



Program for Vækstforløb for outdoor virksomheder

Onsdag d. 7. april 2021

TEMADAG 1: FORRETNINGSMODELLER

- Velkomst** Kort intro-runde, alle fortæller kort om sig selv og deres virksomhed
- Oplæg** Intro til Business Model Canvas, og hvordan man kan arbejde med det.
v. Lars Bergholdt, Erhvervshus Fyn
- Oplæg** Præsentation af rentable outdoor-forretningsmodeller med fokus på styrkelse af produktet/værditilbuddet, flerstrengt forretningsmodel, bundt eller pakke, individuelle og fleksible løsninger, trekant-modellen for kommercielle outdoor-oplevelser.
v. Dansk Kyst- og Naturturisme
- Case** Præsentation af 2-3 outdoor-virksomheder med forskellige forretningsmodeller
v. Dansk Kyst- og Naturturisme eller eksterne oplægsholdere
- Arbejd selv** Arbejde med egen BMC
- Netværk** Præsenterer egen BMC og få input fra gruppen
- Afslutning** Evaluering af dagen og intro til lukket online forum

Output fra dagen

Se sin egen virksomhed i et BMC, få input og sparring til sin forretningsmodel

Hjemmeopgave til næste gang

Lave et udkast til en handlingsplan og reflektere over, hvilke opgaver man har størst udfordringer med

Torsdag d. 29. april 2021

TEMADAG 2: VÆKST OG HANDLINGSPLAN

Velkomst	Kort velkomst og refleksioner fra holdet ift. sidste gang
Oplæg	Introduktion til skabeloner for og arbejdet med vækst/handlingsplaner <i>v. Lars Bergholdt, Erhvervshus Fyn</i>
Oplæg	Introduktion til årshjul og arbejdet med det <i>v. Dansk Kyst- og Naturturisme</i>
Case	To virksomheder præsenterer deres væksthistorie <i>v. Eksterne oplægsholdere</i>
Arbejd selv	Udarbejd egen vækst- og handlingsplan samt udkast til årshjul
Netværk	Præsentation af egen handlingsplan og udfordringer – modtag input fra gruppen
Afslutning	Evaluering af dagen

Output fra dagen

En vækst- og handlingsplan samt et årshjul for egen virksomhed.

Hjemmeopgave til næste gang

Arbejde med sin handlingsplan samt årshjul og overvej, hvilke nye produkter man kunne indtænke i sin virksomhed.

Torsdag d. 20. maj 2021

TEMADAG 3: SALG OG MARKEDSFØRING

Velkomst	Kort velkomst og refleksioner fra holdet ift. sidste gang
Oplæg	Oplæg om digitalt salg og synliggørelse af sine produkter online. Kunderejsen, værditilbud, primært Google (annoncer/organisk, My Business), SoMe (med vægt på Google), mails mm. <i>v. Carsten Andresen, Erhvervshus Fyn</i>
Netværk	Deling af erfaringer om, hvad der har virket for hvem, og hvor det har været spild af penge
Oplæg	Oplæg om typisk prissætning af produkter og ydelser, salgsstrategi og handlingsplan, gæsteservice, værdibaseret prissætning, momsregler ved pakketerede oplevelser <i>v. Bjarne Sørensen, Erhvervshus Fyn</i>

Case	1-2 virksomheder fortæller om deres erfaring med prissætning/produktudvikling <i>v. Eksterne oplægsholdere</i>
Arbejd selv	Arbejde med egne idéer til nye målgrupper og værditilpasning af produkter og tilpasning af prissætning og tænke dem ind i sit årshjul
Netværk	Præsentere egne idéer for gruppen og få input
Afslutning	Evaluering af dagen

Output fra dagen

Indsigt i mulighederne for at optimere sin indtjening ved at regulere sin prissætning og tilføje eller tilpasse sit produktsortiment

