

PROJECT PROFILE



ગ્રામીણ પ્રવાસન

RURAL TOURISM



ગ્રામીણ પ્રવાસન Rural Tourism

પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

- પ્રવાસમાં વર્તમાન વલણો (current trends) **અધિકૃત (authentic), અસામાન્ય (offbeat) અનુભવો** માટે વધતી પસંદગી સૂચવે છે.
- **ગુજરાતનું ગ્રામીણ પ્રવાસન** આ પસંદગી સાથે સુસંગત છે, જે સાંસ્કૃતિક જોડાણ અને અનોખા કુદરતી લેન્ડસ્કેપ્સ (natural landscapes), જેમ કે **કચ્છનું રણ** અને દરિયાકાંઠાના વિસ્તારોનું વિશિષ્ટ સંયોજન પ્રદાન કરે છે.
- રાજ્યની પ્રવાસન નીતિઓ, **ગુજરાત પ્રવાસન નિગમ લિમિટેડ (TCGL)** દ્વારા સંચાલિત, ટકાઉ (sustainable) અને ગ્રામીણ પ્રવાસન પ્રયાસોને સમર્થન આપવા તરફ પ્રગતિશીલ રીતે ઝુકી રહી છે.
- ગ્રામીણ પ્રવાસનનો સાર મુલાકાતીઓને **સ્થાનિક સંસ્કૃતિમાં સામેલ કરવા** માં રહેલો છે. પ્રવાસીઓ પરંપરાગત **લોક નૃત્યો** (folk dances) જેમ કે **ગરબા** માં ભાગ લઈ શકે છે, સંગીત પ્રદર્શનનો આનંદ માણી શકે છે અને સ્થાનિક તહેવારોમાં ભાગ લઈ શકે છે.

સેવા અને તેનો ઉપયોગ (SERVICE & ITS APPLICATION)

- ગ્રામીણ પ્રવાસન સેવાઓમાં પ્રવાસીઓને અનન્ય અનુભવો પ્રદાન કરવાનો સમાવેશ થાય છે:
 - પરંપરાગત ગામડાઓમાં **હોમસ્ટે (Homestays)**: જેમ કે **કચ્છ, પોળો ફોરેસ્ટ (Polo Forest)** અથવા **સૌરાષ્ટ્ર** નજીકના ગામો.
 - માર્ગદર્શિત પ્રકૃતિની સહેલગાહ (guided nature walks).
 - સાંસ્કૃતિક પ્રદર્શન (**દાંડિયા રાસ** જેવું).
 - પરંપરાગત રાંધણકળા (culinary) અને ખાદ્ય વસ્તુઓ (**ગુજરાતી થાળી**).

- કારીગર વર્કશોપ્સ (artisan workshops) નો અનુભવ.
- આ સેવાઓ ગ્રામીણ ગુજરાત ના સમૃદ્ધ સાંસ્કૃતિક વારસા, અનોખી કુદરતી સુંદરતા અને ઉષ્માભર્યા આતિથ્ય (warm hospitality) નું પ્રદર્શન કરવા માટે બનાવવામાં આવી છે.



પ્રમોટર માટે ઇચ્છિત લાયકાત (DESIRED QUALIFICATION FOR PROMOTER)

- પ્રમોટર માટે આદર્શ લાયકાતોમાં પ્રવાસન વ્યવસ્થાપન (tourism management) અથવા સંબંધિત ક્ષેત્રમાં મજબૂત પૃષ્ઠભૂમિ (background) નો સમાવેશ થાય છે.
- મુખ્ય લાયકાતો:
 - સ્થાનિક સંસ્કૃતિ અને રિવાજોની ઊંડી સમજ.
 - સામુદાયિક જોડાણ (community engagement) અને ટકાઉ પ્રવાસન પ્રથાઓ (sustainable tourism practices) માં અનુભવ.
 - અસરકારક નેતૃત્વ કુશળતા (leadership skills).
 - જવાબદાર પ્રવાસન (responsible tourism) માટેનો જુસ્સો.
 - સ્થાનિક સમુદાયો, ખાસ કરીને કારીગરો અને ખેડૂતો સાથે સકારાત્મક સંબંધો બાંધવાની ક્ષમતા.

ઉદ્યોગનું નિરીક્ષણ અને વલણો (INDUSTRY LOOKOUT AND TRENDS)

- પ્રદેશની બિનઉપયોગી સંભાવના (untapped potential), ટકાઉ પ્રવાસન પર



વધતા ધ્યાન સાથે, વ્યવસાયને અનુકૂળ વૃદ્ધિ માટે સ્થાન આપે છે.

