



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja: Evropa investira v podeželje



# Identifikacija pogojev vključenosti uporabnika v programe (celo)dnevnega bivanja starejših na kmetiji

## Strategija trženja programov (celo)dnevnega bivanja starejših na kmetiji

Oktober 2022

**Partnerji projekta:**

*DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.*

*Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti*

*Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,*

*Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti*

*Zavod Aktivna starost, so.p.*



Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja: Evropa investira v podeželje

*Gradivo pripravljeno za namen projekta Identifikacija pogojev vključenosti uporabnika v programe (celo)dnevnega bivanja starejših na kmetiji (v nadaljevanju projekt). Projekt se izvaja v okviru Javnega razpisa za podukrep 16.9 Podpora za diverzifikacijo kmetijskih dejavnosti v dejavnosti v zvezi z zdravstvenim varstvom socialnim vključevanjem, kmetijstvom, ki ga podpira skupnost, ter izobraževanjem o okolju in hrani«, ki se sofinancira iz sredstev Evropskega kmetijskega sklada za razvoj podeželja v višini 80 odstotkov, in iz sredstev iz proračuna Republike Slovenije v višini 20 odstotkov;*

### **Odgovorni partner za koordinacijo priprave dokumenta:**

DEOS, d.o.o.  
Gmajna 7  
1357 Notranje Gorice  
<https://www.deos.si/>

### **Kontakt:**

Elena Šabec  
Tel.: 082002415  
e-mail: [elena.sabec@deos.si](mailto:elena.sabec@deos.si)

### **Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

## KAZALO VSEBINE

1.	CILJ IN NAMEN.....	4
2.	CILJNA SKUPINA .....	4
3.	OPIS POTREBE PO PROGRAMIH (CELO)DNEVNEGA BIVANJA STAREJŠIH NA KMETIJI.....	5
4.	UNIKATNOST PONUDBE (USP).....	8
5.	OBLIKOVANJE CENE STORITVE.....	10
6.	KANALI SPOROČANJA .....	11
7.	NAČINI SPOROČANJA .....	12
8.	PROMOCIJSKI MATERIAL.....	13
9.	SPLETNA STRATEGIJA .....	13
10.	ZAKLJUČEK .....	14

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

## 1. CILJ IN NAMEN

Ključni cilj dokumenta »Strategija trženja programov (celo)dnevnega bivanja starejših na kmetiji« je definiranje najučinkovitejših metod in tehnik trženja programov (celo)dnevnega bivanja starejših na kmetiji. Definirane metode izvajalcem na kmetijah omogočajo učinkovito polnjenje svojih namestitvenih kapacitet, kar je ključnega pomena za zagotovitev trajnosti programa.

Dokument je eden izmed ključnih rezultatov projekta. Dokument je potrebno pregledovati kot sestavni del celotne dokumentacije projekta, ki poleg tega dokumenta vključuje tudi:

- Strokovne smernice za izvajanje programa (krovni priročnik projekta);
- Vstopni pogoji za bivanje starejših na kmetiji;
- Načini in metode spremljanja zdravstvenega stanja uporabnikov;
- Načini prehoda uporabnika v druge storitve socialnega varstva starejših
- Program izobraževanja članov kmetij;
- Analiza izvedljivosti vpeljave pilotnega projekta v prakso;

## 2. CILJNA SKUPINA

Ciljna skupina so osebe stare med 70 in 85 let (sicer je s pilotnim projektom bivanje omogočeno vsem odraslim osebam, ki bi storitev potrebovali, vendar predpostavljamo, da se mladi, razen v izrednih primerih, za tovrstno namestitev ne bodo odločali – izjema so seveda turistične namestitve, ki pa niso predmet tega projekta), ki potrebujejo pomoč pri vsakodnevem življenju, vseeno pa so dovolj samostojne, da ne potrebujejo celodnevne nege. Potrebujejo druženje in aktivnost za kvalitetno ter daljše življenje v domačem okolju. Pojavlja se tudi potreba po varnosti, predvsem spremljanje stanja, ter urgiranje v primeru padcev, oz. drugih urgentnih stanj. Pripravljeni so zapustiti svoj dom, ne želijo pa obtičati v sobi s televizorjem, pogrešajo naravo in vrt.

