



2025-2027

Affärsplan

NEXT SKÖVDE DESTINATIONSUTVECKLING AB



Innehåll

1. Vår kompass	3
2. Vår omvärld	4
3. Vår invärld	10
4. Vår verksamhet	13
5. Våra inriktningsmål	16



1. Vår kompass

Vår mission

*Next Skövde skall hållbart utveckla
Skövdes attraktionskraft och unika besöksanledningar.*

Vår vision

*Next Skövde skall aktivt bidra till
att Skövdes vision 2040 överträffas.**

Vår affärsidé

*Next Skövde skall aktivt bidra till att Skövde
mitt i Skaraborg är utvecklande och attraktivt
att besöka, leva och verka i.*

* Skövdes vision 2040

TILLSAMMANS FÖRVERKLIGAR VI DRÖMMAR OCH FÅR SKÖVDE ATT VÄXA

Innovation

Vi utmanar gamla spelregler, bryter ny mark och använder idéutveckling och innovativ teknik för att driva omställningen till ett hållbart samhälle. Tillsammans skapar vi ett konkurrenskraftigt näringsliv och en samhällsutveckling i framkant. Vi nöjer oss inte – vi vill mer.

Kompetens

Vi använder utbildning som driv för att människor och företag ska växa. Genom att samla näringsliv, akademi, offentliga aktörer, civilsamhälle och medborgare till en unik kraft stimulerar

vi såväl spetskompetens som livslångt lärande. Tillsammans skapar vi en stark utbildningskedja som både säkrar kompetens och får människor att växa. Vi nöjer oss inte – vi vill mer.

Livskvalitet

Vi skapar möjligheter till ett gott liv i alla åldrar. Vi knyter samman stad och land för en enkel och nära vardag. Med gemensam kraft formar vi upplevelser och mötesplatser som berikar våra liv. Tillsammans skapar vi ett tryggt Skövde där vi stärker livskvaliteten för oss själva och varandra. Vi nöjer oss inte – vi vill mer.

2. Vår omvärld

Besöksnäringens betydelse

Turism och besöksnäring skapar många arbetstillfällen. Kommuner och regioner har en viktig roll i utvecklingen av svensk besöksnäring. Besöksnäringen har under 2000-talet varit en av de tjänstenärings i Sverige som skapat flest arbetstillfällen. Drygt 100 000 personer arbetar i näringen. Turism och besöksnäring är platsbunden och ofta småskalig. Det offentliga äger och driver även verksamheter, till exempel kulturinstitutioner, som är en del i näringen. Kommuner och regioner behöver därför ta en annan roll för att bidra till en hållbar utveckling av svensk besöksnäring, jämfört med annan näringslivsutveckling. Besöksnäringens utveckling är beroende av många funktioner i kommun och region. Som huvudman för kollektivtrafik, sophantering, rastplatser och annan infrastruktur står kommuner och regioner för investeringar som ofta är avgörande för en fungerande besöksnäring. Kommuner och regioner är vanligtvis också en del i besöksmålet. De driver och äger anläggningar, muséer, förvaltar natur- och kulturmiljöer, anordnar evenemang med mera, som ofta utgör viktiga reseanledningar för besökarna. Besöksnäringen är också den näring som i allra störst utsträckning möter kommunen som myndighet, i tillstånd- och tillsynsfrågor.

Definitioner inom besöksnäring

Turism omfattar människors aktiviteter när de reser till och vistas på platser utanför sin vanliga omgivning för kortare tid än ett år för fritid, affärer eller andra syften (Källa: UNWTO)

Besöksnäring är alla de företag och aktörer som har någon del av sin försäljning till turister

Destination är ett ekosystem av aktörer som samverkar på en geografiskt avgränsad och sammanhängande yta

Reseanledning är motivet bakom resenärens vilja att resa till en plats

Den svenska målgruppen

Det finns ett stort intresse bland svenskar att utforska och semestra i Sverige och intresset håller i sig efter pandemin. Över 4 miljoner svenskar vill utforska Sverige, det är en stor målgrupp med en stor potential. I den senaste undersökning som Visit Sweden genomförde ser vi att intresset för att semestra i Sverige håller i sig. Nästan 9 av 10 anser att de känner till hur det är att semestra i Sverige och vad landet har att erbjuda. 6 av 10 är intresserade av att resa i Sverige på en kortare eller längre semester.

De främsta associationerna till Sverige som semesterdestination handlar om att det är lätt att resa i landet och att det är ett bra resmål för camping och stugsemester. Men samtidigt uppfattas Sverige fortsatt som ett dyrt land att semestra i. Andra vanliga associationer är att det finns mycket att se och göra runtom i landet och att det är ett tryggt och säkert resmål.