- ગુજરાતના ગામડાઓમાં ગ્રામીણ પ્રવાસનને પ્રોત્સાહન આપવા માટે આકર્ષક સ્થળો તરીકે ઉભરી આવવાની અપાર સંભાવના છે, ખાસ કરીને **હસ્તકલા (handicrafts) (ભુજ), હેરિટેજ સ્થળો (Patola weaving) અને ઇકો-ટુરિઝમ (Eco-Tourism) (ગીર)** માટે જાણીતા વિસ્તારો.
- ગુજરાતના પવિત્ર સ્થળો, જેમ કે **દ્વારકાધીશ મંદિર, સોમનાથ મંદિર અને અંબાજી**, સદીઓથી યાત્રાળુઓને આકર્ષિત કરી રહ્યા છે.
- **'રણ ઉત્સવ'** અને રાજ્યના **કૃષિ-પ્રવાસન (Agri-Tourism)** તરફના પ્રયાસો આધ્યાત્મિક અને પ્રયોગાત્મક આકર્ષણમાં વધારો કરે છે.
- યોગ્ય આયોજન, **સામુદાયિક સહભાગિતા** અને સાંસ્કૃતિક તથા ઇકોલોજીકલ વારસાના સંરક્ષણ સાથે, ગુજરાત **પ્રથમ-વર્ગના (premier) સ્થળ** તરીકે પોતાને સ્થાન આપવાની સંભાવના ધરાવે છે.

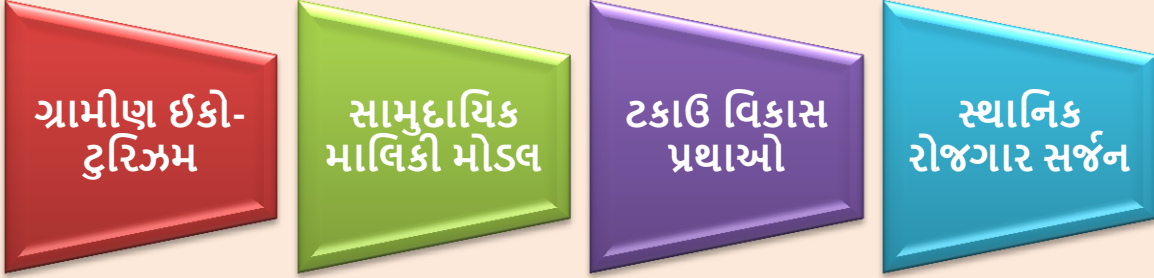
મુખ્ય વ્યવસાયિક તત્વો (KEY BUSINESS ELEMENTS)

- **સ્થાનિક સમુદાયો સાથે વ્યૂહાત્મક ભાગીદારી (Strategic Partnerships):** સહયોગી પ્રયાસો સુનિશ્ચિત કરે છે કે સ્થાનિક સમુદાય પ્રવાસન અનુભવનો અભિન્ન અંગ છે.
- **અનન્ય અને અધિકૃત અનુભવો (Unique and Authentic Experiences):** સફળ ગ્રામીણ પ્રવાસન સાહસના કેન્દ્રમાં એવા અનુભવોનું નિર્માણ કરવું છે જે અનન્ય અને અધિકૃત બંને હોય (**ફાર્મ સ્ટે (farm stays), હસ્તકલા વર્કશોપ્સ**).
- **ટકાઉ અને જવાબદાર પ્રવાસન પ્રથાઓ પ્રત્યેની પ્રતિબદ્ધતા (Commitment to Sustainable Practices):** પ્રવાસન પ્રવૃત્તિઓની પર્યાવરણીય અસરને ઘટાડવી અને મુલાકાતીઓ વચ્ચે જવાબદાર પ્રથાઓને પ્રોત્સાહન આપવું.
- **ગ્રાહક સંતોષ (Customer Satisfaction):** સંતુષ્ટ ગ્રાહકો પુનરાવર્તિત મુલાકાતીઓ (repeat visitors) બનવાની અને સમર્થક (advocates) બનવાની શક્યતા વધારે છે.





- **સામુદાયિક સંડોવણી (Community Involvement):** સ્થાનિક સમુદાયને સક્રિયપણે જોડવાથી માલિકી અને ગૌરવની ભાવના કેળવાય છે અને પ્રવાસનનો લાભ સ્થાનિક વસ્તી સાથે વહેંચાય છે.



બજારની સંભાવના અને માર્કેટિંગ સમસ્યાઓ (MARKET POTENTIAL AND MARKETING ISSUES)

- **બજારની સંભાવના (Market Potential):** ગુજરાતના સ્થાનિક મેળાઓ અને ઉત્સવો (જેમ કે તરણેતર મેળો, વૌઠા મેળો, રણ ઉત્સવ) ની વિપુલતા સાંસ્કૃતિક પ્રવાસન માટે વિશાળ સંભાવના દર્શાવે છે.
- **વારસો (Heritage):** વિશ્વ ધરોહર સ્થળો (World Heritage Sites) (યાંપાનેર-પાવાગઢ) અને સ્થાનિક રિવાજોના અમૂર્ત વારસા સાથે, ગુજરાત સાંસ્કૃતિક ઉત્સાહીઓ માટે મજબૂત આકર્ષણ રજૂ કરે છે.
- **માર્કેટિંગ પડકારો (Marketing Challenges):**
 - મધ્ય અને ઉત્તર ભાગોમાં ઉનાળાના મહિનાઓ દરમિયાન અત્યંત ગરમી ને કારણે વર્ષભરના પ્રવાસનમાં પડકારો.
 - ગુજરાતને મુખ્યત્વે ઔદ્યોગિક રાજ્ય તરીકે જોવાની ધારણાને સંબોધિત કરવી અને તેની ગ્રામીણ તથા પ્રાકૃતિક સુંદરતાને પ્રોત્સાહન આપવું.
 - દૂરના ગામડાઓ સુધી ભરોસાપાત્ર પરિવહન (reliable transportation) સુનિશ્ચિત કરવું.



