

ONLINE!

**kurbits**  
affärsutveckling för besöksnäringen

**KURBITS OMSTÄLLNING**  
Affärsutveckling i snabbformat

# Kurbits Omställning

Affärsutveckling i snabbformat

**I krissituationer tenderar många att bli handlingsförlamade och ser inte möjligheter till förändring. Risker är även att företagare springer vilse i jakt på en lösning eller bombarderas med information som de inte vet hur de ska hantera och prioritera.**

De allra flesta behöver hjälp för att lyfta blicken och ställa om till en ny verklighet och se möjligheter istället för hinder. I Kurbits Omställning läggs fokus på direkt affärsnytta genom väl genomarbetade metoder och verktyg, anpassade för besöksnäringen. De små grupperna på 8-10 företag skapar också nätverk för smarta affärer.

Kurbits Omställning är ett smidigt och kostnadseffektivt program för att snabbt ställa om sin affär på kort sikt men också för att nå långsiktig lönsamhet.

## Upplägg:

4 workshops à 3 timmar online samt eget arbete mellan träffarna. Det ingår även 2 timmar individuell coaching. Min 8 max 10 deltagande företag per program. Kurbits Omställning körs inom 2-3 veckors tidsspann. Under programmet ges även utrymme för beställare/region att informera om möjligheter till stödåtgärder för deltagarna. Programmet innehåller genomarbetade verktyg och ett innehåll anpassat för besöksnäringen. Vi pratar om trender, inspiration och delar goda exempel på företag som har ställt om/anpassat sin verksamhet från både Sverige och omvärlden.

Programmet inkluderar en verktyglåda speciellt anpassad för ett företag i omställning och inspiration från andra i branschen, nationellt och internationellt. Programmet stärker upp befintliga nätverk och bygger nya nätverk för deltagarna - i en tid där samarbete är viktigare än någonsin.

## Innehåll:

### Block 1 – Ditt företag i en förändrad omvärld

Omvärld och invärld kopplat till ditt företags förutsättningar. Scenarioanalys som bygger på nuet och framtiden. Vad innebär det för ditt företag, idag och imorgon? Nu-läge och önskat läge. Utmaningar och åtgärdsplanering, plan A, B och C. Se nya vägar framåt.

### Block 2 – Produkt- och konceptutveckling

Vad säljer du idag? Vad ska du sälja imorgon? Och till vem? Målgrupper & marknader.

Kan befintliga kunder köpa nya produkter och kan befintliga produkter köpas av nya kunder. Kartläggning. Samverkan är A & O -tillsammans är vi starkare. Vi arbetar utifrån ett lokalt, nationellt och internationellt fokus, där produkten/koncepten testas med olika triggers. Under träffen produceras även säljblad för distribution direkt till kund.

### Block 3 – Kommuniera smart

Hur kommunicerar du idag? Svemester för den nationella gästen, hemester för den lokala och dröm nu – res senare för den internationella gästen. Smart kommunikation för inspiration till köp. Trygghet är viktigt och att vara relevant är avgörande. Kanaler, innehåll och tidpunkt för ditt budskap arbetas fram för din kundkontakt.

### Block 4 – Handlingsplan för att säkra affären

Du har inte tid att vänta... handlingsplan och samarbeten för fler affärer – action! Vi går igenom nödvändig formalia som avtal, prissättning, av- och omboknings regler, försäkringar och garantier. Det gäller att både säkra affären och få nöjda kunder! Med en handlingsplan blir allt så mycket lättare, här arbetar företagaren fram vad som ska göras, hur och i vilken prioriteringsordning.