U obrascu prijave možeš saznati da li je ovaj program za tebe, da ne gubiš
vrijeme i novac na nekorisnu edukaciju.

PRIJAVLJUJEM SE

[ŽELIM SAZNATI VIŠE](#)

ZAŠTO JE MOJA MISIJA STVARANJE DESTINACIJA ZA VELIKE REZULTATE?

Davne 2009. godine angažirana sam u poznatom turističkom projektu *božićna bajka obitelji Salaj*. U pet godina suradnje s velikim rezultatima strastveno sam se zaljubila ovu djelatnosti. Uvidom u mogućnosti koje se takvim projektima mogu postići nastala je moja misija koja me i danas motivira, **stvaranje turističkih odredišta koja postižu velike rezultate**. Od tada je iza mene niz projekata koje je posjetilo više od milijun posjetitelja.

Mogućnosti postizanje velikih rezultata na turističkim imanjima su me toliko zainteresirale da sam 2012.g. upisala FBA program "Management i kontinentalni turizam", na Sveučilištu ekonomskih znanosti u Zagrebu. Svoje sposobnosti kontinuirano unaprjeđujem kroz mentorske programe za izgradnju uspješnih biznisa i poduzetničkog mindseta. Sva znanja i iskustva pretvorila sam u brand **time4tales**, a po sistemima *know how* ugrađujem ih u svaki projekt i suradnju.

Polaznicima **mentorskog programa** i mojim suradnicima znanja prenosim na jednostavan i razumljiv način, uz konkretne primjere. Garantiram rezultate, ali i oni trebaju odraditi svoj dio posla – primijeniti naučeno.

Ulaganje u nova saznanja i otvorenost prema promjenama smatram osnovom bez koje nema napretka. Članica sam međunarodne udruge tematskih parkova (IAAPA) i stalna kolumnistica stručnog časopisa **Poduzetnik** u kojem svakog mjeseca pišem članke o temama transformacije turizma.

"Turistička imanja su najvrjednija grana kontinentalnog turizma"



Ana Bertić, vlasnica tvrtke i branda TIME4TALES