કાચા માલનો પુરવઠો (SUPPLY OF RAW MATERIAL)

ગ્રામીણ પ્રવાસનના સંદર્ભમાં, સ્થાનિક સંસાધનો, પરંપરાગત હસ્તકલા (traditional crafts) અને ઓર્ગેનિક ઉત્પાદનોની ઉપલબ્ધતા સુનિશ્ચિત કરવી એ પ્રાથમિક પુરવઠો છે.

- પુરવઠાની ખાતરી: સ્થાનિક કારીગરો અને ખેડૂતો સાથે ભાગીદારી સ્થાપિત કરવી.
- ઓછા કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ (eco-friendly practices) જાળવવી.
- અધિકૃત કાચા માલ (authentic raw materials) ની ઉપલબ્ધતા ગ્રામીણ પ્રવાસન અનુભવની એકંદર ગુણવત્તા અને અધિકૃતતામાં ફાળો આપે છે.

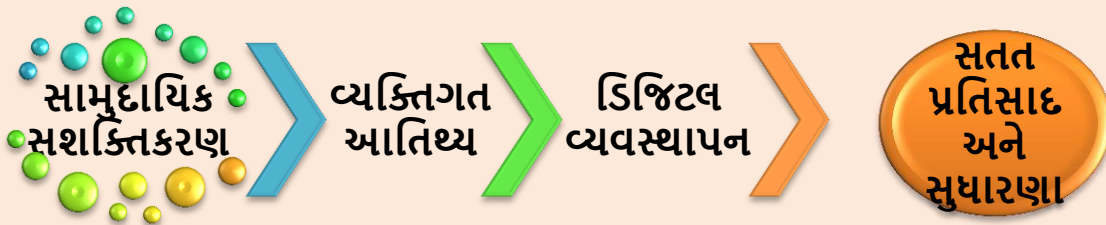
વ્યવસાય મોડેલ (BUSINESS MODEL)

- પ્રાથમિક આવક પ્રવાહ (Primary Revenue Streams): આવાસ શુલ્ક (accommodation charges) (હોમસ્ટે માટે), માર્ગદર્શિત પ્રવાસ ફી (guided tour fees), અને સ્થાનિક પ્રવૃત્તિઓ/તહેવારો માટે ઇવેન્ટ સહભાગિતા ફી.
- ગ્રાહક સંબંધો (Customer Relationships): વ્યક્તિગત અનુભવો, ઉત્તમ સેવા અને સામુદાયિક જોડાણ દ્વારા મજબૂત ગ્રાહક સંબંધો બનાવવો.
- માર્કેટિંગ પ્રયાસો (Marketing Efforts): ઓનલાઈન હાજરી (online presence), પ્રભાવક સહયોગ (influencer collaborations), અને પ્રમોશનલ ઇવેન્ટ્સમાં ભાગીદારી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.
- કોર ઘટક (Core Component): જવાબદાર પ્રવાસન પ્રથાઓ અને પર્યાવરણીય સંરક્ષણ માટે વ્યવસાયની પ્રતિબદ્ધતા સાથે જોડાયેલા તાલીમ અને સાંસ્કૃતિક સંરક્ષણ પહેલ દ્વારા સ્થાનિક સમુદાયોને સક્રિયપણે જોડવું.



વ્યવસાય પ્રક્રિયા (BUSINESS PROCESS)

- **સામુદાયિક સહયોગ (Community Collaboration):** અધિકૃત અનુભવો માટે સ્થાનિક સમુદાયોની સક્રિય સંડોવણીને પ્રોત્સાહિત કરવી.
- **અસરકારક માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ (Effective Marketing Strategies):** મજબૂત ઓનલાઈન હાજરી બનાવવી.
- **વ્યક્તિગત પ્રવાસ આયોજન (Personalized Tour Planning):** વ્યક્તિગત પ્રવાસી પસંદગીઓને પહોંચી વળવા માટે અનુભવોને અનુરૂપ બનાવવું.
- **સુવ્યવસ્થિત ઓપરેશનલ પ્રક્રિયાઓ (Streamlined Operational Processes):** કાર્યક્ષમ ઓનલાઈન બુકિંગ (online bookings) માટે ટેકનોલોજીનો લાભ લેવો.
- **હાથવગી ગ્રાહક જોડાણ (Hands-on Customer Engagement):** ટેકનોલોજીકલ એકીકરણની સાથે માનવ સ્પર્શ જાળવવો (ગુજરાતી આતિથ્ય પર ભાર).
- **સામુદાયિક સશક્તિકરણ (Community Empowerment):** માર્ગદર્શકો અથવા યજમાનો જેવી ભૂમિકાઓમાં સ્થાનિક રહેવાસીઓને સામેલ કરવા.
- **સતત પ્રતિસાદ લૂપ્સ (Continuous Feedback Loops):** પ્રવાસીઓ અને સ્થાનિક સમુદાય તરફથી આંતરદૃષ્ટિ (insights) એકત્રિત કરવી.



