

## Inspirationsoplæg

### Oplevelsesudvikling

Vil du gerne have flere kunder? På kurset her vil vi gennemgå en række værktøjer, du kan bruge til at booste din turistvirksomhed og arbejde målrettet med produkt- og oplevelsesudvikling.

Efterspørgslen ændrer sig løbende, og det er nødvendigt med fornyelse for at fastholde turisterne og tiltrække nye målgrupper. Dialogen med gæsten kan ofte give input til nye produkter og forretningsområder, vi vil derfor drøfte trends og nye målgrupper og nye samarbejdsflader. Hvad efterspørges i morgen, hvem er mine fremtidige kunder og hvor er mine kolleger og konkurrenter på vej hen? Mangler du nye ideer, så lyt til dine kunders ønsker og behov – og overvej, hvilke muligheder, det giver dig.

Nye initiativer i lokalområdet kan også bringe nye muligheder for dig – en ny sti eller rute, et naturområde, der åbnes op, eller en ny attraktion i nærheden. Se på værdikæden og find din niche. Festivaler og events vinder frem og er en væsentlig bidrager til turismen, da de både trækker gæster til og bidrager til at forlænge sæsonen. Samtidigt er de altid potentielle brandingsplatforme.

På kurset lærer du også at se din turistvirksomhed med gæstens øjne og vurdere, justere og optimere virksomhedens servicedesign. Det gælder både mindre justeringer og større ændringer, som kan gøre din turistvirksomhed mere konkurrencedygtig.

#### Kursets formål:

At give dig og din turistvirksomhed inspiration og værktøj til at skabe vækst gennem produkt- og oplevelsesudvikling.

#### Målgruppe:

Virksomhedsejer og medarbejdere i turisterhvervet, der ønsker input til at arbejde med øget indtjening, sæsonforlængelse, forretningsudvidelse eller nye målgrupper gennem oplevelsesudvikling.

#### Kursusindhold:

Indholdet tager udgangspunkt i deltageres hverdag og tilpasses det enkelte hold.

#### Kursusdag I:

- Nye forretningsområder indenfor turisme og oplevelsesøkonomi – lyt til kundernes ønsker og behov og se nye muligheder
- Tænk strategisk, læg en plan og vær på forkant



### Kursusdag II:

- Læs dine målgruppe og se nye trends
- Servicedesign – arbejd målrettet med at optimere gæsteoplevelsen

### Kursusdag III:

- Værdikædesamarbejde – konkurrenter eller kolleger?
- Samarbejdsmodeller – hvordan dele du og opgaver og udbyttet med de øvrige turistaktører i din værdikæde?
- Special interests – vejen til nye målgrupper (ex. fossiler, fugle, MTB, havkajak..)

### Kursusdag IV:

- Events som vejen til mersalg og sæsonforlængelse
- Oplevelsesbaseret eventudvikling

### Eventuelt afsluttende workshop for erfaringsudveksling

### Antal og varighed:

20 deltagere

4-8 kursusdage à 4-6 timer + eventuelt hjemmearbejde

2018.08.20