Pri nagovoru ciljne skupine je potrebno razumeti tudi vlogo svojcev ter drugih neformalnih oskrbovalcev, saj imajo pogosto pomembno vlogo pri načrtovanju storitev oskrbe njihovih starejših družinskih članov. Svojci pogosto nastopajo tudi kot (do)plačniki teh storitev. Pri tem ne smemo takoj predvidevati, da morajo biti trženjske aktivnosti usmerjene izključno v posameznikove družinske člane, saj opažamo, da se vedno več starejših samostojno načrtuje življenje v primerih pojava oviranosti, ki ne bi dovoljevala več samostojnega bivanja v domačem okolju.

### **Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

### 3. OPIS POTREBE PO PROGRAMIH (CELO)DNEVNEGA BIVANJA STAREJŠIH NA KMETIJI

#### a. Analiza trga

V Sloveniji se, podobno kot v drugih gospodarskih razvitih državah, potreba po storitvah s področja oskrbe starejših hitro povečuje. Z razvojem zdravstva in višjega življenjskega standarda, se življenjska doba in povprečno trajanje življenja podaljšuje. Ob hkratnem zmanjševanju natalitete, se delež starejšega prebivalstva v večini razvitih držav hitro povečuje. Indeks staranja prebivalstva, ki prikazuje razmerje med prebivalci starejšimi od 65 let in otroci mlajšimi od 15 let v Sloveniji, je v letu 2019 znašal 131,7 pri čemer naj bi do leta 2033 že presegel mejo 200. Projekcije celo kažejo, da bosta do leta 2050 Slovenija in Bolgarija demografsko najstarejši evropski državi (Predlog zakona o dolgotrajni oskrbi, 2020).

Kljub vse večjemu pomenu alternativnih oblik pomoči starejšim, institucionalno varstvo še vedno predstavlja največji delež v dolgotrajni oskrbi (35,5% oseb vključenih v vse storitve na področju dolgotrajne oskrbe v letu 2017). Storitve institucionalnega varstva je vsekakor ključnega pomena, saj se z vse višjo pričakovano življenjsko dobo povečuje tudi število bolezni povezanih s starostjo. Z večjo starostjo je namreč povezano tudi večje tveganje odvisnosti od pomoči druge osebe pri opravljanju temeljnih in podpornih življenjskih opravil. Kombinacija krhkosti starejših posameznikov in pojav oviranosti povezanih s starostjo (tveganje za padec, inkontinenca, ipd.) zmanjšuje sposobnost samostojnega življenja, hkrati pa to pomeni velik pritisk na svojce, ki so vključeni v oskrbo starejše osebe (Predlog zakona o dolgotrajni oskrbi, 2020). Vsekakor pa lahko s kvalitetnim naborom alternativ institucionalnemu varstvu zmanjšamo delež te storitve v sistemu dolgotrajne oskrbe ter starejšim omogočimo čim daljše bivanje v njim bolj domačem okolju. K temu stremijo tudi ključni strateški razvojni dokumenti sistema dolgotrajne oskrbe v Sloveniji (Predlog zakona o dolgotrajni oskrbi, 2020; Strategija dolgožive družbe, 2017; Resolucija o nacionalnem programu socialnega varstva za obdobje 2013-2020, 2013).