માનવશક્તિની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

વિગતો (Particulars)	મહિના (Month)	વર્ષમાં મહિના (No of month in year)	દર મહિને વેતન/પગાર (Wages/Salaries per month) (રૂ. લાખમાં)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expense) (રૂ. લાખમાં)
સ્વ-રોજગાર (Self-employed)	-	-	-	-
ટૂર ગાઇડ (Tour Guide)	૧	૧૨	૦.૨૫	૮
કેટરિંગ અને હોસ્પિટાલિટી સ્ટાફ (Catering and Hospitality Staff)	૫	૧૨	૦.૧૫	૯
સાંસ્કૃતિક પ્રશિક્ષક (Cultural Instructor)	૨	૧૨	૦.૨૫	૬
કુલ (Total)				૧૮.૦૦

અમલનું સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required in months)
જગ્યાનું સંપાદન (Acquisition of premises)	૧
બાંધકામ (Construction) (જો લાગુ હોય તો)	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને ઇન્સ્ટોલેશન	૨.૫

(Procurement & installation of Plant & Machinery)	
નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
જરૂરી માનવશક્તિની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧
કુલ જરૂરી સમય (Total time required (some activities shall run concurrently))	૩

પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ (COST OF PROJECT)

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (રૂ. લાખમાં)
જમીન (ભાડે) (Land (rented))	-
મકાન (Building)	-
પરચુરણ સંપત્તિ (Misc. Assets)	-
પ્રી-ઓપરેટિવ અને પ્રાથમિક ખર્ચ (Pre-operative and preliminary Exp.)	૦.૧૫
ઇક્વિપમેન્ટ અને ફર્નિચર ખર્ચ (Equipment and Furniture Exp.)	૮.૦૦
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૫.૦૪
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૧૩.૧૯

નાણાંના સ્ત્રોત (MEANS OF FINANCE)

બેંક-ટર્મ લોન (Bank-term loans) ૬૦% ધારેલ છે.

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (રૂ. લાખમાં)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૫.૨૮

બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)	૭.૯૧
કુલ (Total)	૧૩.૧૯

ફર્નિચર અને ફિક્સર્સ (FURNITURES AND FIXTURES)

વિગતો (Particulars)	કુલ રકમ (Total Amount) (રૂ. લાખમાં)
સાધનો (Tools) (ટૂલ ગાઇડ કિટ્સ, સાંસ્કૃતિક પ્રવૃત્તિ સાધનો)	૦.૮૦
ઇક્વિપમેન્ટ (Equipment) (એડવેન્ચર ગિયર, કેમ્પિંગ ઇક્વિપમેન્ટ, કોમ્યુનિકેશન ઇક્વિપમેન્ટ, વગેરે)	૨.૫૦
આવાસ ફર્નિચર (Accommodation Furniture)	૩.૦૦
વર્કશોપ ફિક્સર (Workshop Fixture)	૦.૮૫
આઉટડોર લાઇટિંગ ફિક્સર (Outdoor Lighting Fixtures)	૦.૪૦
આઉટડોર બેઠક ફિક્સર (Outdoor Seating Fixture)	૦.૪૫
કુલ રૂ. (Total Rs.)	૮.૦૦

ભારતમાં સ્થાનિક સપ્લાયર્સ (Local suppliers) ફર્નિચર અને ફિક્સરની વિશાળ શ્રેણી ઓફર કરે છે. ઉદ્યોગસાહસિક સંપૂર્ણ સંશોધન અને વિશ્લેષણ પછી ઓફિસ ફર્નિચરનો લાભ લઈ શકે છે.

વેચાણ વસૂલાત (SALES REALISATION)

ઉત્પાદન (Product)	મૂલ્યમાં વેચાણ વસૂલાત (Sales Realization in Value) (રૂ. લાખમાં)
પ્રવાસન પેકેજ (The Tourism Package) (આવાસ, સાંસ્કૃતિક અનુભવ, માર્ગદર્શિત)	૪૩.૨૦



પ્રવાસ, સાહસિક પ્રવૃત્તિઓ, સ્થાનિક ભોજન, હસ્તકલા વર્કશોપ્સ, કૃષિ પ્રવાસન, સમુદાયિક ક્રિયાપ્રતિક્રિયા, પ્રકૃતિ અને સુખાકારી રીટ્રીટ્સ, શૈક્ષણિક કાર્યક્રમો, વગેરે)

નફાકારકતા ગણતરીઓ (PROFITABILITY CALCULATIONS)

નફાની ગણતરીનો આધાર:

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (રૂ. લાખમાં)
A.	વેચાણ વસૂલાત (Sales realization)	૪૩.૨૦
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials)	૧૪.૦૪
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૦૦
iii)	માનવશક્તિ ખર્ચ (Manpower Cost) (પગાર/વેતન)	૧૮.૦૦
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૨૮
v)	સામગ્રી નુકસાન ખર્ચ (Material Lost Cost)	૦.૦૭
vi)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૧.૪૪
vii)	ભાડું (Rent)	૨.૦૦
viii)	વ્યાજ (Interest)	૦.૯૦
	કુલ (Total) (B)	૩૭.૭૩
	ગ્રોસ નફો/નુકસાન (Gross profit/loss (A — B))	૫.૪૭
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)	૧.૩૦
C.	પીબીઆઇટી (PBIT)	૪.૧૭
D.	આવકવેરો (Income-tax)	૦.૮૩