Den svenska målgruppen

Att kunna erbjuda besökare att turista i en vacker och tillgänglig natur är en av Sveriges största styrkor som destination och uppskattas av många. Naturturism är dessutom ett område inom turismen där efterfrågan ökat över tid av många. Naturturism är dessutom ett område inom turismen där efterfrågan ökat över tid.

Sverige är en attraktiv destination för naturturism och Sverige står sig bra i den internationella konkurrensen, även när det gäller att erbjuda hållbar turism. Naturturism – en bransch med stor potential: Uppskattningsvis finns det någonstans mellan 1 500 och 5000 naturturismföretagare i Sverige. Småskaligheten är den främsta utmaningen men i det finns också potentialen för tillväxt. Inom de bredare utvecklingstrenderna, som påverkar naturturism ser vi en rörelse mot ett större hälsofokus, mot samhörighet, hänsyn till miljön och tillgänglighet. Vår natur med dess fyra årstider ses som en källa till välmående och utveckling och dess betydelse har på det sättet stärkts under åren.

Uppfattningen om den svenska naturen ur en besökares synvinkel är att den är vacker, lättillgänglig, varierande och barnvänlig. Den stora variationen är en tillgång som uppskattas starkt och blir därmed ett område där samverkan kan vara en bra idé, t ex inom eller mellan destinationer, för att möta efterfrågan. Besökare på plats vid naturområden i Sverige är generellt sett mycket nöjda med sina upplevelser. Människor som besöker svensk natur uppskattar den precis som den är – i sin helhet – och i detaljerna. Vad som är en perfekt naturupplevelse är olika för olika naturbesökare, alla har olika besöksanledningar och behov.

Naturturismen i Sverige har en stor potential att utvecklas vidare och ses som en viktig kraft för välmående och hälsa hos besökare och boende, en utveckling som går hand i hand med de breda trenderna i världen idag.

Hållbarhet i besöksnäringen

Mot bakgrund av en ökad turism och ett ökat internationellt fokus på hållbar utveckling har även behovet och intresset ökat bland både företag och destinationer att arbeta mer hållbart. Ett aktivt fokus på hållbarhetsarbete kan skapa en konkurrensfördel i konkurrensen med andra destinationer. Tillväxtverket gör följande definition av hållbar turism: ”En hållbar besöksnäring tar ansvar för turismens nuvarande och framtida ekonomiska, sociala och miljömässiga påverkan genom att utgå från besökarens, företagets, miljöns och lokalsamhällets behov.”

Next Skövde/Skövde kommun är anslutna till Hållbarhetsklivet, som är Turistrådet Västsveriges samlade initiativ för en hållbar besöksnäring. Här agerar offentliga och privata aktörer för att ställa om till ett hållbart samhälle. Tillsammans vill man skapa ekonomiskt bärkraftiga företag och turism som inte leder till onödig miljöpåverkan och är uppskattad av både boende och besökare. Framgång nås tillsammans genom ständiga förbättringar med fokus på konkreta initiativ.

Hållbarhetsklivet

Hållbarhetsklivet baseras på fyra grundläggande principer:

- ▶ Så lite onödig miljöpåverkan som möjligt
- ▶ Bra för både gäster och besökare
- ▶ Fler gäster när och där det inte är fullt
- ▶ Fler heltidsjobb och mer robusta verksamheter.

Vi ser användandet av Hållbarhetsklivet som ett av flera viktiga medel för att nå våra affärsplans mål.





Skaraborg en region i omställning

Skaraborg är en allt attraktivare industri- och arbetsmarknadsregion att etablera sig och eller utöka sin verksamhet i, med strategiskt läge mellan Väner och Vättern.

Under sommaren 2022 presenterade Volvo Group sina ambitioner att etablera en storskalig battericellsproduktion i Mariestad. Som en följd av detta, samt flera andra företags- och det offentliga positiva utvecklingsambitioner, förväntas också en mängd följetableringar i hela Skaraborg och andra samhällsinvesteringar öka konkurrenskraften och skapa nya attraktiva jobb i Skaraborg. Parallellt pågår omställning och många andra etableringar i befintligt näringsliv i Skaraborg. Delregionen upplever idag en helt ny situation där samhällets samlade uppgift är att snabbt anpassa och ställa om och flera av Skaraborgs kommuner har gått från förvaltning och förbättring till expansion och omställning. Skaraborgs 15 kommuner har tillsammans påbörjat ett omfattande omställnings-

arbete för att med gemensamma insatser möta välfärdsutmaningen, den industriella omvandlingen och målet om en mer hållbar och klimatsmart utveckling. Arbetet kräver en omställning inom samtliga samhällssektorer.

Målsättningen är att stärka den skaraborgsgemensamma utvecklingsagendan och ska skapa såväl lokala, regionala som nationella nyttor. De långsiktiga effekterna av arbetet förväntas leda till en attraktiv, robust och kompetensförsörjd arbetsmarknadsregion med 300 000 invånare.