Iz tabele številka 1 je razvidno, da je v Sloveniji na dan 01.01.2022 živel 2.224.725 prebivalcev; od tega 444.743 (19,99%) starih 65 in več let, ter 117.545 (5,28%) starih 80 in več let, pri čemer je že dalj časa opazen trend hitrega naraščanja teh kazalcev (za primerjavo v letu 2010 je delež populacije nad 65 let znašal 16,53%, delež oseb starejših od 80 let pa 3,92%) (SURS, 2022). Projekcije razkrivajo, da se bo trend naraščanja deleža starejše populacije v prihodnjih desetletjih še nadaljeval (glej graf št. 1). Medtem ko je delež starejših od 65 let v Sloveniji v začetku leta 2022 znašal 19,99%, bo do leta 2050 ta delež narasel na več kot 30%. Še večji porast je opazen pri deležu starejših od 80 let saj se bo le ta med letoma 2021 in 2050 več kot podvojil in sicer naj bi presegel 11%. Iz tabele je prav tako razvidno, da se bo ob predpostavki,

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

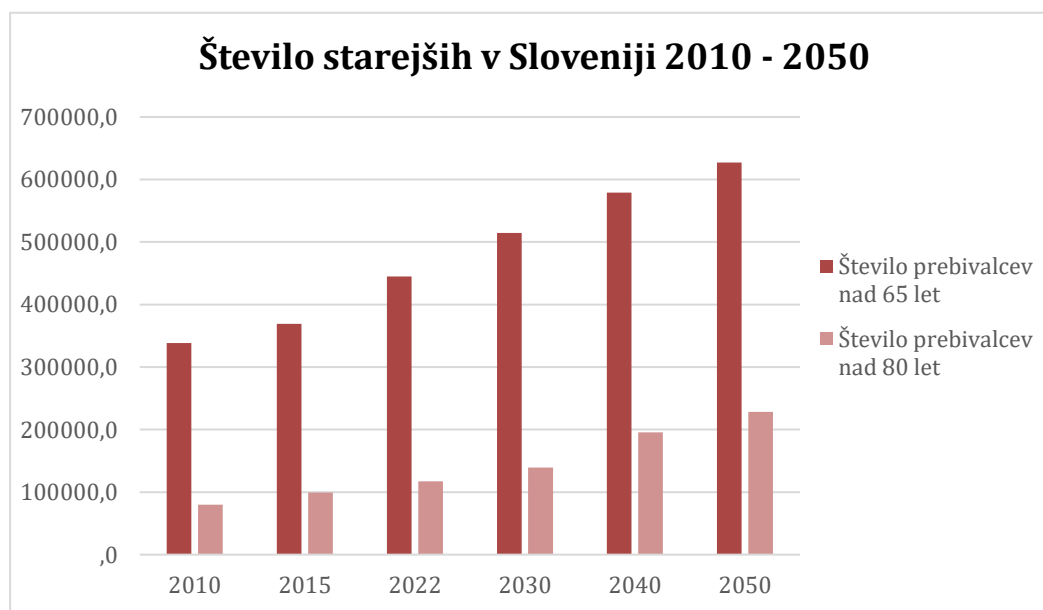
da 4,8% prebivalcev starejših od 65 let potrebuje institucionalno varstvo, število oseb ki potrebuje institucionalno varstvo, do sredine 21. stoletja občutno povečalo in sicer iz 22.237 oseb v letu 2022 na kar 31.360 oseb v letu 2050. Zaradi hitrega večanja števila oseb starejših od 80 let pa ocenjujemo, da danes pogosto uporabljeno merilo 4,8% prebivalcev starejših od 65 let takrat tudi ne bo več aktualno, saj bo potreba po institucionalnem varstvu (kot tudi drugih storitvah na področju dolgotrajne oskrbe) bistveno višja. (Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2022; Eurostat, 2022).

Tabela št. 1: Gibanje starostne strukture prebivalstva Slovenije do leta 2022 in projekcija do 2050

	01.01.2010	01.01.2015	01.01.2022	2030	2040	2050
<b>Število prebivalcev v Sloveniji</b>	2.046.976	2.062.874	2.224.725	2.106.316	2.081.622	2.043.751
<b>Število prebivalcev starih 65 in več let</b>	338.265	369.386	444.743	514.740	578.975	627.202
<b>Število prebivalcev starih 80 in več let</b>	80.170	99.523	117.545	139.204	195.473	228.548
<b>Delež prebivalcev starih 65 in več let</b>	16,53%	17,91%	19,99%	24,44%	27,81%	30,69%
<b>Delež prebivalcev starih 80 in več let</b>	3,92%	4,82%	5,28%	6,61%	9,39%	11,18%
<b>Potrebno število mest v institucionalnem varstvu (4,8% starih 65 in več let)</b>	16.237	17.731	22.237	25.737	28.949	31.360