E.	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	3.38
F.	પુનઃચુકવણી (Repayment) (વાર્ષિક)	0.96
G.	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (Retained surplus (E-F))	2.42

બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (BREAKEVEN ANALYSIS)

વિગતો (Particulars)	રકમ (Amount) (રૂ. લાખમાં)
સ્થિર ખર્ચ (Fixed cost)	
જમીન અને મકાન ભાડું (Land & Building Rent)	2.00
ઘસારો (Depreciation)	1.30
વ્યાજ (Interest)	0.60
માનવશક્તિ (Manpower)	4.80
કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)	8.60
ચલિત ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	18.08
યુટિલિટીઝ (Utilities)	1.00
માનવશક્તિ (Manpower)	12.60
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	0.26
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	1.88
કુલ ચલિત ખર્ચ (Total Variable cost)	23.36
ફાળો માર્જિન (%) (Contribution margin (%))	20%
મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	89.66

કાયદાકીય/સરકારી મંજૂરીઓ (STATUTORY/GOVERNMENT APPROVALS)

પ્રોજેક્ટને પેઢીની સ્થાપના, કર નોંધણી અને દુકાનો/સ્થાપનાની નોંધણીને લગતી





સામાન્ય ઔપચારિકતાઓ પૂર્ણ કરવાની જરૂર છે. ફાયર સેફ્ટી ક્લિયરન્સ (Fire Safety Clearance) એ ચોક્કસ જરૂરિયાત છે. નીચેની ચોક્કસ પરમિટો જરૂરી છે:

૧. **પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (GPCB) ક્લિયરન્સ;** કેટલાક કિસ્સાઓમાં નેશનલ ગ્રીન ટ્રિબ્યુનલ (National Green Tribunal) તરફથી.

૨. જો સ્થળ જંગલ વિસ્તારમાં અથવા **ગીર નેશનલ પાર્ક** અથવા **વાઇલ્ડ એસ સેન્ચ્યુરી** જેવા સંરક્ષિત વિસ્તારમાં હોય તો **વન વિભાગની પરમિટ (Forest Department Permit)**.

૩. ગ્રામીણ વિસ્તારોમાં સંચાલન કરવા અને હોમસ્ટે સ્થાપિત કરવા માટે સંબંધિત ગ્રામ પંચાયત અથવા **જિલ્લા કલેક્ટર કચેરી** તરફથી **સ્થાનિક સત્તાધિકારી એનઓસી (NOC - No Objection Certificate)**.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

ગુજરાતના ગ્રામીણ અને સાંસ્કૃતિક અનુભવોને પ્રોત્સાહન આપવા માટેની સર્જનાત્મક, ઓછી કિંમતની (low-cost), અને ડિજિટલ વ્યૂહરચનાઓ:

• માઇક્રો-ઇન્ફ્લુએન્સર (Micro-Influencer) પ્રવાસ:

- **વ્યૂહરચના:** 'નવા-યુગના પ્રવાસીઓ' (new-age travellers) ને લક્ષ્ય બનાવવા માટે મુસાફરી-આધારિત (travel-based) ઇન્સ્ટાગ્રામર્સ (Instagrammers) અને યુટ્યુબર્સને (YouTubers) હોમસ્ટે (homestay) અને સાંસ્કૃતિક અનુભવો માટે આમંત્રણ આપવું.
- **લાભ:** વિશાળ ઓનલાઇન પહોંચ (online reach) અને અધિકૃત (authentic) સામગ્રી (content) નિર્માણ થાય છે. આ એક ઓછી કિંમતનો અને ઉચ્ચ અસરકારકતા ધરાવતો (high-impact) માર્ગ છે.

• થીમ-આધારિત ડિજિટલ ઝુંબેશ (Theme-Based Digital Campaigns):

- **વ્યૂહરચના:** ચોક્કસ અનુભવો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું, જેમ કે: "કચ્છમાં કારીગરના (Artisan) હાથમાંથી શીખો", "ગુજરાત: ભારતના કૃષિ-પ્રવાસન (Agri-Tourism) અને ઓર્ગેનિક (Organic) રસ્તાઓ", અથવા "પવિત્ર





સ્થાનો (Pilgrim Sites) ની આસપાસ છુપાયેલા ગામો (Hidden Villages)".

- **લાભ:** વિશિષ્ટ રસ ધરાવતા (niche-interest) ગ્રાહકોને (દા.ત., ફૂડ બ્લોગર્સ, કલાના વિદ્યાર્થીઓ) સીધો આકર્ષિત (attract) કરવા.

• ગુજરાતી ડાયસ્પોરા (Gujarati Diaspora) જોડાણ:

- **વ્યૂહરચના:** યુએસએ (USA), યુકે (UK) અને આફ્રિકામાં વસતા ગુજરાતી ડાયસ્પોરાને (Gujarati Diaspora) તેમના મૂળ (roots) સાથે ફરી જોડાવા માટે વિશેષ પેકેજો (special packages) અને ડિજિટલ જાહેરાતો (digital ads) ચલાવવી.
- **લાભ:** વિદેશી બજાર (foreign market) માં મોસમી માંગ (seasonal demand) નો લાભ લેવો અને ઉચ્ચ ખર્ચાળ (high-spending) ગ્રાહકોને આકર્ષિત કરવા.

