

DESTINATION



a part of Swedish Lapland

# Destination Piteå

VERKSAMHETSPLAN

DESTINATION PITEÅ – 2017/10/16

## *Destination Piteå – a part of Swedish Lapland ekonomisk förening*

Destination Piteå arbetar för att främja sina medlemmars intressen genom att gemensamt och aktivt agera för att profilera Piteå som ett attraktivt mål för turism och besöksnäring. Genom detta skapa ett mervärde för medlemmar, partners och vår destination.

### **Vision**

*Destination Piteå of Swedish Lapland ska verka för att Piteå ska vara den ledande innovativa och hållbara destinationen inom Swedish Lapland.*

- Föreningen följer den nationella strategin från Visit Sweden med uttrycken innovativ och hållbar
- Föreningen följer Piteå kommuns profil ”attraktiv och uthållig”
- Uttrycket ”ledande” innebär att vi ska ligga i framkant i utveckling och processande, men också i antal besök och omsättning

### **Mål**

Mål för föreningen Destination Piteå of Swedish Lapland till år 2020

- Den turistiska omsättningen inom destinationen Piteå ska ha fördubblats i förhållande till år 2010.
- För att bli en ekonomisk, hållbar och ledande destination skall antalet medlemmar öka med 10 % per år fram till 2020.
- Destinationen Piteå skall vara en internationellt attraktiv destination inom både privat- och affärssegmentet i förhållande till turistekonomisk marknadsundersöknings resultat år 2010.
- Handelsindex skall öka från 2013 års index 92 för dagligvaror och 83 för sällanköp. Resultat 2016 92 för dagligvaror och 85 för sällanköp.

### **Nuläge**

- Den turistiska omsättningen i Piteå skall öka med 10 % från år 2010 ((522 mkr enl. TEM) Resultat 2016 -548 mkr / 1152 000 gästnätter 2016.
- Under 2016 arbetade Destination Piteå med riktade aktiviteter med målsättning att öka handelsomsättning i förhållande till omsättningen 2011 – 2.545.555.000 kr (svenska handelstidning Justitia 2011 – 3:v39). Resultat 2017 v 3. -3.032.350 kr.

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
Digitalisering  Den förändrade digitaliseringen kommer att påverka näringen mycket under de kommande åren.	Stärka affärskritiska processer inom digitala medier och kanaler.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ökad internationell digital närvaro.</li> <li>- Fler internationella gästnätter inom Piteå kommun.</li> <li>- Genomföra 15 stycken ”coachande” företagsbesök årligen.</li> <li>- Två nya företag ska årligen etablera sig på en digital bokningsbar plattform.</li> <li>- Lansera årligen minst två digitala kampanjer med återförsäljare.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kartläggning av det digitala behovet hos företagen.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom digital distribution och bokning.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom digital kommunikation, kundsystem och sälj.</li> <li>- Framtagning av en digital plattform och bokningsbarwebb.</li> <li>- Lansera digitala kampanjer med återförsäljare.</li> <li>- Utveckla produktmanualer helt digitalt till våra samarbetspartners.</li> </ul>

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
<p>Marknadsutveckling för privatresenärer (segment Leisure)</p> <p>Privatresenärerna är en allt större målgrupp och som bokar sina egna resor och upplevelser via nätet.</p>	<p>Utökad marknadsföring av destinationens produkter och reseanledningar. Bidra till att skapa fler kontakter mellan destinationens företag och olika marknader.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ökad kännedom om Piteå och företagets produkter och paket.</li> <li>- Närvara på två-fyra internationella mässor årligen.</li> <li>- Kontakt och samarbete med 20 stycken utvalda researrangörer/turoperatörer ska inledas.</li> <li>- En databas över samtliga researrangörer/turoperatörer (200+ st) ska etablerats.</li> <li>- Kontinuerlig uppdatering av Piteås produktmanual.</li> <li>- Mottaga och koordinera två-fyra pressbesök årligen från våra prioriterade marknader.</li> <li>- Mottagna och koordinera fyra-sex visningsresor årligen från våra prioriterade marknader. Sprida kunskap, information och text/bild om Piteå.</li> <li>- Presentera Piteå och produktmanual till minst 10 olika researrangörer/turoperatörer årligen.</li> <li>- Minst två nya researrangörer/turoperatörer ska inkludera Piteå kommun i deras portfolio och ha säljbara paket som inkluderar minst en boendeanläggning eller aktivitet från Piteå produktmanual.</li> <li>- Genomföra minst två stycken säljbesök årligen hos en internationell aktör eller destination.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Genom tematiska marknadsgrupper (tillsammans med företagen) genomföra marknadsutvecklingsarbete, skapa aktivitetsplaner och kommunikationsplaner som riktar sig mot målgruppens/resenärens behov.</li> <li>- Mässdeltagande</li> <li>- Workshops</li> <li>- Visningsresor för återförsäljare</li> <li>- Pressvisningsresor</li> <li>- Kampanjer med återförsäljare.</li> <li>- Kännedomsinsatser mot slutkund</li> <li>- Skriva och skapa innehåll/texter anpassat för olika kommunikationskanaler.</li> <li>- Skapa marknadsmaterial och produktmanualer</li> <li>- Genomföra internationella säljbesök/road show</li> <li>- Sprida kunskap, information och text/bild om Piteå och Swedish Lapland för att locka hit besökare till regionen.</li> </ul>