Allt detta kommer naturligtvis även påverka oss som arbetar med besöksnäringsfrågor. Redan nu har vi inlett insatser för att de tre utvecklingsplattformarna Visit Skaraborg, Livet i Skaraborg samt Business Region Skaraborg skall närma sig varandra och göra gemensamma insatser för att stärka varandra.



Welcome House Skövde

Skövde Turistcenter har bytt skepnad och är nu en del av Welcome House Skövde. Anledningen till detta är ett nytt samarbete med näringslivsenheten på Skövde kommun och vår gemensamma satsning på inflyttarservice. Vårt gemensamma team på två personer bemannar denna nya mötesplats för besökare, nyinflyttade och Skövdebor där man kan få information om platsen Skövde utifrån sina personliga behov.

Här hjälper vi till med:

- ▶ Att ta emot besökare fysiskt och även via telefon och mejl
- ▶ Att lägga upp och sälja biljetter till evenemang i Skövde
- ▶ Lotsning av inflyttarärenden
- ▶ Planering och genomförande av träffar såsom karriärprogram för internationella inflyttare, välkomstkvällar för nya Skövdebor eller språkluncher för en internationell målgrupp
- ▶ Samordning inflyttarfrågor inom Skövde kommun och i samverkan inom Skaraborg.

Fler hotellrum i Skövde behövs

Next Skövde och Skövde kommun har under våren 2024 tagit fram en logianalys som identifierar det framtida behovet av hotellkapacitet i kommunen fram till 2030. Logianalysen visar att Skövde står inför en betydande ökning av efterfrågan på hotellrum, drivet av både befintliga verksamheter och framförallt kommande utvecklingsprojekt. Behovet av hotellrum i Skövde förväntas öka med i genomsnitt 6,5 procent per år fram till 2030 jämfört med en tidigare ökningstakt på 4,2% (2014-2019). För att möta efterfrågan finns det ett behov av att tillföra cirka 150 hotellrum och 300 bäddar, utöver den redan kända utbyggnaden av Clarion Collection Hotel Majoren på cirka 70 rum. Idag finns det 9 hotell i Skövde kommun med totalt ca 730 rum, så detta innebär en ökning på ca 20%.

Vi ser en enorm potential i Skövdes framtida utveckling som en attraktiv destination för både affärsresenärer och turister. Med en stark affärsresemarknad, ökande befolkning och flera pågående stora projekt behövs fler bäddar för att vi ska kunna ta vara på möjligheterna som detta innebär.

Tillväxten drivs av stora utvecklingsprojekt och företagsetableringar, såsom Försvarmaktens expansion, den nya batterifabriken i Mariestad och etableringen av den nya stadsdelen Skövde Science City med flera stora satsningar i hela Skaraborg. Vi vill bibehålla och utveckla att minst var tredje gästnatt i Skaraborg hamnar i Skövde. Affärsresemarknaden är redan idag stark i Skövde och står för 54% av alla hotellövernattningar i Skövde. Det är det segment som förväntas fortsätta att starkast driva utvecklingen. Baserat på Skövdes befintliga hotellutbud bedöms behovet vara störst i centrala Skövde och för prisvärda trestjärniga hotell.

Rapporten betonar vikten av att arbeta proaktivt med att identifiera lämpliga platser för nya hotell i centrala Skövde samt att undersöka intresset bland fastighetsägare och utvecklare att investera i hotellprojekt.

3. Vår invärld

"Next Skövde ska bidra till att utveckla och marknadsföra Skövde till gagn för såväl Skövdebor som besökare."

Next Skövde – en del av Skövde kommun

Ägande

Bolaget ägs till 100 % av Skövde kommun genom Skövde Stadshus AB. Tre av styrelsens ledamöter företräder näringslivet. Next Skövde ska bidra till att utveckla och marknadsföra Skövde till gagn för såväl Skövdebor som besökare. Utgångspunkten för Next Skövdes arbete är "Vision Skövde 2040" som är vår kompass samt nedanstående ägardirektiv.

Skövde kommuns ägardirektiv till Next Skövde

Bolaget är kommunens viktigaste redskap för att utveckla, koordinera och genom platsvarumärket positionera Skövde som destination. Bolagets uppdrag syftar till att stärka Skövdes attraktivitet till nytta för Skövdes besökare, invånare och näringsliv.

