



Jolanta Gapys

E-commerce na wsi



Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Barzkowicach



WYDAWCA:

Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Barzkowicach
73-134 Barzkowice 2
tel. 91 479 40 10, 91 479 40 15, 91 561 37 00, fax 91 561 37 91
www.zodr.pl
e-mail: sekretariat.barzkowice@zodr.pl

ISBN 978-83-66999-73-2

Projekt okładki: Jolanta Gapys
Skład tekstu: Milena Worach
Druk: ZODR w Barzkowicach, nakład: 100 egzemplarzy

ZACHODNIOPOMORSKI OŚRODEK DORADZTWA ROLNICZEGO
W BARZKOWICACH

Jolanta Gapys

E-commerce na wsi

Barzkowice 2025

Co to jest e-commerce?

Handel elektroniczny (również e-handel, ang. e-commerce) to rodzaj handlu prowadzony w Internecie. To proces zawierania transakcji handlowych za pomocą Internetu lub innych sieci komputerowych niezależnie od wykorzystywanych narzędzi czy środków. Towary i usługi są zamawiane przez te sieci, ale płatność i ostateczna dostawa zamówionego towaru lub usługi może być dokonana w sieci lub poza siecią. Transakcje mogą być dokonywane pomiędzy przedsiębiorstwami, osobami indywidualnymi, instytucjami rządowymi lub innymi organizacjami prywatnymi i publicznymi.

Dlaczego warto założyć własny e-commerce?

Jako początkujący przedsiębiorca sprzedając swoje usługi, produkty on-line, możesz dotrzeć do klientów z całego świata. Oto kilka kluczowych powodów, dla których warto rozważyć tę opcję:

1. Niskie koszty początkowe: w porównaniu do tradycyjnego sklepu stacjonarnego, uruchomienie sklepu internetowego może wymagać znacznie mniejszych inwestycji początkowych. Nie trzeba wynajmować lokalu ani opłacać wielu kosztów związanych z fizyczną obecnością.
2. Szeroki zasięg: Sklepy internetowe mogą sprzedawać swoje produkty na skalę globalną. W przeciwieństwie do lokalnych sklepów, e-commerce daje dostęp do klientów z różnych regionów i krajów.
3. Całodobowa dostępność: Sklepy internetowe są dostępne 24/7, co oznacza, że klienci mogą robić zakupy o dowolnej porze. To zwiększa potencjalną sprzedaż, ponieważ klienci mogą dokonywać zakupów w dogodnym dla siebie czasie.
4. Możliwość personalizacji: E-commerce umożliwia lepsze dopasowanie ofert do potrzeb klientów dzięki danym analitycznym, które pozwalają na personalizację oferty i strategii marketingowych.
5. Niskie koszty operacyjne: Prowadzenie e-sklepu często wiąże się z niższymi kosztami operacyjnymi w porównaniu do tradycyjnego handlu.

Pamiętaj! Cierpliwość jest kluczem do Twojego sukcesu biznesowego!

Niezbędne formalności w zakładaniu Twojego e-commerce

Założenie własnej firmy jednoosobowej wiąże się z pewnymi kwestiami formalnymi. Każda firma musi być wpisana do rejestru CEiDG. Wniosek można wypełnić online, ważne jest jednak, aby wszystkie podstawowe dane były gotowe jeszcze przed jego złożeniem. W formularzu trzeba wpisać takie dane, jak:

- imiona i nazwisko rodziców, a także datę i miejsce urodzenia,
- dane z dowodu osobistego,
- numer PESEL,
- posiadane obywatelstwa,
- numer NIP i REGON, jeśli zostały już nadane (jeśli nie, REGON nadawany jest automatycznie po wypełnieniu wniosku w bazie),
- adres zamieszkania oraz adres siedziby firmy lub adres korespondencyjny,
- nazwa działalności oraz nazwa skrócona,
- kod PKD,
- liczba zatrudnionych pracowników,
- data rozpoczęcia działalności,
- informacje o ubezpieczeniu (ZUS, KRUS, lub ubezpieczenie za granicą),
- dane urzędu skarbowego.