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
<p>Marknadsutveckling mot konferens, kongress och event segmentet (*MICE)</p> <p>Tillsammans med företagen bedriva ett marknadsutvecklingsarbete i marknadsgrupper genom aktivitetsplaner och kommunikationsplaner riktade mot det globala företagets behov av möten, konferenser och incentiveresor kopplat till tematiska och geografiska marknader.</p> <p>MICE: Meetings, incentives, conferencing, exhibitions.</p>	<p>Förmå fler internationella företag att planera och genomföra *MICE-aktiviteter inom Piteå kommun. Samt stödja lokala MICE-företag i deras utveckling.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ökad kännedom om Piteå och företagens produkter och paket.</li> <li>- Närvara på 2-4 internationella mässor årligen.</li> <li>- Kontakt och samarbete med fem stycken utvalda researrangörer/turoperatörer som arbetar med MICE-segmentet.</li> <li>- Skapa minst två tematiska paket tillsammans med SMF.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mässdeltagande</li> <li>- Workshops</li> <li>- Visningsresor för återförsäljare</li> <li>- Pressvisningsresor</li> <li>- Kännedomsinsatser mot slutkund</li> <li>- Skriva och skapa innehåll/texter anpassat för olika kommunikationskanaler.</li> <li>- Skapa marknadsmaterial och produktmanualer</li> <li>- Genomföra internationella säljbesök/road show</li> </ul>

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
<p>Marknadsutveckling</p> <p>Studera marknaden/marknaderna tillsammans med företagen och hur de skall utvecklas och växa, nationellt och internationellt.</p>	<p>Marknadsföra Piteå lokalt, regionalt och nationellt.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Annonsera i minst fem stycken digitala kampanjer årligen.</li> <li>- Producera minst fem stycken pressmeddelande årligen.</li> <li>- Skicka ut minst åtta stycken nyhetsbrev till medlemmar, näringen och beslutsfattare årligen.</li> <li>- Samproduktion i minst en produkt med näringen.</li> <li>- Ökat antal medlemmar inom föreningen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Annonsera i nationella medier i tryck.</li> <li>- Medverka i artiklar i lokala medier.</li> <li>- Producera pressmeddelanden.</li> <li>- Skapa och skicka ut nyhetsbrev.</li> <li>- Producera produktmanualer för reseagenter och turoperatörer.</li> <li>- Kommunikation med befintliga medlemmar och företag inom näringen.</li> <li>- Kommunikation inom de olika kompetensgrupperna (textfastighetsägare, handeln, event)</li> <li>- Marknadsföring och försäljning av presentkortet.</li> </ul>

