

## Affärsutvecklingsserie Projekt Dynamo del 1 2021

Tillväxtverket delfinansierar "Dynamo Sundsvall – ett affärsutvecklingsprojekt på rull" med drygt 9 miljoner kronor. Tillsammans med Region Västernorrlands, Sundsvalls kommuns och ett 20-tal föreningars och företags insatser i form av pengar och arbetstid, så omfattar projektet cirka 20 miljoner kronor.

### Del 1 – Träff 1 Ledarskap och strategi 8 september 2021

Målet är att skapa en bild av nya företagsmöjligheter kopplat till cykel och turism och den aktuella satsningen som Dynamo innebär. Vi pratar strategi och hur du leder ditt företag i rätt riktning i takt mot de förväntade besökarna.

**Innehåll** Omvärldsbevakning: Vad händer i resten av Sverige och världen. Trender och nyheter.

- Vilka målgrupper kommer att attraheras av de nya lederna?
- Vilket utbud förväntar sig besökande cyklister?
- Hur skalar du upp ditt utbud i takt med fler leder?

**Innehåll** Ny i branschen: Inspirations- och kunskapsdel för att tydliggöra vad en ny företagare kan tjäna pengar på.

- Behovet av guider/instruktörer
- Event/läger/tävlingar
- Verkstad, cykeluthyrning, paketering
- Ledbyggare
- Så här startade jag och så här växte jag. Från hobbyverksamhet, till enskild firma till AB och heltid. Exempel från BikeinBergslagen och Sweden by bike

### Del 1 - Träff 2 Marknad, värdskap och service 9 september 2021

**Innehåll** Inledande kunskapsdel kopplat till målgrupper och behov:

Målet är att jobba med dina målgrupper för att lägga grunden till säljbara produkter.

Passar marknaden, ditt värdskap och service för din målgrupp?

Målet är också att skapa en bild av nya företagsmöjligheter kopplat till cykling och den aktuella satsningen.

**Innehåll** Intro plus Workshop för målgruppsanalys: Genom vårt verktyg **Målgrupp** lotsar vi dig till att tydliggöra vem din drömkund är, när i tiden drömkunden reser och vad den efterfrågar.

Matchning av kund och befintligt utbud/anläggning görs och leder fram till en tydlig grupp kunder att jobba mot.

**Innehåll** Workshop: Vad förväntar sig din drömkund.

Vi använder vårt verktyg **Cykelvänlighet** med **Bra/Bättre/Bäst** och skapar en utvecklingstrappa.

### Del 1 - Träff 3 Finansiering och paketering 22 september 2021

Målet är att påbörja arbetet med paketering och priser genom att tänka baklänges.

Vilken timlön behöver jag ha för att leva på mina produkter?

**Innehåll** Workshop: Vi testar att prissätta produkter utifrån vår tänkta timlön.

- Vi pratar provision, resegaranti, försäkringar, pension och annat som kostar och ska räknas in i paketet. Vad är det din timpenning ska täcka?
- Hur tidskrävande är en produkt/paket att förbereda?
- Vad tar andra betalt
- Hur tar man betalt

### Innehåll Karta och paketering:

För att stärka ledområdet finns det möjlighet att rita upp egna loopar anpassade för den målgrupp man vill arbeta med via verktyget Karta.

## Del 1 - Träff 4 Nätverk och marknadsföring 23 september 2021

Målet är att ta reda på var cyklisterna finns och hur man billigt och enkelt kan nå dem. Målet är också att du får lära dig använda några enkla appar och knep för att fota, filma och härma duktiga influencers. Arbetet utgår från hur utbildarna har gjort och vad de lärt sig under 10 år som kommunikatör utan kommunikatörsutbildning.

- Workshop: Fota, filma redigera (halvdag utomhus till cykel).

Vi samlar material att använda under eftermiddagen.

- Genomgång: var finns cyklisterna och hur når jag dem?

Katarina (utbildare) delar sina bästa knep för att tex fylla 50 platser på ett läger på rekordtid.

- Vad vill cyklisterna veta och hur förmedlar jag det?
- Appar i telefonen för foto och film. Det ska vara enkelt, billigt och snabbt att redigera och dela.

För mer information om affärsutvecklingsseriens innehåll kontakta Kenneth Eriksson, affärsutvecklare projekt Dynamo.

Kenneth Eriksson, 070-100 19 19

[Kenneth.eriksson@sundsvall.se](mailto:Kenneth.eriksson@sundsvall.se)

Vill du göra en intresseanmälan? Klicka här: <https://simplesignup.se/event/174560-affarsutvecklingsserie-dynamo>

Observera att innehållet i träffarna kan ändras något beroende på vilka som anmäler sig till affärsutvecklingsserien, detta för att ge er som deltar en så bra utbildning som möjligt.

För att genomföra del 1 träff 1-4 behöver du räkna med att lägga 1 dag per träff plus ca 2 extra dagar i eget arbete. Genom att delta i affärsutvecklingsserien förbinder du dig till att medverka på alla träffar och genomföra eget arbete. Du har även *some ambition* att starta ett företag i Sundsvall efter att du gått utbildningen.

Affärsutvecklingsserie del 2 kommer släppas under hösten/vintern 2021.

