



ONLINE!

kurbits
affärsutveckling för besöksnäringen

KURBITS OMSTÄLLNING
Affärsutveckling i snabbformat

Kurbits Omställning

Affärsutveckling i snabbformat

ONLINE!

I krissituationer kan man behöva hjälp att tillsammans med andra lyfta blicken, ställa om och se nya möjligheter istället för hinder.

I Kurbits Omställning läggs fokus på direkt affärsnytta, välbeprövade metoder och verktyg, anpassade för besöksnäringen, där även kreativa- & kulturella näringar ingår. Grupperna på 6-8 företag skapar också nätverk för smarta affärer.

Kurbits Omställning är ett effektivt program för att snabbt ställa om sin verksamhet och sina erbjudanden men också för att nå långsiktig lönsamhet.

Under programmet inspireras vi även av goda exempel på företag som har ställt om eller anpassat sin verksamhet.

Workshopen leds av en erfaren Kurbits processledare och coach med dokumenterad erfarenhet av både besöksnäring och kreativa- & kulturella näringar. Alla våra processledare har lång erfarenhet av att hålla interaktiva workshops.

Kurbits är ett internationellt affärsutvecklingsprogram. Över 730 företag i Sverige, Norge och Schweiz har genomgått Kurbits för att bli vassare på att göra affärer.

Upplägg:

4 Online-workshops à 3 timmar + eget arbete mellan träffarna. Kurbits Omställning pågår under 2-4 veckor.

Programmet inkluderar en verktygslåda speciellt anpassad för ett företag i omställning.

I programmet ingår 2 timmar individuell coaching på distans.

Vi tar in min. 6 max. 8 företag per program.

Du behöver: En dator/surfplatta/smartphone och bra uppkoppling.

Inga förkunskaper behövs & du får ett verktygshäfte av Kurbits samt digitala verktyg.

Innehåll:

Block 1 – Ditt företag i en förändrad omvärld

Vad innebär det för ditt företag, idag och imorgon? Nuläge 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? Kan befintliga kunder köpa nya produkter och kan befintliga produkter köpas av nya kunder. Under träffen produceras även säljblad för distribution direkt till kund.

Block 3 – Kommunera smart

Hur kommunicerar du idag? Svemester för den nationella gästen, hemester för den lokala och dröm nu – res senare för den internationella gästen. 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. Vi går igenom nödvändig formalia som prissättning, av- och ombokningsregler, försäkringar mm. Det gäller att både säkra affären och få nöjda kunder