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2022; Eurostat, 2022

Slika 1: grafični prikaz gibanja števila starejših v Sloveniji med leti 2010 in 2050



Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2022; Eurostat, 2022

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

Domovi v Sloveniji so polni, čakalne vrste so dolge. Pregled čakajočih na spletni strani Skupnosti socialnih zavodov Slovenije kaže, da na prosto mesto v domovih za starejše in posebnih socialno varstvenih zavodih po Sloveniji čaka kar 28.251 prosilcev (brez upoštevanja podvojenih prošelj istega prosilca v več domovih in več območnih enotah). Od tega je 14.055 aktualnih prošelj, to so prošnje tistih, ki želijo takojšnjo namestitev in katerih zdravstveno stanje po vsej verjetnosti ni primerno za bivanje na kmetiji. Preostalih 14.196 prosilcev, kjer sprejem še ni nujen, pa predstavlja potencialno bazo za alternativne oblike bivanja. Podatki o številu čakajočih na dan 18.08.2022 so predstavljeni v tabeli št. 2.

Tabela št. 2: Pregled števila čakajočih na dan 18.08.2022

Območna enota ZZZS	Število prosilcev	Število aktualnih prosilcev
Celje	3.128	1.142
Koper	2.451	1.106
Kranj	4.777	2.124
Krško	1.535	1.295
Ljubljana	13.148	6.358
Maribor	4.312	2.172
Murska Sobota	591	432
Nova Gorica	2.010	1.747
Novo mesto	1.436	506
Ravne na Koroškem	1.825	852
<b>Skupaj vseh prosilcev</b>	<b>28.251*</b>	<b>14.055*</b>

Vir: Skupnost socialnih zavodov Republike Slovenije, 18.08.2022

\* skupno število vseh prosilcev se razlikuje od seštevka prosilcev po območnih enotah zaradi izločitve podvojenih prošelj

Na drugi strani kapacitete številnih kmetij ostajajo neizkoriščene. Razlogi so različni, med drugim gre izpostaviti odseljevanje družinskih članov ter izrazita sezonskost turističnih namestitev. Številni nosilci kmetijskih dejavnosti tako iščejo dodatne možnosti za zapolnitev teh kapacitet.

Diverzifikacija na področje varstva starejših bi tako kmetijam dolgoročno nudila dodaten, trajnostni vir prihodkov v okviru dopolnilnih dejavnosti na kmetijah in optimalno izrabo presežnih kapacitet kmetije. Hkrati bi omenjena programa starejšim omogočala dodatno izbiro v okviru socialnovarstvenih programov, ki v nasprotju s tradicionalnimi oblikami varstva starejših (npr. institucionalno varstvo) starejšim omogočata aktivno staranje v njim domačem okolju. Poleg tega imata novo oblikovana programa tudi širše družbene učinke, predvsem kot komplementarna programa drugim socialnovarstvenim programom na področju dolgotrajne oskrbe, kar bo prispevalo k razbremenitvi izvajalcev na tem področju. Projekt tako služi kot temelj za nadaljnjo diverzifikacijo dejavnosti na kmetijah, hkrati pa v skladu s strategijo dolgožive družbe

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

prispeva k razbremenitvi sistema dolgotrajne oskrbe prek aktivnega staranja prebivalstva in deinstitucionalizacije starejših.