Co jest potrzebne w założeniu e-commerce?

Niezbędne jest posiadanie komputera z dostępem do internetu, drukarki oraz telefonu komórkowego. Działalność taką możesz prowadzić w sposób zdalny. Założenie sklepu internetowego, wbrew pozorom, wcale nie musi kosztować dużo. Ważne jednak jest, aby wiedzieć, w jaki sposób zacząć. Przede wszystkim powinienś zadbać o:

- dobór odpowiedniego oprogramowania dla biznesu e-commerce,
- sprawdzoną hurtownię, a także unikalny towar,
- własną domenę (łatwą do zapamiętania i ciekawą),
- integrację sklepu internetowego z serwisami sprzedażowymi.

Od czego zacząć biznes e-commerce?

Rozpoczęcie własnego biznesu to ważny krok w kierunku niezależności zawodowej i wykorzystania potencjału e-commerce.

Kluczowe etapy, które warto uwzględnić przy zakładaniu sklepu internetowego

- Określenie asortymentu i modelu biznesowego: zastanów się, jakie produkty lub usługi chcesz oferować. Ważne jest, aby były one zgodne z Twoimi pasjami i umiejętnościami, a jednocześnie odpowiadały na potrzeby rynku. Przeprowadź analizę konkurencji i zidentyfikuj swoją grupę docelową.

- Wybór formy prawnej działalności: zdecyduj czy będziesz prowadzić jednoosobową działalność gospodarczą, czy może zdecydujesz się na założenie spółki. Wybór formy prawnej wpłynie na sposób zarządzania firmą oraz na kwestie podatkowe i prawne.
- Rejestracja firmy: zarejestruj swoją działalność gospodarczą w odpowiednich urzędach. W Polsce można to zrobić poprzez Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej (CEiDG).
- Wybór platformy e-commerce: wybierz odpowiednią platformę do prowadzenia sklepu internetowego. Popularne rozwiązania to Shopify, WooCommerce czy Magento.
- Zakup domeny i hosting: wybierz unikalną nazwę dla swojego sklepu i zarejestruj odpowiednią domenę. Następnie wybierz usługę hostingową, która zapewni szybkie ładowanie strony i jej niezawodność.
- Projektowanie sklepu: zadbaj o estetyczny i intuicyjny design strony. Użytkownicy powinni łatwo znaleźć interesujące ich produkty i bez problemu przejść przez proces zakupowy.
- Integracja systemów płatności i dostawy.

Pamiętaj! Własny e-sklep może stać się najszybszym i najprostszy sposobem na sprzedaż Twoich produktów czy usług.

Platformy sprzedażowe

Propozycje platform e-commerce dla małych firm. Zanim otworzysz własny sklep internetowy, musisz wybrać odpowiednią platformę sprzedażową e-commerce. Niektóre z tych platform są open-source, co oznacza, że oferują otwarty dostęp do kodu źródłowego, umożliwiając pełną personalizację sklepu internetowego.

- Allegro
- Amazon
- eBay
- Etsy
- OLX
- Zalando
- Ceneo
- Temu
- Vinted
- AliExpress

Propozycje platform e-commerce dla małych firm.

- Shopify
- WooCommerce
- Squarespace
- Wix
- Square Online
- BigCommerce

Więcej informacji na ten temat na stronie: www.shopify.com.pl

Zadbaj o bezpieczeństwo Twojego e-commerce!

Bezpieczeństwo e-commerce odgrywa kluczową rolę w budowaniu zaufania klientów, ochronie ich poufnych danych oraz informacji transakcyjnych, co stanowi fundament dla pomyślnego funkcjonowania i rozwoju biznesu online. Zapewnienie bezpieczeństwa witryny internetowej jest niezbędne do budowania wiarygodności Twojej marki. Dlatego w przypadku przetwarzania dużych ilości poufnych danych, konieczne jest zainstalowanie certyfikatu bezpieczeństwa platformy e-commerce.

Hosting

Twoja witryna e-commerce jest zasadniczo cyfrowym sklepem, który potrzebuje fizycznej lokalizacji, a hosting zapewnia tę przestrzeń w Internecie.