Hjemmeopgave til næste gang

Arbejde videre med sin handlingsplan og årshjul

Torsdag d. 10. juni 2021

TEMADAG 4: VIDEN OM OUTDOOR

Velkomst	Kort velkomst og refleksioner fra holdet ift. sidste gang
Oplæg	Oplæg om regler og lovgivning – Oplevelser og overnatning i naturen. Hvornår er der brug for tilladelser? Cases på, hvad der er muligt, og hvad der ikke er. Pakkerejsedirektivet, sommerhusloven, campingreglementet mv. <i>v. Dansk Kyst- og Naturturisme og samarbejdspartnere</i>
Netværk	Dele erfaringer om, hvilke udfordringer de har mødt, og hvordan det er lykkedes at løse dem
Case	1-2 virksomheder fortæller om deres erfaring med at søge om dispensationer mm. <i>v. Ekstern oplægsholder</i>
Oplæg	Intro til TourismX Toolbox, Den Digitale Værktøjskasse og Håndbog i kommerciel udvikling af outdoor-oplevelser <i>v. Dansk Kyst- og Naturturisme</i>
Netværk	Sommeren står for døren – hvad bliver den største udfordring? Få sparring fra gruppen
Afslutning	Evaluering af dagen

Output fra dagen

Indsigt i regler og lovgivning ift. outdoor-området, nye værktøjer og arbejdsredskaber til brug i virksomhedens udvikling

Hjemmeopgave til næste gang

Arbejde videre med sin handlingsplan og årshjul

Onsdag d. 30. juni 2021

TEMADAG 5: FINANSIERING

Velkomst	Velkomst og refleksioner fra holdet ift. sidste gang
Oplæg	Gode råd til aftaler med banken <i>v. oplægsholder fra en bank</i>
Oplæg	Finansieringsmuligheder og fundraising <i>v. LAG</i>
Oplæg	Andre muligheder for kapitaltilførsel og programmer i erhvervshusene <i>v. Lenna Boberg, Erhvervshus Fyn</i>
Netværk	Dele erfaringer om finansiering, hvilke udfordringer de har mødt, og hvordan det evt. er lykkedes at løse dem
Case	1-2 virksomheder fortæller om deres erfaring med at søge og få ekstern finansiering
Oplæg	Sådan laver du et godt pitch <i>v. ekstern oplægsholder</i>
Arbejd selv	Arbejd med dit eget pitch
Netværk	Virksomheder pitcher for hinanden og får feedback
Afslutning	Evaluering af dagen

Output fra dagen

Indsigt i muligheder for at opnå finansiering og blive bedre til at pitche/sælge sin egen virksomhed

Hjemmeopgave til næste gang

Arbejde videre med sin handlingsplan og årshjul

SOMMERFERIE

Onsdag d. 25. august 2021

TEMADAG 6: FREMTIDEN & NÆSTE SKRIDT

- Velkomst** Kort velkomst og bordet rundt, ift. hvordan sommeren er gået – hvordan sæsonen er gået
- Oplæg** Organisation - Medarbejderressourcer – Ansætte, outsource eller freelance. Har du det rigtige team? Mangler du ressourcer eller kompetencer? Strategiske partnerskaber med andre udbydere
v. Lars Bergholdt, Erhvervshus Fyn (evt. ekstern oplægsholder)
- Case** 1-2 virksomheder fortæller om deres erfaring med at udvide virksomheden med flere ressourcer
- Netværk** Dele erfaringer ift. ansættelser – Hvad har fungeret godt? Hvad har fungeret skidt? Hvilke overvejelser gør I jer ift. mulige udvidelser i fremtiden?
- Arbejd selv** Opdater BMC, handlingsplan og lav en årsplan
- Netværk** Virksomheder præsenterer deres fremtidsplaner for hinanden og får feedback
- Afslutning** Evaluering af hele forløbet

Output fra dagen

Opdateret handlingsplan og årshjul til fremadrettet vækst