#### 4. UNIKATNOST PONUDBE (USP)

Preobremenjenost sistemov varstva starejših opisana v točki 3 tega priročnika, ima vsekakor pozitiven vpliv na povpraševanje po storitvah bivanja na kmetiji. Kljub temu pa se unikatnost ponudbe ne kaže le v dodatnih kapacitetah za namestitev za starejše, ki jih na trgu primanjkuje. Ključni razlog za vzpostavitev nove storitve (in tudi ključni trženjski element te storitve) gre iskati v še vedno prisotni stigmi povezani s selitvijo v dom, ter specifikah storitve bivanja starejših na kmetijah, ki se v primerjavi z domovi za starejše kažejo kot ključne prednosti za določene skupine starejšega prebivalstva.

Namreč večina starejših v Sloveniji se odloči za selitev v dom ko je to res nujno, torej ko jim zdravstveno stanje ne dovoljuje več bivanja doma. V Sloveniji so domovi za starejše, kljub dobro oblikovanim programom za vse skupine prebivalstva, še vedno videni kot zadnja postaja v življenju. Ravno to pa odvrča osebe, ki potrebujejo določeno pomoč (druženje, spremljanje), a niso še popolnoma odvisne od pomoči drugih. Te osebe so še vedno izredno aktivne, ampak zaradi različnih razlogov povezanih s staranjem (oženje socialnih stikov, zmanjševanje fizičnih ter kognitivnih sposobnosti) potrebujejo pomoč pri druženju ter organizirane aktivnosti za dobro počutje in ohranitev vseh funkcionalnosti. Pri urejanju tovrstne pomoči pa izbira ni široka, to še posebej velja na podeželju. Med tem ko se lahko starejši v mestnih središčih udeležijo različnih oblik dnevnih aktivnosti – npr. dnevno varstvo, dnevni centri aktivnosti (poleg tega lahko tudi v urbanih naseljih govorimo o problemu aktivnosti izven časovnega okvira programov – ko je oseba v svojem domačem okolju), je tovrstnih rešitev bistveno manj. Storitve pomoči družini na domu, socialnega servisa in patronaže, uporabnikom nudijo pomoč pri osnovnih življenjskih opravilih ter zdravstveno oskrbo, problem osamljenosti ter nizke aktivnosti starejših pa ne rešujejo v dovoljšni meri.

Storitev bivanja na kmetijah torej starejšim ponuja alternativo domskemu varstvu. Ta alternativa nudi selitev v bolj domače okolje, manjše skupine, bolj osebne obravnave, več aktivnosti, stik z naravo in »kmečki način življenja«. Hkrati pa selitev na kmetijo za starejše vseeno pomeni varnejše in bolj stimulatивно okolje, kot v primeru bivanja starejšega na njegovem domu.

Kljub zgoraj navedeni prednosti tovrstne namestitve, pa v okviru tega pilotnega projekta opazamo težavo, ki jo je potrebno rešiti v okviru trajne umestitve storitve v sistem dolgotrajne oskrbe. Veliko oseb, ki bi bili kandidati za namestitev na kmetiji, potrebuje vsaj določeno pomoč pri oskrbi in negi. Te storitve pa v okvir tega pilotnega projekta niso vključene. Sicer si lahko starejši sami (ali s pomočjo partnerjev) organizirajo storitve pomoči na domu, patronaže, ipd. tudi na lokaciji kmetij, vendar to

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.



pomeni dodatno oviro za odločitev o namestitvi. Za dolgoročno umestitev te storitve v sistem dolgotrajne oskrbe, bi bilo potrebno razmisliti tudi o povezavi te storitve z drugimi storitvami na področju dolgotrajne oskrbe starejših.

Vseeno podobne ponudbe v Sloveniji še ni, kar nas postavlja v unikaten položaj. Za boljše razumevanje trga in konkurence, v nadaljevanju predstavljamo SWOT analizo.



