



Verksamhetsplan 2024 Visit Värmdö Ideell Förening

Styrelsens uppgift är att skapa förutsättningar för destinationsutveckling och marknadsföra destinationen. Detta görs genom samverkan och långsiktiga partnerskap. Visit Värmdö arbetar aktivt med att stödja sådana insatser genom att fungera som en plattform för samverkan mellan medlemmarna, samverkan med andra större nationella och internationella aktörer såsom Visit Sweden, Stockholm Archipelago och Värmdö kommun.

För att vi skall kunna marknadsföra och paketera Värmdö som destination behöver vi också stötta både när det gäller exportmognad och kompetensförsörjning. Visit Värmdö arbetar med att tillsammans med er medlemmar skapa ett starkt varumärke. Vi jobbar för att inspirera våra medlemmar till engagemang så att vi tillsammans kan stå bakom varumärket och bidra till destinationens utveckling. Detta görs genom samverkan, evenemang, nätverksträffar och politisk påverkan.

Värmdö har förutsättningar att skapa ett hållbart och starkt varumärke inom besöksnäringen och mötesindustrin. Vårt viktigaste uppdrag är att tillsammans med medlemmarna arbeta för att stärka destinationen.

PROJEKT

Vi kommer fortsätta arbeta med våra projekt med ideella krafter från medlemmar samt inhyrd konsult vid behov. Företaget "Lina by the Bay" med Lina Eriksson ansvarar för sociala medier kanaler.

Projekt paketering:

Vi fortsätter med sampaketeringen 2024 med GoToHub för att bygga ännu fler paket tillsammans, för att bredda säsongen och lyfta vår hållbara destinations produkter och tjänster. Under 2024 planeras fortsatt arbete med att samla medlemmar och potentiella medlemmar i det stora och lilla lokala sammanhanget för anslutning. Detta ska ske genom träffar och event med inslag av work shops och dialog kring goda exempel och värdskap. Vi planerar 3 sådan tillfällen

Hållbarhetsprojekt - lokal samverkan, attraktionskraft och hållbar utveckling

Den digitala plattformen på www.visitvarmdo.com möjliggör för våra medlemmar att kunna ta del av grundläggande kunskaper om hållbarhet - hur man i sin takt utvecklar sin verksamhet mot ökad medvetenhet och kunskap inom miljö/klimat, social och ekonomisk hållbarhet - med lokalt fokus för en affärsmässig och attraktiv besöksnäring på Värmdö. Allt under en gemensam hållbarhetspolicy som enkelt går att överföra till egen verksamhet. Vi planerar 3 nätverksträffar på temat.

B2C

- Tidigare år har Visit Värmdö genomfört Allt för sjön i samverkan med Värmdö Kommun, Sweboat. Förutsättningarna har ändrats det finns utmaningar med att få bärighet ekonomiskt i projektet. Styrelsen har resonerat om ett annat upplägg i år.
- Mellan perioden v25-27 kommer ungdomsarbetare anställda av kommunen marknadsföra destinationen i anslutning till det nya kulturhuset. Visit Värmdö kommer utbilda och handleda. Medlemmar är välkomna att stötta och bidra med materiel såsom broschyrer osv. Ungdomarna kommer vara digitalt utrustade med dator och telefon för att lyckas i sitt uppdrag.



B2B

19/4 genomförs ett frukostevent för potentiella konferensköpare på Van der Nootska Palatset.

Avsikten är att genomföra två liknande event/år.

Förening har en eventgrupp bestående av medlemmar.

NÄTVERK

Fortsatt dialog med Stockholm Archipelago

Syfte. Nära samarbete möjliggör bättre utfall på kampanjer, projekt och övriga insatser som görs av Visit Sweden, Stockholm Archipelago, övriga partners.

Fortsatt dialog med Värmdö kommun

Återkommande möten med näringslivsavdelningen och fler föreningar på Värmdö. Syfte. Samsyn. Samarbeten.

Regelbundna möten sker.

Fortsatt dialog med företagarföreningar och andra föreningar

Regelbundna möten sker.

Uppföljning av samverkan med Hamnföreningen

Nätverksträffar

Målsättningen är att ha 6 nätverksträffar med medlemmar.

MARKNADSFÖRING

En kommunikationsplan har upprättats för att öka trafiken på SoMe och Webb med samma tonalitet i alla kanaler.

NYA MEDLEMMAR

Mål: Attrahera nya medlemmar som engagerar sig i befintliga projekt eller nya projekt genom att kommunicera medlemsnyttan samt tjänsten GoToHub. Fler registrerade och anslutna i Lokal Samverkan.

Årsmedlemsavgifterna för medlemmar är

300 kr för föreningar, 500 kr för företag, +2000 kr för avgift av destinationsmarknadsföring.

Avgift för destinationsmarknadsföring , vad ingår?

- Synlighet på www.visitvarmdo.com
- Anslutning till bokningstjänsten GoToHub med tillgång till bildbank, försäljningskanal och samverkansmöjlighet med andra aktörer i Stockholms Skärgård
- Synlighet på www.visitstockholm.se
- Marknadsföring via interna och externa kanaler