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
Handelsutveckling  Utvecklingen följer den med företagen gemensamt framtagna ”Handelsstrategin”.	Stärka den lokala handel och öka handelsindex enligt framtagna handelsstrategi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kompetensgrupp handel ska mötas minst sex gånger per år.</li> <li>- Genomföra fem stycken handelsdrivande aktiviteter, tex Tjejkväll, Skyltsöndag.</li> <li>- Få fler företag anslutna till presentkortet.</li> <li>- Ökad presentkortsomsättning.</li> <li>- Ökad kommunikation mellan handelsföretagen samt övriga berörda parter.</li> <li>- Verka för gemensamma öppettider.</li> <li>- Utveckling av ”hemtrevlig shopping”.</li> <li>- Utbildningar/information inom e-handel.</li> <li>- Koordinera handelsutveckling.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kommunikation inom de olika kompetensgrupperna (tex fastighetsägare, handeln, event)</li> <li>- Marknadsföring och försäljning av presentkortet.</li> <li>- Genomföra handelsdrivande aktiviteter.</li> <li>- Utveckling av handelsaktiviteter.</li> <li>- Marknadsföring av handelsevent.</li> <li>- Värds kapsutbildningar samt ökad kunskap kring ”Global Blue” och tax free shopping för internationella gäster.</li> </ul>

## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
<p>Affärsutveckling</p> <p>Utveckling av företagens affärdrivande verksamhet. Vision, mål och strategi.</p>	<p>Kompetenshöjning genom utbildning och coachning.</p> <p>Säsongsförlängning september – maj.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fler växande exportmogna företag inom besöksnäringen med fler attraktiva och hållbara produkter.</li> <li>- Destination Piteå ska agera lokal affärs- och marknadscoach för företagen.</li> <li>- Förstå och matcha företagens behov av affärsutvecklingsinsatser och marknadsplaner samt coacha företag med utgångspunkt i dessa.</li> <li>- Arrangera minst fyra träffar årligen mellan företagen och reseagenter och turoperatör.</li> <li>- Assistera företagen med internationell marknadsbearbetning.</li> <li>- Genomföra utbildningar som främjar ökad exportmognad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom exportmognad inom turism och besöksnäring.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom prissättning och kalkylering för företag inom turism och besöksnäring.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom kundsystem och sälj för företag inom turism och besöksnäring.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom produktutveckling för företag inom turism och besöksnäring.</li> <li>- Utbildningar/kunskapsuppbyggnad inom omvärldsbevakning och studieresor samt certifiering för företag inom turism och besöksnäring.</li> <li>- Lokal coachning till företagen.</li> </ul>



## Verksamhetsbeskrivning (Plan 2018-2020) – Destination Piteå

Insatsområde	Syfte	Målsättning	Aktiviteter
<p>Technical Visits</p> <p>”Att erbjuda besök hos tekniska innovationer. Technical Visits innebär fördjupad upplevelseinriktat studiebesök hos en verksamhet i kunskapshöjande syfte.” Ett technical visit i Piteå är ett kunskapsäventyr där du träffar experterna och besöker anläggningarna som just nu står för världsledande teknikutveckling med koppling till skogsindustrin, husbygge, vindkraft, datacenter eller förnyelsebar energi.”</p>	<p>Säsongsförlängning september – maj.</p>	<p>- Inleda samarbete med lokala aktörer som Smurfit Kappa, Lindbäcks, Sunpine och Fortlax.</p> <p>- Fyra olika paket ska tas fram som är bokningsbara.</p>	<p>- Kartläggning av behov hos företagen.</p> <p>- Skapa bokningsbara Technical Visits paket.</p> <p>- Identifiera minst tre stycken reseagenter och turopörer som är intresserade av att paketera och sälja Technical Visits.</p>
<p><b>Budget:</b> ytterligare 200 000 kr årligen äskas inom ramen för basfinansieringen för Technical Visits / systematisk hantering av studiebesök.</p>			

## Total budget 2018-2020

### Summa årligen

Huvudaktiviteter	(Piteå kommun)	EU-medel	Destination Piteå	Totalt
Digitalisering	750 000 kr	400 000 kr		1 150 000 kr
Marknadsutveckling	500 000 kr	200 000 kr	400 000 kr	1 100 000 kr
Affärsutveckling	250 000 kr	150 000 kr	100 000 kr	500 000 kr
Handelsutveckling	300 000 kr		200 000 kr	500 000 kr
Technical Visits	200 000 kr			200 000 kr
<b>Totalt</b>	<b>2 000 000 kr</b>	<b>750 000 kr</b>	<b>700 000 kr</b>	<b>3 450 000 kr</b>

Årlig uppföljning sker och kommer rapporteras.

### **Vid pennan**

*Per Hallqvist*

Verksamhetsledare

Piteå 2017-10-31