## 5. OBLIKOVANJE CENE STORITVE

Storitev bivanja starejših na kmetiji je sicer že umeščena v nov zakon o dolgotrajni oskrbi (Uradni list RS, št. 196/21), vendar zakon le omenja, da lahko kmetija postane izvajalec dolgotrajne oskrbe, ne opredeljuje pa dodatnih vsebinskih pogojev, ki bi podrobneje opredelili storitev, prav tako ne omenja načina postavitve cene. Cena storitve prav tako ni določena v Uredbi o dopolnilnih dejavnostih na kmetiji (Ur. l. RS, št. 36/2018), s katero je bilo na zakonski ravni urejeno izvajanje dejavnosti celodnevne bivanja odraslih in starejših oseb na kmetiji, enako pa velja tudi drugo zakonodajo, ki ureja to področje (za podroben zakonski okvir izvajanja storitve glej dokument »strokovne smernice za izvajanje programa«). Tudi na podlagi naših izkušenj v okviru projekta menimo, da ni potrebe po zakonskem omejevanju cene. Nosilec dopolnilne dejavnosti na kmetiji se tako lahko trenutno sam odloči glede višine cene storitve.

Postavitev cene je odvisna glede na lokacijo kmetije, standard namestitve na kmetiji, razpoložljivih aktivnosti, ipd. Potrebno pa je upoštevati tudi primerljive storitve in pričakovanja starejših ter njihovih svojcev. Glede na navedeno in izkušnje partnerjev v okviru tega pilotnega projekta, menimo, da bi morala biti cena storitve primerljiva s ceno oskrbe I v domovih za starejše v lokalnem okolju kmetije, razen v primeru dodatne ponudbe na kmetiji, ki presega ponudbo domov za starejše. Pri tem pa opažamo težavo, saj so predvsem javni domovi v boljšem položaju na trgu, kar jim omogoča nižjo ceno namestitve v primerjavi z drugimi izvajalci. Javni domovi za starejše izračunavajo cene v skladu s Pravilnikom o metodologiji za oblikovanje cen socialno varstvenih storitev, pri čemer v izračunu cene upoštevajo stroške dela, stroške materiala in storitev, stroške amortizacije, stroške investicijskega vzdrževanja ter stroške financiranja. Pri tem pa je potrebno opozoriti, da investicijo v izgradnjo objekta javnim domovom pokrije država, kar pomeni, da strošek objekta oz. namestitve v ceno ni vključen. Le to jih postavlja v boljši položaj od konkurence (omogoča postavitev nižje cene). Ta izkrivljenost trga je že bila prisotna na trgu institucionalnega varstva pred pričetkom izvajanja tega pilotnega projekta in je jasno razvidna v razlikah med cenami javnih domov za starejše, kjer uporabnik plača le stroške dela, materiala in storitev ter rednega vzdrževanja, ter zasebnih domov za starejše, kjer uporabnik poleg teh storitev nosi tudi stroške namestitve. Poznavanje tega problema je ključno za ustrezno umestitev storitve v zakonodajo, saj je potrebno razumeti, da so izvajalci dopolnilnih dejavnosti na kmetijah z vstopom na trg ponujanja namestitev za starejše, v popolnoma enaki situaciji kot zasebni domovi (kot zasebni domovi, le ti seveda nosijo tudi stroške investicije v objekt). Le to ima namreč pomemben vpliv na cenovno konkurenčnost izvajalcev na kmetijah v okoljih kjer delujejo javni domovi za starejše ter posledično na povpraševanje po teh storitvah.

### **Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

## 6. KANALI SPOROČANJA

Pilotni projekt že v prijavi določa kanale trženja, ki bodo testirani v okviru tega pilotnega projekta:

- Radio.
- Tiskani mediji.
- Navadna pošta.
- Elektronska pošta.
- Spletne strani partnerjev ter relevantne spletne strani, ki jih obiskuje ciljna skupina.
- Družbena omrežja.

Pri trženju storitve svetujemo uporabo kombinacijo kanalov trženja, ki se mora določiti glede na značilnosti neposrednega okolja kmetije.

Spodaj pa je še nekaj možnosti katere se priporoča za sporočanje starejšim:

- Različni kanali v okviru digitalnega marketinga.
- Mobilni/SMS marketing.
- Publikacije namenjene izključno starejšim.
- Lekarne (plakati, letaki, potiskane vrečke).
- Video posnetki – prikaz izkušnje.
- Televizija.
- Cerkev.