Domena

Nazwa domeny to tożsamość i adres, pod którym klienci mogą poznać Twoją działalność e-commerce.

Gdzie szukać dofinansowania na start firmy?

Zakładasz firmę i szukasz finansowania? W takim przypadku warto sprawdzić kilka różnych możliwości.

- dotacje z urzędu pracy,
- pożyczki na start w biznesie,
- dotacje unijne na własny biznes,
- firma na wsi,
- finansowanie startupów.

Pamiętaj! Ważne jest, aby dostosować swój biznes do lokalnych potrzeb i możliwości oraz dokładnie przeanalizować rynek i potencjalnych klientów! Informacje o dofinansowaniu działalności znajdziesz na stronie: www.biznes.gov.pl

Szukasz inspiracji na swój biznes?

Na wsi istnieje wiele możliwości biznesowych, które można wykorzystać. Oto kilka pomysłów na biznes, które mogą być inspiracją:

Wytwarzanie produktów ekologicznych

Produkty ekologiczne. Wykorzystaj potencjał wiejskich terenów i oferuj produkty ekologiczne. Jeśli chcesz podjąć działalność w produkcji ekologicznej? Powinieneś zgłosić ten fakt jednostce certyfikującej.

Potrzebne informacje znajdziesz na stronie: www.gov.pl



Uprawy ekologiczne. Najbardziej dochodowe są zboża, rośliny oleiste, warzywa oraz owoce. Produkty uprawiane z dala od zanieczyszczeń, niepryskane i odpowiednio zadbane cieszą się coraz większą popularnością. Popyt na produkty z oznaczonym Eko Certyfikatem dynamicznie rośnie, co wynika ze świadomości społeczeństwa w obszarze ekologii i zdrowego odżywiania. Zatem warto zainwestować na wsi w ekologiczne uprawy.



Uprawa i sprzedaż borówki amerykańskiej są dobrym pomysłem na biznes i przynoszą bardzo duże zyski. Możesz się starać również o pomoc w postaci dopłat unijnych.

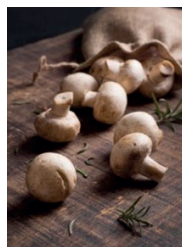
Pomoc w postaci dopłat jest zachętą i zwróceniem uwagi na zakładanie i prowadzenie plantacji borówki wysokiej w gospodarstwach ekologicznych.



Produkty odzwierzęce. Hodowla zwierząt – kur, krów, kóz czy kaczek – może być nastawiona na pozyskiwanie wysokiej jakości produktów odzwierzęcych takich jak jajka, mleko i sery. Dobrze prowadzona hodowla może stać się wyjątkowo opłacalnym biznesem na wsi.



Pieczarkarnia. Pieczarka jest jednym z przodujących polskich towarów eksportowych. Uprawa pieczarek w Twoim gospodarstwie będzie prostsza, gdy zapewnisz im odpowiednie warunki do wzrostu.



Uprawa pieczarek w domu - przekonaj się, jakie to proste!

Działalność usługowa

Sprzedaż nasion, roślin. Jeśli chcesz sprzedawać nasiona roślin rolniczych, warzyw, kwiatów, sadzonek roślin ozdobnych możesz również prowadzić edukacyjne zajęcia ogrodnicze. Twoja firma może prowadzić punkt sprzedaży detalicznej roślin oraz może zajmować się projektowaniem stoisk wystawowych. Z czasem możesz rozszerzyć swoją ofertę o organizację wycieczek po szkółce, czy szkoleń dotyczących upraw określonych gatunków.

