

Kompetansehevingsprogrammet

Økt verdiskapning i nye tider

FASE 1

Kompetansehevingsprogrammet fase 1 består av 6 moduler fordelt på 3 samlinger med søkelys på bedriftens situasjon og behov. For å sikre resultater lager bedriften en aktivitet og markedsføringsplan som inkluderer nye salgs og markedsførings rutiner

- **Sliter** bedriften med å nå ut til målgrupper med dine produkter og tjenester?
- Har bedriften **ikke tid** til markedsføringsaktiviteter og er usikker på hvordan bedriften skal markedsføre seg mot ulike kundegrupper?
- Ønsker bedriften å lære å kombinere tradisjonelt salg med utnyttelse av digitale flater?

- **En ny måte å markedsføre seg på**

Det er nye tider og i dette programmet lærer bedriften en ny måte å definere kunden og sette opp en **markedsføringsstrategi** på. Dette gjelder uansett om bedriften har en webside, facebookgruppe eller andre måter å kommunisere med eksisterende og mulige kunder på. En **ny måte å tenke salg og markedsføring** på vil gi deg økt trafikk og salg til kunder uten å bruke mye mer av din tid.

- **Kreative og enkle tiltak for å forbedre salget**

Bedriften lærer å selge ved å **kombinere tradisjonelt salg med digital markedsføring**. I programmet vil bedriften få **konkrete eksempler** til hvordan tenke annerledes for å oppfylle **innbyggere, hyttefolket, båtfolk, campingfolk og turistenes behov** og dermed bli deres **fortrukne leverandør**.

- **Råd fra folk med erfaring og et hjerte for lokalt næringsliv**

I motsetning til andre kompetanseprogram der bedriften blir overlatt til deg selv, er dette et program der Nyli-teamet **støtter bedriften** etter gjennomgang av modulene.

Praktiske detaljer om hva bedriften får i programmet

- 6 moduler med oppgaver for å bevisstgjøre bedriftens egen situasjon.
- 3 fysiske samlinger med følgende moduler:

Samling 1 - Målsetninger og Modul 1 og 2 - Kunde og Digitale kanaler

Samling 2 - Modul 3 og 4 – Resultater og Tradisjonelt Salg

Samling 3 - Modul 5 og 6 – Samarbeid, Aktivitet og markedsføringsplan

- Utarbeide Aktivitet og markedsføringsplan

I etterkant av de 6 modulene har vi en 1 til 1 samtale med bedriften og ser konkret på aktivitetene for bedriften samt lager en aktivitet og markedsføringsplan

- I alle samlinger setter vi fokus på hvordan bærekraft, sirkulærøkonomi og miljø skal håndteres
- Innføring i verktøy som kan være nyttig for din bedrift
- Digital kursportal - Tilgang til alle modulene og veiledninger i 1 år



KOMPETANSEHEVINGSPROGRAMMET – ØKT VERDISKAPNING I NYE TIDER



NYLI AS
Lokal verdiskapning

MODULER FASE 1

MODUL 1:

Hvem er dine kunde- og målgrupper og deres handlemønster

- Du lærer hvorfor det er viktig å definere drømmekundene for dine ulike produkter og tjenester blant innbyggere, hytte- og båtfolk, camping, bobil og turister
- Slik at du retter markedsføringen mot riktige kunder, og vet hvordan du skal snakke "deres språk"

MODUL 2:

Hvordan bruke digitale markedsføringskanaler?

- Du finner ut hvordan og når du skal bruke bilde, tekst og video i markedsføringen og ikke minst hvilke digitale kanaler du bør bruke for å nå dine drømmekunder
- Slik at du fremstår som en attraktiv og tillitsvekkende leverandør for dine mulige kunder

MODUL 3:

Hvordan kombinere digitale kanaler med tradisjonelt salg

- Du lærer hvordan og hvorfor du skal kombinere salg gjennom digitale kanaler og tradisjonelt salg
- Slik at du kan optimalisere inntrykket du skal skape overfor dine mulige kunder

MODUL 4:

Hvorfor er det viktig å måle resultater og hvordan gjør du det?