V okviru pilotnega projekta in tudi kasneje pa je izrednega pomena tudi povezovanje kmetije s partnerji v lokalnem okolju. Izredno dober vir ustnega prenašanja so socialne delavke v lokalnih domovih za starejše, medicinske sestre v okviru patronaže na domu, oskrbovalci v okviru pomoči na domu, ipd. Te osebe se srečujejo s starejšimi, ki potrebujejo pomoč in so pomemben vir informiranja javnosti o novem projektu.

Pomembno je tudi sodelovanje z drugimi organizacijami v lokalnem okolju, kot je npr. občina, kmetijsko gospodarska zbornica ter društva in zavodi, ki ponujajo različne programe za ciljno skupino.

Pomemben je nagovor lokalnih medijev ter ustno obveščanje svojih poznanstev, ki so v ruralnem okolju ključni. V primeru interesa s strani potencialnega kandidata mu mora kmetija stopiti nasproti in kar se da olajšati procese za vključitev. Potrebno je razumeti, da so odločitve povezane z pomočjo pri lastni oskrbi (starejši) ali oskrbi bližnjega (v primeru povpraševanja s strani svojca ali neformalnega oskrbovalca) težke, zaradi česar mora biti postopek nakupa čim enostavnejši.

### **Partnerji projekta:**

*DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti*

*Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.*

## 7. NAČINI SPOROČANJA

Pri komuniciranju ne smemo takoj predvidevati da bodo končno odločitev podali svojci (kljub temu, da so pogosto pomemben člen v procesu odločanja) zato se moramo s komunikacijo obračati na naše bodoče stanovalce.

Promocijski material mora prikazovati gibanje, aktivnost, življenje. Starejši imajo radi aktivnosti, zanimive izlete kjer lahko uživajo v stvareh, ki so si jih želeli početi ali pa so jih počeli, ko so bili mlajši. Imajo pa tudi razvito zaznavanje katera izkušnja jim bo užitek in katera ne. Starejši so znani po tem, da so kot stranke zvesti znamkam, ki jih poznajo in največ dajo na izkušnje, ne želijo si tipične prodajalske izkušnje. Želijo se odločiti na podlagi dobro podanih in razloženih informacijah, ko se podajajo v zelo čustven in stroškovno zahteven nakup, ki vključuje selitev iz domačega okolja. Njihovi največji strahovi vključujejo izgubo samostojnosti, poslabšanje zdravja, finance, nezmožnost življenja doma in opravljanja vsakodnevnih opravil, izguba mobilnosti, padci in poškodbe, samota ter da bo za njih skrbela oseba, ki jo ne poznajo.

Pri komuniciranju se moramo izogibati vzvišenosti. Starejšim moramo pokazati kako bomo njihove težave nagovorili in kako jih bomo razvajali. Ne smemo uporabljati zgoraj navedenih strahov kot vzvod za nakup ampak mora iti komuniciranje v smer iskanja prave rešitve za njihove potrebe.

V našo ponudbo je potrebno vnesti jasno razlago in pričevanja sovrstnikov, če so le te na voljo.

Glede na zanimive aktivnosti, ki se izvajajo na kmetijah, ter poudarek na osebnem pristopu, velja za osebe ki so naklonjene niso pa še odločene za vstop na kmetijo razmisliti o uporabi t.i. »added value marketing« (manjša pozornost ali uporabno darilce), katero jim daje vedeti da imamo njihovo dobro počutje na prvem mestu.

**Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

## 8. PROMOCIJSKI MATERIAL

Naš promocijski material mora biti:

- Pregleden (lahko gledljiv, velike črke, preprost jezik, za starejše se priporočajo sans serif fonti).
- Jasni naslednji koraki kako se nam pridružijo oziroma kako izvedeti več o ponudbi.
- Jezik mora biti lahko razumljiv, oseben in spoštljiv.
- Sporočamo enostavnost, ekskluzivnost, zaupanje in individualno prilagojeno podporo.