• સ્થાનિક તહેવાર પ્રમોશન:

- **વ્યૂહરચના:** 'રણ ઉત્સવ', 'તરણેતર મેળો', અથવા 'વૌઠા મેળો' ની આસપાસના ગ્રામીણ અનુભવો સાથે પ્રવાસ પેકેજનું (package) સંકલન કરવું અને અધતન બુકિંગ (advance booking) માટે પ્રોત્સાહનો (incentives) ઓફર કરવા.

ટેકનોલોજીકલ અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

ગ્રામીણ પ્રવાસન સાહસના ઓપરેશન્સ (operations), બુકિંગ (booking) અને ગ્રાહક અનુભવને સુવ્યવસ્થિત (streamline) કરવા માટેના સાધનો:

• ક્લાઉડ-આધારિત બુકિંગ અને ચેક-ઇન સિસ્ટમ (Cloud-Based Booking and Check-in System):

- **ભલામણ:** ઝોહો બુકિંગ્સ (Zoho Bookings) અથવા સમાન ભારતીય હોસ્પિટાલિટી (hospitality) સૉફ્ટવેરનું લાઇટ વર્ઝન (light version).
- **ઉપયોગ:** હોમસ્ટે (homestay) ઇન્વેન્ટરી (inventory), પેકેજ ઉપલબ્ધતા (package availability) અને ઓનલાઇન ચુકવણીઓનું (online





payments) કેન્દ્રીય વ્યવસ્થાપન (centralized management). આ ગ્રાહકોને સરળ, ૨૪/૭ બુકિંગ (24/7 booking) ની મંજૂરી આપે છે.

- **વ્યક્તિગત યાત્રા માર્ગદર્શિકા (Personalized Itinerary Builder) AI:**

- **ભલામણ:** પ્રવાસીની પસંદગીઓ (દા.ત., હેરિટેજ, એડવેન્ચર, ફૂડ) ના આધારે પ્રવાસ માર્ગદર્શિકા (itinerary) ને સ્વયંચાલિત રીતે (automatically) ગોઠવવા માટે ઓછા ખર્ચે **AI-સક્ષમ ચેટબોટ (AI-enabled chatbot)**.
- **લાભ:** વ્યક્તિગત પ્રવાસ આયોજન (Personalized Tour Planning) ની કાર્યક્ષમતામાં વધારો કરવો અને માનવબળ પરનો બોજ (manpower load) ઘટાડવો.

- **સમુદાય સશક્તિકરણ મોબાઇલ એપ્લિકેશન (Community Empowerment Mobile App):**

- **ભલામણ:** સ્થાનિક માર્ગદર્શિકો (local guides), કેટરિંગ (catering) સ્ટાફ અને હોમસ્ટે માલિકો સાથે વાતચીત કરવા, તાલીમ મોડ્યુલો (training modules) આપવા અને ઇવેન્ટ શેડ્યુલ (event schedules) શેર કરવા માટેનું એક સરળ એપ્લિકેશન ઇન્ટરફેસ.
- **ઉપયોગ:** સામુદાયિક જોડાણ (Community Involvement) અને તાલીમ પ્રક્રિયાઓને (training processes) સુવ્યવસ્થિત કરવી.

- **ગુણવત્તા અને પ્રતિસાદ વ્યવસ્થાપન (Quality and Feedback Management):**

- **ભલામણ:** મુલાકાત પછી (post-visit) સ્વયંચાલિત ગ્રાહક સંતોષ (CSAT) સર્વેક્ષણો (surveys) મોકલવા માટેનું સાધન, જે સ્થાનિક સમુદાયોને સીધો પ્રતિસાદ (feedback) પહોંચાડે.



SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths - S)

- ગુજરાતના સમૃદ્ધ સાંસ્કૃતિક વારસા (cultural heritage) અને પરંપરાગત આતિથ્યનું (traditional hospitality) અનન્ય સંયોજન.
- 'રણ ઉત્સવ', કૃષિ-પ્રવાસન (Agri-Tourism) અને પવિત્ર સ્થળોને (pilgrim sites) કારણે વિપુલ બજાર સંભાવના (market potential).
- સરકારની ટકાઉ (sustainable) અને ગ્રામીણ પ્રવાસન નીતિઓનું સમર્થન.
- સ્થાનિક સમુદાયોની સક્રિય સંડોવણી (active involvement), જે અધિકૃતતા (authenticity) વધારે છે.

તકો (Opportunities - O)

- 'ગ્રેટ રણ ઓફ કચ્છ' (Great Rann of Kutch) અને ગીર (Gir) જેવા ઇકો-ટુરિઝમ (Eco-Tourism) અને વાઇલ્ડલાઇફ ટુરિઝમ (Wildlife Tourism) ની વધતી માંગ.
- ભારતીય અને વિદેશી (foreign) પ્રવાસીઓ વચ્ચે અધિકૃત (authentic) અને અસામાન્ય (offbeat) અનુભવો માટેનું વર્તમાન વૈશ્વિક વલણ (global trend).
- હસ્તકલા (handicrafts), વારસો (heritage) અને કૃષિ-પ્રવાસન (Agri-Tourism) માટેના પ્રવાસોને પ્રોત્સાહન

નબળાઈઓ (Weaknesses - W)

- મધ્ય અને ઉત્તર ભાગોમાં ઉનાળાના મહિનાઓ દરમિયાન અત્યંત ગરમી (extreme heat) ને કારણે વર્ષભરના પ્રવાસનમાં પડકારો.
- દૂરના ગામડાઓ સુધી ભરોસાપાત્ર પરિવહન (reliable transportation) સુનિશ્ચિત કરવું.
- ગુજરાતને મુખ્યત્વે ઔદ્યોગિક રાજ્ય તરીકે જોવાની ધારણાને (perception) સંબોધિત કરવી.
- હોમસ્ટે (homestays) માં સેવા ગુણવત્તા (service quality) ની અસંગતતા (inconsistency) નું સંચાલન.