Chcesz sprzedawać nasiona? Musisz zgłosić zamiar prowadzenia obrotu materiałem siewnym Wojewódzkiemu Inspektorowi Ochrony Roślin i Nasiennictwa.
Dostępne informacje uzyskasz: www.biznes.gov.pl

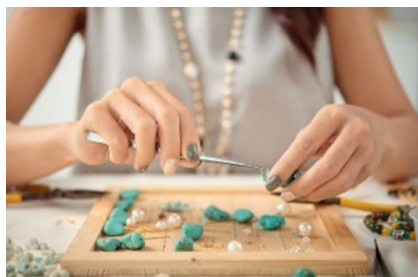


Uprawa kwiatów lub centrum ogrodnicze. Interesujesz się roślinami, to Twoje hobby może stać się pomysłem na własny i dobry biznes na wsi. Aby otworzyć centrum ogrodnicze i sprzedawać swoje wyhodowane kwiaty możesz wykorzystać swój teren działkowy i prowadzić sezonową lub całoroczną sprzedaż roślin.



Rękodzieło. Sprzedaż rękodzieła przez Internet, czyli e-commerce, to popularny sposób na zarabianie na swoich pasjach. Biżuteria, zabawki czy wyroby drewniane mogą być dochodową działalnością. Unikalne produkty przyciągają klientów poszukujących oryginalnych przedmiotów. Jeśli masz zdolności manualne i umiejętność ręcznego wykonywania drobnych i precyzyjnych czynności możesz zarabiać na sprzedaży własnoręcznie robionych przedmiotów, takich jak: biżuteria czy dekoracje do domu.

Jeśli masz zdolności manualne i umiejętność ręcznego wykonywania drobnych i precyzyjnych czynności możesz zarabiać na sprzedaży własnoręcznie robionych przedmiotów. Platformy internetowe typu: Etsy czy Allegro ułatwiają dotrzeć do klientów zainteresowanych wyjątkowymi produktami. Sprzedaż rękodzieła to ciekawy przepis na sukces w branży e-commerce i to bez względu na to czy zamienisz kawałek drewna w zabawkę czy będziesz oferować unikatowe i wyjątkowe produkty. W tym biznesie liczy się pasja, talent. Specyfiką tego pomysłu na biznes jest to, że wystarczą niewielkie nakłady finansowe.



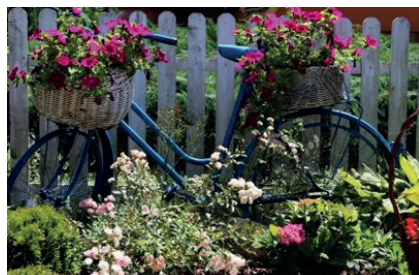
Wyroby lokalne. Lokalne wyroby cieszą się dziś ogromną popularnością. Klienci szukają lokalnych produktów, doceniając ich oryginalny charakter i takich, które mają swoją niepowtarzalność. Może to obejmować różnorodne produkty, takie jak: świece zapachowe, garncarstwo, ceramikę i inne.



Sprzedaż gotowych dekoracji ogrodowych. Takie dekoracje do ogrodu mogą być wykonane z przeróżnych materiałów, posiadać fantazyjne kształty i wygląd. Od pięknych doniczek i kwietników, po różne ogrodowe rzeźby i figurki do rzeźb z krzewów.

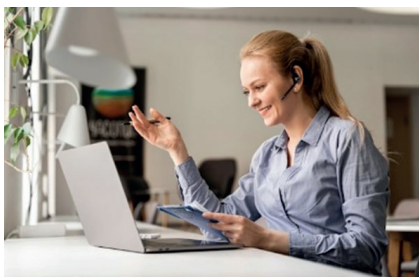


Dekorowanie rowerów do ogrodu to potencjalny pomysł na biznes, zwłaszcza w połączeniu z kreatywnością i indywidualnym podejściem do każdego projektu. Można oferować zarówno gotowe, unikalne dekoracje, jak i usługi personalizowania istniejących rowerów, tworząc z nich oryginalne kwietniki, ozdoby czy nawet elementy małej architektury ogrodowej. Wystarczą tylko zdolności manualne, solidność, rzetelność, miejsce do pracy i duża wyobraźnia.

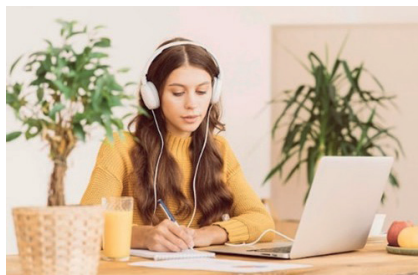


Twoja wieś może też zapewnić Ci przestrzeń niezbędną do wprowadzenia na rynek różnego rodzaju usług.

