

Läs mer om:

## Projekt " Utveckla turistprodukten Dalsland" ( UTPD )

### En dalsländsk satsning på export av naturturism!

#### Fakta

- Projektnamn: Utveckla Turistprodukten Dalsland
- Projektet startade hösten 2008 och avslutas 2011
- Projektägare: Dalslands Turist AB
- Projektledare: Anders Bring
- Finansiärer: Dalslands Turist AB, Exportrådet, Västsvenska Turistrådet, Västra Götalandsregionen och Länsstyrelsens Landsbygdsprogram

### Nu ska det bli enklare för européerna att hitta Dalsland!

Naturturism är efterfrågat i Europa. I Dalsland finns den attraktiva naturen på bekvämt avstånd från kontinenten. I Europa finns många researrangörer som vill förmedla naturturismen till sina kunder. I Dalsland finns ett flertal duktiga entreprenörer inom naturturism. Svårigheten för de dalsländska företagen har varit att nå ut, att hitta kunden. Problemet för kunden i utlandet har varit att hitta resor till naturen i Dalsland. Därför har Dalsland Turist AB startat projektet "Utveckla turistprodukten Dalsland".

Projekt UTPD innehåller tre olika delar:

#### Affärsutveckling:

Projektet är i mycket hög grad inriktat på att skapa konkreta kontakter och affärer. En viktig del i arbetet är att identifiera och kommunicera aktörer på utländska marknader, researrangörer och andra, som utifrån ett affärsmässigt perspektiv kan orientera oss om hur dalsländska turistprodukter ska hanteras och paketeras för att framgångsrikt kunna säljas på respektive marknad. Arbetet ska bedrivas i nära samarbete med Exportrådet, Visit Sweden och Västsvenska Turistrådet. De researrangörer vi vill samverka med är sådana som matchar Dalslands storlek och produktförsättningar, dvs mindre aktörer som arbetar med tydligt nischade naturbaserade produkter. Målsättningen är att utveckla och kvalitetssäkra produkter helt och hållet utifrån olika marknaders önskemål, behov och krav. Leveranser och kvaliteter ska säkerställas med hjälp av projektets affärsutvecklare. Lokala arrangörer/produktsamordnare i Dalsland blir ägare av de produkter som utvecklas och de utländska researrangörer projektet samverkar med erbjuder kompletta produkter som i alla delar utvecklats utifrån deras kunders behov och krav!

## Exportstegen Turism:

I projektet ingår också en skräddarsydd utbildning för deltagande företag i ämnet "exportutveckling". Utbildningen syftar till att allmänt höja deltagande företags kunskaps- och kompetensnivåer i exportfrågor samtidigt som man får en genomlysning av det egna företaget. Utbildningen är också en kvalificering inför det fortsatta arbetet i projektet. Exportrådet ansvarar för planering och genomförande.

### Utbildningen behandlar ett antal delområden:

- företagets affärsidé och produkter/tjänster
- företagets mål och strategier
- bemötande och service
- affärsetik och professionalitet
- gemensamma produkter
- logistik och kvalitetsarbete
- avtalsfrågor, juridik
- ansvarsfrågor, försäkringar
- utlandsmarknader
- affärskulturer i olika länder
- exportkunskap

"Exportstegen Turism" ska genomföras tre gånger under loppet av de tre år som projektet löper. Varje utbildningsomgång omfattar 10-15 företag och 6-8 utbildningstillfällen. Utbildningen bedrivs både i grupp och individuellt.

## Utveckling av säljplattform:

I denna del av projektet ska en säljplattform skapas som innefattar **modell för lokala säljställen, onlinebaserade säljkanaler** samt **samverkan/avtal med nationella och internationella återförsäljare/researrangörer.**

Nuvarande turistiska "säljställen" i Dalsland är till allra största del kommunernas turistbyråer. Idag är verksamheten i mycket hög grad inriktade på att ge besökande/gäster mer allmän information om produkter och attraktioner. Informationen leder förhoppningsvis till att besökare/gäst tar kontakt med produktägare/entreprenör och att en bokning/affär genomförs.

Den modell för nya "lokala säljställen" som ska utvecklas inom ramen för UTPD ska i större omfattning än tidigare möjliggöra "direkta affärer". Kunder/gäster ska lockas av och kunna boka produkterna direkt på plats. Verksamheten ska vara mer inriktad på kundorienterad och affärsmässig kommunikation

med besökaren, fokus ska ligga på bokning/försäljning istället för som nu nästan enbart informationsverksamhet.

En viktig del i arbetet med de lokala säljställena blir att ta fram ett **koncept för produktpresentationer** som gör att kunder attraheras och vill boka produkterna. Konceptet kan exempelvis innefatta produktblad, broschyrer, bildspel, film och liknande. Mer "standardiserade" produktpresentationer riktade mot återförsäljare ska också tas fram. Framtaget material blir också viktiga komponenter i de marknadsplaner som ska arbetas fram.

***För ytterligare information om projektet kontakta:***

*Anders Bring, Projektledare tel. 0708-997992*

*[anders.bring@benqtsfors.se](mailto:anders.bring@benqtsfors.se)*

*Andreas Norum, Dalsland Turist AB (projektägare) tel. 0709-367536*

*[andreas.norum@dalsland.se](mailto:andreas.norum@dalsland.se)*