જોખમો (Threats - T)

- જંગલ વિસ્તાર (forest area) અને સંરક્ષિત વિસ્તારોમાં (protected areas) કામગીરી માટે સરકારી નિયમો અને પરમિટો (permits) માં અચાનક ફેરફાર.
- સ્થાનિક સંસ્કૃતિ અને ઇકોલોજી પર પ્રવાસન પ્રવૃત્તિઓની નકારાત્મક પર્યાવરણીય અસર (negative environmental impact) નું જોખમ.
- કુદરતી આફતો (natural calamities) (દા.ત., પૂર, ભારે વરસાદ) ને કારણે મોસમી વિક્ષેપ (seasonal disruption).



- | | |
|--|--|
| <p>આપીને સ્થાનિક આવક વધારવી.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ડાયસ્પોરા (Diaspora) પ્રવાસન દ્વારા આંતરરાષ્ટ્રીય પ્રવાસીઓને આકર્ષિત કરવાની મોટી સંભાવના. | <ul style="list-style-type: none"> • મોટા પ્રવાસન ઓપરેટરો (large tourism operators) તરફથી અનિયંત્રિત સ્પર્ધા (unregulated competition). |
|--|--|

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

સંભવિત ઓપરેશનલ જોખમ (Potential Operational Risk)	નિવારણ વ્યૂહરચના (Mitigation Strategy)
મોસમી મંદી (Seasonal Downtime) (ઉનાળાની ગરમી)	• ઓફ-સીઝન (Off-Season) વ્યૂહરચના: ઉનાળામાં (Summer) આકર્ષવા માટે ઇન્ડોર (indoor) વર્કશોપ્સ, સાંસ્કૃતિક તાલીમ (cultural training) રીટ્રીટ્સ (retreats) અને સ્થાનિક સમુદાયને સશક્ત બનાવવા માટેના કાર્યક્રમો (empowerment programs) નું આયોજન કરવું.
સંરક્ષિત વિસ્તારોમાં કાનૂની જોખમ (Legal Risk in Protected Areas)	• અગાઉથી ક્લિયરન્સ (Advance Clearance): GPCB (GPCB), નેશનલ ગ્રીન ટ્રિબ્યુનલ (NGT), અને વન વિભાગની પરમિટો (Forest Department Permits) ની સંપૂર્ણ અને સમયસર (timely) પ્રાપ્તિ. નિયમોના પાલન (compliance) માટે કાયમી કાનૂની સલાહકારની (legal consultant) નિમણૂક કરવી.
સ્થાનિક સમુદાયનો અસંતોષ (Local Community Dissatisfaction)	• વહેંચાયેલ આવક મોડેલ (Shared Revenue Model): સામુદાયિક સશક્તિકરણ (Community Empowerment) અને આવક (revenue) વહેંચણી માટે એક પારદર્શક પદ્ધતિ સ્થાપિત કરવી. સ્થાનિક રહેવાસીઓને (local residents) માર્ગદર્શક (guides) અથવા યજમાનો (hosts) તરીકે સક્રિયપણે જોડવા.
પ્રવાસી સલામતી અને કટોકટી	• કટોકટી પ્રોટોકોલ (Emergency





(Tourist Safety and Emergency)

Protocol): દૂરના વિસ્તારોમાં (remote areas) કમ્યુનિકેશન (communication) સાધનો, પ્રાથમિક સારવાર (first-aid) કિટ્સ અને નજીકના તબીબી કેન્દ્રો સાથે જોડાણ સુનિશ્ચિત કરવું. ટૂર ગાઇડ્સ (Tour Guides) માટે ફરજિયાત એડવેન્ચર ગિયર (adventure gear) તાલીમ.

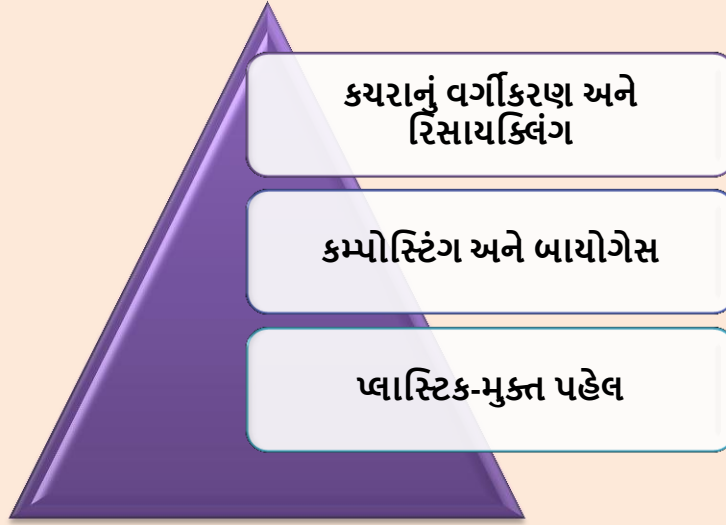
કચરા વ્યવસ્થાપન (Waste Management)