Usługi online. Nauczanie online to pomysł na biznes internetowy, który wymaga niskiej inwestycji i może generować dochód pasywny. Twój kurs online może mieć formę prostego przewodnika wideo, który zamieścisz na swojej stronie internetowej. Możesz też rozwijać swój projekt, tworząc kursy na różnych poziomach zaawansowania, łącząc wcześniej nagrane materiały wideo z interaktywnymi zajęciami na żywo. Aby wybrać odpowiednią usługę, warto wziąć pod uwagę swoje umiejętności i zainteresowania, a także potrzeby lokalnej społeczności. Może być to coś, co lubisz robić, w czym się specjalizujesz lub co jest potrzebne w okolicy. Możesz oferować swoje usługi online, takie jak: księgowe i rachunkowe, coaching i szkolenia online, usługi doradcze, usługi graficzne i marketingowe.



Treningi Personalne Online. Jeśli jesteś certyfikowanym trenerem personalnym, możesz prowadzić treningi i konsultacje dietetyczne. To świetny sposób na skalowanie swojej działalności bez konieczności wynajmowania sali. Promując usługę, dziel się swoją wiedzą w mediach społecznościowych, oferuj darmowe porady i buduj zaufanie wśród potencjalnych klientów.



Agroturystyka. E-commerce w agroturystyce to sprzedaż usług i produktów online. Obejmuje to promocję, rezerwacje i transakcje poprzez internetowe platformy

i strony internetowe. To popularny sposób dotarcia do szerokiego grona potencjalnych klientów i zwiększenia sprzedaży.



Szkołka jeździecka. Otwierając własną szkołę jeździecką możesz promować online własne gospodarstwo agroturystyczne. To świetny sposób na wzbogacenie oferty i zwiększenie atrakcyjności obiektu.



Małe zoo. Bezpośredni kontakt ze zwierzętami jak: karmienie kur, obserwowanie kóz, królików to dobry pomysł na biznes na wsi. Zwierzęta, które można zobaczyć na żywo, to dla dzieci z większych miejscowości jest wielką atrakcją. Na realizację Twojego biznesu potrzebujesz terenu pod zagrodę, pomieszczeń dla zwierząt, magazynu na paszę.

Tworząc biznesplan pamiętaj o małym punkcie gastronomicznym dla rodzin z dziećmi!



Alpakarium. Alpaki są wspaniałymi zwierzętami towarzyszącymi, a wiele osób decyduje się na ich hodowlę nie tylko ze względów praktycznych. Spacery z alpakami, karmienie, głaskanie i dotyk działają antystresowo. Czy Alpakarium, to dobry pomysł na Twój biznes? Tak.

E-biznes może stać się bardziej dochodowy, jeżeli uruchomisz sklep online z wyrobami wykonanymi z antyalergicznego wełny.



Domowa Piekarnia. Domowa piekarnia może być dobrym pomysłem na biznes, zwłaszcza jeśli masz doświadczenie w pieczeniu i lubisz to robić. Jest to mniej kosztowne niż otwarcie tradycyjnej piekarni, ponieważ możesz korzystać z własnego domu jako miejsca pracy i sprzedaży. Tak więc, jeśli samodzielnie tworzysz swoje wypieki oraz chcesz dzielić się tym z innymi, możesz otworzyć domową piekarnię. Możesz zacząć od sprzedaży w kręgu znajomych, a następnie rozszerzyć swój biznes na lokalne targi i media społecznościowe, a nawet stworzyć własny sklep internetowy.

Zainwestuj w sprzęt dobrej jakości, który pomoże Ci usprawnić procesy



Punkt gastronomiczny. Punkt gastronomiczny jako forma e-biznesu, w którym gastronomia jest prowadzona głównie online, z możliwością zamówień i dostaw. Zanim zaczniesz, uzyskaj wpis do rejestru zakładów podlegających urzędowej kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej.