Ko uporabljamo slike moramo imeti v mislih da se starejši vidijo 10-15 let mlajše in temu prilagodimo akterje in aktivnosti na sliki:

- Povečana samostojnost.
- Varnost.
- Zdravo in aktivno življenje.
- Izboljšanje družinskih vezi.
- Uživanje v življenju.
- Kvalitetna storitev.

V kolikor budžet dopušča so pomemben promocijski material tudi video vsebine za uporabo preko raznih kanalov sporočanja. Video je odličen način za sporočanje, s katerim jasno in učinkovito prikažemo uporabniško izkušnjo. Z glasbo in primernim besedilom pa lahko spodbudimo željene občutke.

## 9. SPLETNA STRATEGIJA

Uporaba orodij digitalnega marketinga v okviru tega projekta niso predvidena, saj jih budžet ne dopušča. Zaradi tega se v podroben opis le teh ne bomo spuščali, vseeno pa jih je potrebno omeniti, saj so pri promociji nove storitve ključne. Ko se lotimo spletne strategije je zelo pomembno katere besede uporabljamo v sporočanju saj je od tega odvisno ali nas bo stranka našla preko svojih izrazov za iskanje. Po navadi je v to obdobje vključeno testiranje različnih besed. Na podlagi zaključkov sledi optimizacija SEO in strategija spletnega oglaševanja katera vključuje tudi družbena omrežja. Glede na kratko trajanje projekta ter stroškov povezanih s procesom je za prvi del dovolj oglaševanje na »google ads« kjer hitro zaznamo ključne besede ali fraze, za družbena omrežja pa v Sloveniji za našo ciljno skupino najprimernejši Facebook.

### **Partnerji projekta:**

DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti

Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.

## 10. ZAKLJUČEK

Ta priročnik je namenjen nosilcem dopolnilnih dejavnosti na kmetijam, ki bi so že, ali pa nameravajo pričeti z novo storitvijo bivanja starejših na kmetiji v okviru dopolnilne dejavnosti na kmetiji. V času pisanja tega priročnika se storitev šele vzpostavlja v okviru pilotnega izvajanja v okviru projektov 2. ter 3. javnega razpisa za podukrep 16.9 Podpora za diverzifikacijo kmetijskih dejavnosti v dejavnosti v zvezi z zdravstvenim varstvom, socialnim vključevanjem, kmetijstvom, ki ga podpira skupnost, ter izobraževanjem o okolju in hrani . Partnerstvo poleg treh kmetij vključuje tudi dva partnerja s področja socialnega varstva, ki kmetijam nudita strokovno pomoč pri načrtovanju in izvajanju storitve, ter skrbita za promocijo projekta na ravni celotne Slovenije. Glede na to, da storitev še ni umeščena v sistem dolgotrajne oskrbe se v okviru projekta srečujemo s številnimi omejitvami (cenovna nekonkurenčnost, nepovezanost z drugimi storitvami s področja dolgotrajne oskrbe). Za zagotovitev trajnosti storitve je tako nujna ustrezna umestitev le te v sistem dolgotrajne oskrbe. Storitve je sicer že umeščena v nov zakon o dolgotrajni oskrbi (Uradni list RS, št. 196/21), vendar zakon le omenja, da lahko kmetija postane izvajalec dolgotrajne oskrbe, ne opredeljuje pa dodatnih vsebinskih pogojev, ki bi podrobneje opredelili storitev. Le te pričakujemo po zaključku omenjenih pilotnih projektov. Novo opredeljeni pogoji, lahko seveda bistveno spremenijo položaj kmetij pri ponujanju storitev na tem področju, kar bo potrebno tudi upoštevati pri takratnem načrtovanju strategije trženja.

**Partnerji projekta:**

*DEOS, celostna oskrba starostnikov, d.o.o.  
Matjaž Mohorko, nosilec kmetijske dejavnosti*

*Anja Skale, nosilec kmetijske dejavnosti,  
Slavka Grobelnik, nosilec kmetijske dejavnosti  
Zavod Aktivna starost, so.p.*