- Du lærer hvor viktig det er å følge med på dine betalte annonser og analysere resultatene
- Slik at du i større grad kan ta stilling til hva du skal gjøre mer av eller endre

MODUL 5:

Hvordan kan man samarbeide og samhandle

- Du lærer hva det vil si å etablere samarbeid og skape et kreativt nettverk
- Slik at du kan skape økte verdier for deg selv og andre

MODUL 6:

Hvilke produkter og tjenester skal ha hvilke markedsføringsaktiviteter?

- Du lærer å konkretisere markedsføringsaktiviteter basert på dine produkter og tjenester, og sette dette inn i en aktivitet- og markedsføringsplan for hele året
- Slik at du i større grad har oversikt over produkt- og tjenestetilbud basert på sesongvariasjoner, og de salg og markedsaktiviteter som må gjøres

Økt verdiskapning i nye tider

TEMAER FASE 2

Kompetansehevingsprogrammet fase 2 består av 5 samlinger med 7 temaer. Temaene er avgjørende for at bedriften bygger rutiner som utvikles over tid. Bedriftene deler sine erfaringer med andre og bygger videre på sin kompetanse for å utvikle bedriften og sikre økt verdiskapning.

Det legges vekt på å se muligheter for samarbeid som bygger verdier for den enkelte bedrift og i felleskap.

Programmet tar hensyn til at bedriftene som deltar på samlingene er på ulikt nivå og 1 til 1 samtalen vil sikre at den enkelte bedrift ivaretas på deres nivå og at utviklingsplaner utarbeides i takt med den enkelte bedrift.

TEMA 1:

FORRETNINGSUTVIKLING

Hvordan lage deg en enkel forretningsutviklingsplan?

- Hvor viktig det er med riktige aktiviteter til riktig tid
- Hvordan skaffe oversikt som sikrer at bedriften følger en plan med riktige prioriteringer som gir økt verdiskapning over tid

TEMA 2:

KOMMUNIKASJON

Hvorfor de er viktig å planlegge kommunikasjonen og hvordan skal man kommunisere med hvem?

Hvordan kan du lage deg en enkel kommunikasjonsplan?

- For å sikre at de riktige kundene blir kjent med din bedrift og dens produkter og tjenester
- Med en oversikt vil du kunne utvikle kommunikasjonen over tid slik at den gir økt verdiskapning

TEMA 3:

DIGITALE KANALER

Hvordan skal du bruke de ulike verktøyene?

Hvordan lage innlegg / annonser?

- Hva er forskjellen og mulighetene på gratis innlegg i forhold til betalbare tjenester
- Lær å lage dine egne annonser basert på dine kriterier
- Vi bruker eksempler fra facebook, instagram og youtube

TEMA 4:

ADMINISTRATIVE VERKTØY

Det finnes nyttige verktøy og mange er gratis

Vi vil se på dette sammen med deg og hvilken verdi de eventuelt kan skape for deg

- Hvilke verktøy bruker du til hva og hva trenger du nå som du skal skape økte verdier
- Hvilke verktøy kan forenkle hverdagen?
- Sammen vurderer vi en rekke GRATIS verktøy som kan gjøre ulike oppgaver mer effektivt

**TEMA 5:
TIDSKLEMMÅ**
Du føler at du ikke har tid til mer

- Du føler at det å lære seg nye ting ikke hjelper når du ikke har tid til å gjøre det du har lært
- Du lærer hvordan du kan håndtere tidsklemma for å få tid til nye verdiøkende aktiviteter

**TEMA 6:
SALG**
Ulike produkter og tjenester trenger ulike salgsprosesser

- Du lærer hvor viktig det er å kjenne kundens kjøpemønster og legge opp salgsprosessen deretter

**TEMA 7:
SIRKULÆRØKONOMI**
Hva er sirkulærøkonomi og miljøfyrtårn
Hva kan dette bety for min bedrift?

- Vi tar de første steg for å ivareta sirkulærøkonomi, miljø og bærekraftfokus for de som trenger det
- Vi avdekker behov og setter bedrifter i kontakt med andre kompetansehevingsprogram der det trengs