Pamiętaj! Aby rozpocząć działalność związaną z produkcją domową, masz obowiązek rejestracji.



Domowy Catering. Jeśli masz talent do gotowania i jesteś kreatywny. Możesz oferować catering dietetyczny. Możesz zacząć od obsługi małych przyjęć, a potem rozwinąć się w stronę cateringu dietetycznego, diet pudełkowych lub kulinariów na specjalne okazje.



Podsumowanie

Jeśli zastanawiasz się, jaki pomysł na biznes na wsi wybrać, pamiętaj, że lokalizacja może stać się Twoim największym atutem. Od hodowli zwierząt, przez sprzedaż produktów ekologicznych, po agroturystykę – wiejskie gospodarstwo daje wiele możliwości, aby otworzyć dochodowy biznes. Ciekawy pomysł na mały biznes na wsi może obejmować nie tylko tradycyjne działalności rolnicze, ale także nowoczesne formy e-commerce, które umożliwiają dotarcie do szerokiego grona klientów bez konieczności wyjazdu ze spokojnej okolicy.

Na przedstawionych tu przykładach branża e-commerce daje wiele możliwości w zakładaniu własnego biznesu na wsi. Polacy przyzwyczaili się do zakupów online i najczęściej wybierają je ze względu na wygodę, szybkość dostaw oraz dostęp do szerokiej gamy produktów, które nie są dostępne w stacjonarnych sklepach. Dziś branża e-commerce to jeden z najprężniej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki. To możliwość do rozwoju małych przedsiębiorców z terenów wiejskich, którzy chcą sprzedawać swoje produkty online. Oczywiście, sprzedaż online wiąże się z pewnymi wyzwaniem, ale z odpowiednią strategią możesz je skutecznie pokonać.

Źródło internetowe:

1. <https://infoobiznesie.pl>
2. <https://mambiznes.pl>
3. <https://pl.wikipedia.org>
4. <https://pomyslynabiznes.org.pl>
5. <https://protan-elmark.com.pl>
6. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl>
7. <https://ecommercowy.pl>
8. <https://www.semgence.pl>
9. <https://www.i-host.pl>
10. <https://www.websiteplanet.com>
11. <https://poradnikpracownika.pl>
12. <https://www.selly.pl/>
13. <https://pl.freepik.com/>, AI wygenerował darmowe obrazy

Definicja w słowniku pojęć:

Influencer – to osoba publiczna mająca duży wpływ na opinie na dany temat

eBay – serwis aukcji internetowych

Shopify, BigCommerce, PrestaShop, WooCommerce - platformy sprzedażowe e-commerce

Udemy, Teachable, Skillshare – platformy e-commerce do tworzenia kursów online

Google Workspace, Trello – narzędzie do zarządzania zadaniami w pracy zespołowej

Google Meet – to przydatne aplikacje wchodzące w skład Google Workspace

Google AdSense – reklamy kontekstowe do sprzedaży powierzchni reklamowych

Allegro – polska spółka z branży e-commerce

Copywriting - to tworzenie kreatywnych tekstów, haseł, sloganów

Copywriter - głównie tworzy teksty i slogany wykorzystywane w reklamie

farm-to-table - to działanie o bezpośrednim pozyskiwaniu produktów od lokalnych producentów

Dropshipping - to model biznesowy, który pozwala na sprzedaż towarów bez posiadania magazynu

Kontakt z nami

Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Barzkowicach,

73-134 Barzkowice 2, tel. (91) 479 40 10; 15, (91) 561 37 00

fax (91) 561 37 91, e-mail: sekretariat.barzkowice@zodr.pl, www.zodr.pl

Oddział w Koszalinie, ul. Przemysłowa 8

75-216 Koszalin, tel. (94) 341 87 30, fax (94) 342 79 24

e-mail: koszalin.oddzial@zodr.pl

POWIATOWE ZESPOŁY DORADZTWA ROLNICZEGO

PZDR w Białogardzie, ul. Kisielice Duże 28, 78-200 Białogard
tel. (94) 312 04 10, fax (94) 311 26 88, kom. 513 161 525
e-mail: bialogard.pzdr@zodr.pl