ટકાઉ (Sustainable) અને ઓછા કાર્બન ફૂટપ્રિન્ટ (low-carbon footprint) માટેની પદ્ધતિઓ:

- **કચરાનું વર્ગીકરણ અને રિસાયક્લિંગ (Waste Segregation and Recycling):**
 - મુલાકાતીઓ (visitors) માટે રિસાયક્લિંગ (recycling) માટે સરળ એક્સેસ (access) સાથે હોમસ્ટે (homestay) અને કેમ્પસાઇટ્સ (campsites) પર **કચરાના ત્રણ-સ્તરીય વર્ગીકરણ (three-tiered waste segregation)** (ભીનો, સૂકો, અસ્વીકાર) નો અમલ કરવો.
- **કમ્પોસ્ટિંગ (Composting) અને બાયોગેસ (Biogas):**
 - કેટરિંગ (catering) અને હોસ્પિટાલિટી (hospitality) પ્રવૃત્તિઓમાંથી તમામ જૈવિક કચરાને (organic waste) એકત્રિત (collect) કરવો. તેનો ઉપયોગ સ્થાનિક ખેતરો માટે **કમ્પોસ્ટ ખાતર (compost manure)** બનાવવા અથવા **બાયોગેસ પ્લાન્ટ (biogas plant)** માં રસોઈ (cooking) માટે ઇંધણ (fuel) તરીકે ઉપયોગ કરવા માટે કરવો.
- **પ્લાસ્ટિક-મુક્ત પહેલ (Plastic-Free Initiative):**
 - મુલાકાતીઓ માટે ફરીથી વાપરી શકાય તેવી (reusable) પાણીની બોટલો (water bottles) અને સ્થાનિક રીતે બનાવેલા જૈવ-વિઘટનશીલ (bio-



degradable) શૌચાલય (toiletries) અને પેકેજિંગ (packaging) નો ઉપયોગ કરવા પ્રોત્સાહિત કરવું.



ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance - QC & QA)

ગુજરાતી આતિથ્ય (Gujarati Hospitality) અને પર્યાવરણીય (environmental) જવાબદારીને (responsibility) જાળવી રાખતા ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા અનુભવો સુનિશ્ચિત કરવા:

- **યજમાન અને માર્ગદર્શક તાલીમ (Host and Guide Training):**
 - ધોરણ: પ્રમોટરની લાયકાતમાં ઉલ્લેખિત જવાબદાર પ્રવાસન (responsible tourism) અને સામુદાયિક જોડાણ (community engagement) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને સંસ્કૃતિ (cultural) અને સલામતી (safety) પર ફરજિયાત માસિક તાલીમ (monthly training). ટૂર ગાઇડ્સ (Tour Guides) એ સ્થાનિક ઇતિહાસ (local history) અને પર્યાવરણીય સંરક્ષણ (environmental conservation) નું પ્રમાણપત્ર (certified) મેળવવું આવશ્યક છે.
- **હોમસ્ટે ઓડિટ અને એક્રેડિટેશન (Homestay Audit and Accreditation):**
 - પગલાં: TCGL (TCGL) ધોરણોના આધારે સ્વચ્છતા (cleanliness), સલામતી (safety) અને સેવાની ગુણવત્તા (service quality) માટે

ત્રિમાસિક (quarterly) આંતરિક (internal) ઓડિટ (audit).
અસંગતતા (inconsistency) ટાળવા માટે **ન્યૂનતમ સુવિધાઓ (minimum amenities)** (દા.ત., સ્વચ્છ પથારી, ચાલતું પાણી) નું ધોરણ સ્થાપિત કરવું.

• **અનુભવની અધિકૃતતા (Experience Authenticity) મેટ્રિક્સ (Metrics):**

- **પગલાં:** સાંસ્કૃતિક પ્રદર્શન (cultural performance) (દા.ત., ગરબા, હસ્તકલા વર્કશોપ) માં **સ્થાનિક સહભાગીઓની ટકાવારી (percentage of local participants)** અને **કૃષિ-પ્રવાસન (Agri-Tourism)** ભોજનમાં **સ્થાનિક રીતે ઉગાડવામાં આવતા ખોરાકનો ઉપયોગ (use of locally grown food)** જેવા મેટ્રિક્સનો ઉપયોગ કરવો.

• **ગ્રાહક પ્રતિસાદ લૂપ (Customer Feedback Loop):**

- **પગલાં:** ડિજિટલ માધ્યમથી (digital medium) પ્રવાસના અંતે સ્વચાલિત ગ્રાહક સંતોષ (CSAT) સર્વેક્ષણો (surveys) દ્વારા પ્રતિસાદ (feedback) એકત્રિત કરવો. **નકારાત્મક પ્રતિસાદ (negative feedback)** માટે ઠીક-કલાકની અંદર સુધારાત્મક કાર્યવાહી (corrective action) કરવી.



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.