PZDR w Choszczynie, ul. Grunwaldzka 36, 73-200 Choszczno
tel./fax (95) 765 27 93, kom. 513 164 889
e-mail: choszczno.pzdr@zodr.pl

PZDR w Drawsku Pomorskim
ul. Gdyńska 4, 78-500 Drawsko Pom.
tel./fax (94) 363 22 64, kom. 513 161 531
e-mail: drawsko.pzdr@zodr.pl

PZDR w Gryficach, ul. Wojska Polskiego 57/5, 72-300 Gryfice
tel./fax (91) 384 71 52, kom. 513 161 417
e-mail: gryfice.pzdr@zodr.pl

PZDR w Gryfinie zs. w Baniach, ul. Targowa 19
74-110 Banie, tel./fax (91) 416 80 62
kom. 513 161 505, e-mail: gryfino.pzdr@zodr.pl

PZDR w Goleniowie zs. w Nowogardzie
ul. Wojska Polskiego 67, 72-200 Nowogard
tel./fax (91) 392 71 75, kom. 513 161 437
e-mail: goleniow.pzdr@zodr.pl

PZDR w Kamieniu Pomorskim
ul. Mieszka I 6a, 72-400 Kamień Pomorski
tel./fax (91) 382 34 98, kom. 513 161 413
e-mail: kamien.pzdr@zodr.pl

PZDR w Kołobrzegu
ul. 6 Dywizji Piechoty 60, 78-100 Kołobrzeg
tel./fax (94) 352 40 30, kom. 513 161 526
e-mail: kolobrzeg.pzdr@zodr.pl

PZDR w Koszalinie, ul. Przemysłowa 8, 75-216 Koszalin
tel. (94) 342 79 29, kom. 513 164 897
e-mail: koszalin.pzdr@zodr.pl

PZDR w Łobzie, ul. Sikorskiego 6, 73-150 Łobez
tel./fax (91) 397 09 21, kom. 513 161 440
e-mail: lobez.pzdr@zodr.pl

PZDR w Myśliborzu, ul. Spokojna 13, 74-300 Myślibórz
tel./fax (95) 747 93 51, kom. 513 161 541
e-mail: mysliborz.pzdr@zodr.pl

PZDR w Pyrzycach, ul. Kościuszki 26, 74-200 Pyrzyce
tel./fax (91) 570 48 75, kom. 513 161 508
e-mail: pyrzyce.pzdr@zodr.pl

PZDR w Sławnie zs. w Darłowie
ul. Tynieckiego 2, 76-150 Darłowo
tel./fax (94) 314 00 00, kom. 513 164 891
e-mail: slawno.pzdr@zodr.pl

PZDR w Stargardzie
Barzkowice 2, 73-134 Barzkowice
tel./fax (91) 573 46 03, kom. 513 161 509
e-mail: stargard.pzdr@zodr.pl

PZDR w Szczecinku
ul. Witolda Pileckiego 8-9, 78-400 Szczecinek
tel./fax (94) 374 00 54, kom. 513 161 538
e-mail: szczecinek.pzdr@zodr.pl

PZDR w Szczecinie
ul. Smolańska 4, 70-026 Szczecin
tel./fax (91) 484 51 55, kom. 513 161 507
e-mail: szczecin.pzdr@zodr.pl

PZDR w Świdwinie, ul. Kołobrzaska 47, 78-300 Świdwin
tel. (94) 365 35 57, fax (94) 365 61 97, kom. 513 161 536
e-mail: swidwin.pzdr@zodr.pl

PZDR w Wałczu, ul. Chopina 53, 78-600 Wałcz
tel./fax (67) 258 97 30, kom. 513 161 411
e-mail: walcz.pzdr@zodr.pl



ZACHODNIOPOMORSKI OŚRODEK DORADZTWA ROLNICZEGO W BARZKOWICACH

Doskonalimy

Doskonalimy umiejętności rolników
i mieszkańców obszarów wiejskich

Upowszechniamy

Upowszechniamy nowe techniki
i technologie oraz postęp
w rolnictwie

Promujemy

Promujemy doradztwo rolnicze,
przedsiębiorczość wiejską
i pozarolniczą aktywność gospodarczą

Inspirujemy

Inspirujemy i wspieramy dobre
praktyki rolnicze przyjazne
dla środowiska

Współpracujemy

Współpracujemy w tworzeniu
rolnictwa społecznego, gospodarstw
edukacyjnych i demonstracyjnych

Organizujemy

Organizujemy szkolenia stacjonarne
i on-line, konkursy, wystawy



Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Barzkowicach świadczy profesjonalne usługi doradcze, które przyczyniają się do podniesienia jakości życia rolników, przedsiębiorców i mieszkańców obszarów wiejskich.

Jako ZODR jesteśmy blisko rolników i mieszkańców wsi Pomorza Zachodniego. Dzięki pracy Doradców rolnicy rozwijają swoje gospodarstwa i zapewniają nam bezpieczeństwo żywnościowe, od ponad dwudziestu lat korzystając skutecznie z dostępnych środków krajowych i unijnych.

Dla społeczności wiejskiej podejmujemy różnorodne formy doradcze: ekonomiczno-organizacyjne, szkoleniowe i działalność edukacyjną, a także w zakresie opracowania programów rozwoju obszarów wiejskich.

W naszej pracy na rzecz rolników, hodowców, przetwórców i producentów rolnych, aktywnie wspieramy i wdrażamy doradztwo technologiczne upowszechniając dobre praktyki i innowacyjne rozwiązania.

Serdecznie zachęcamy do współpracy
z Doradcami ZODR w Barzkowicach
i korzystania na co dzień z profesjonalnego wsparcia.

Zachodniopomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Barzkowicach
73-134 Barzkowice 2, tel. 91 479 40 10; 15, 91 561 37 00-02
fax 91 561 37 91, e-mail: sekretariat.barzkowice@zodr.pl

Szkolimy, doradzamy, informujemy...

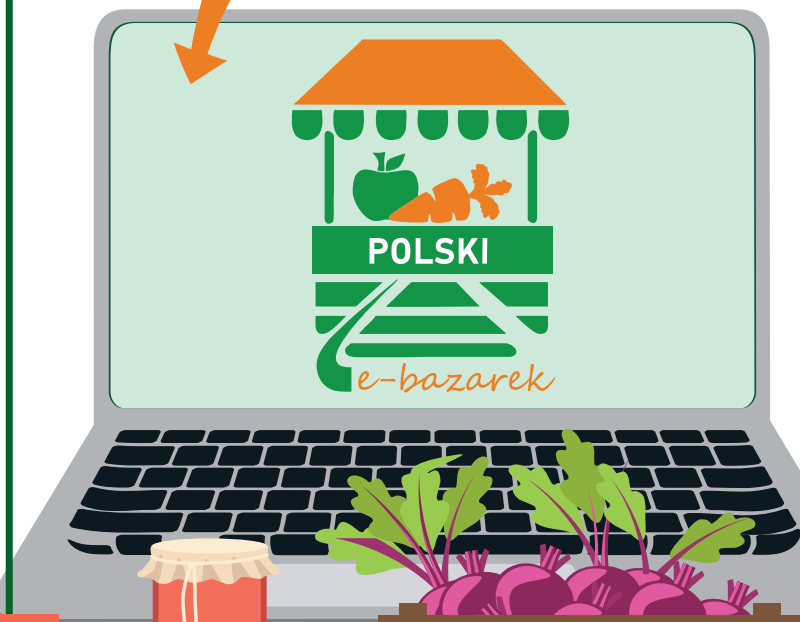
Cudze chwalicie, swoje poznajcie!

Rolniku!

Chcesz sprzedać swoje produkty?

Konsumencie!

Chcesz kupić polskie produkty najwyższej jakości?



wejdź na stronę www.polskiebazarek.pl

ISBN 978-83-66999-73-2



Zachodniopomorski Ośrodek
Doradztwa Rolniczego
w Barzkowicach
73-134 Barzkowice 2
www.zodr.pl