Detta ska bolaget göra genom att:

- ▶ Utveckla Skövde som destination och dess unika reseanledningar
- ▶ Driva och i samverkan med Skövde kommun ansvara för platsvarumärket och dess utveckling
- ▶ Marknadsföra Skövde som destination
- ▶ Stärka förmågan att attrahera evenemang och möten samt verka för ökad samordning
- ▶ Bidra till utveckling av aktiviteter och utveckla evenemang som stärker Skövdes platsvarumärke
- ▶ Stödja Skövde kommuns näringslivsenhet med inflyttarservice
- ▶ Aktivt samverka med systerbolag, kommunens sektorer, näringsliv, föreningar och andra organisationer i Skövde
- ▶ Aktivt samverka med övriga kommuner och destinationer i Skaraborg samt med regionala och nationella myndigheter och organisationer inom ramen för detta ägardirektiv.

Styrelse

Kommunfullmäktige i Skövde kommun utser styrelsen som består av sju ledamöter, av vilka tre är representanter för näringslivet (N). Övriga fyra ledamöter är politiker (P).

Carl Henrik Ohlsson, Ordförande (N)
Ann-Britt Nilsson, Vice ordförande (P)
Marcus Andersson (P)
Theres Sahlström (P)
Jacqueline Tjällman (P)
Annika Fridell (N)
Adam Rapp (N)

Revision

Next Skövdes revisor är Catrin Landell från Ernst & Young. Vald lekmannarevisor från kommunen är Elisabet Eriksson.

Bolagets ekonomi

Next Skövdes verksamhet finansieras till dryga hälften av uppdragsersättning från Skövde kommun. Till detta kommer intäkter från varu- och tjänsteförsäljning samt extern projektfinansiering. Flera aktiviteter finansieras dessutom genom partnerintäkter, vilket är en förutsättning för att vi ska kunna leverera evenemang och aktiviteter i den omfattning som görs. Next Skövde omsätter årligen 22-25 miljoner kronor. Bolaget har ett eget kapital på 4,7 mkr och är helägt kommunalt och icke vinstdrivande.

Kommunal samverkan

Inom ett flertal områden sker fortlöpande samverkan mellan Next Skövde och Skövde kommun.

- ▶ Vi leder Skövde kommuns marknadsgrupp som är styrgrupp för arbetet med Skövdes platsvarumärke och ger stöd till evenemang via arrangörsgruppen
- ▶ Vi leder i samverkan arbetet med att driva och utveckla Skövdes platsvarumärke
- ▶ Vi är aktiva i arbetet med att utveckla Billingen till en året runt destination
- ▶ Vi koordinerar arbetet med Citysamverkan och stadskärnefrågor
- ▶ Vi leder i samverkan arbetet med Welcome House Skövde.





Grunduppdrag Next Skövde inför 2025

Utifrån bolagets ägardirektiv har vi definierat vår bild av vad som ingår i grunduppdrag för att tydligare kunna avgöra vad som eventuellt är tillkommande uppgifter som om de skall prioriteras bör finansieras utanför det uppdrag som kommunen givit bolaget.

För grunduppdraget utgår en årlig ersättning från Skövde kommun. Beslut om indexuppräkning tas av kommunfullmäktige årligen i samband med Strategisk plan med budget.

Bolagsövergripande

(3 tjänster, Budget fasta kostnader 1,9 mkr, operativa medel 490 000 kr)

- ▶ Operativ ledning och styrning
- ▶ Ekonomi, lön, administration
- ▶ Samverkan lokalt med Skövde kommun, högskola, näringsliv, föreningsliv m.m.
- ▶ Strategisk marknadsplanering och PR-arbete
- ▶ Aktivt arbete för att hitta extern finansiering att växla upp bolagets egna resurser med
- ▶ Företräda Skövde i regionala och nationella sammanhang
- ▶ Vara drivande i samverkan med övriga kommuner och destinationer i Skaraborg samt med regionala och nationella myndigheter och organisationer
- ▶ *Visit Skaraborg 2.0*
- ▶ *Processledning Platsvarumärke.*

Destinationsutveckling

(3,5 tjänster, operativa medel 100 000 kr)

- ▶ Utveckling av nya reseanledningar och befintliga besöksmål
- ▶ Samverkan med besöksnäringens aktörer
- ▶ Specifik tjänst för destinationsutveckling på Billingen samt Sweden Game Arena
- ▶ Arbeta för att attrahera och utveckla besöksrelaterade etableringar till Skövde
- ▶ *Citysamverkan*
- ▶ *Spelstaden Skövde Sweden Game Arena*

Marknad + Welcome House

(5,85 tjänster, operativa medel 475 000 kr)

- ▶ Ansvara för övergripande marknadsföring av Skövdes reseanledningar riktat gentemot besökare i form av besöksmål och evenemang
- ▶ Kommunikation i egna kanaler såsom webb, sociala media, digitala skärmar m.m.
- ▶ Aktivt bidra till kommunstyrelsens arbete med att stärka Skövdes varumärke
- ▶ Service till besökare, inflyttare och allmänhet via Welcome House inklusive biljettförsäljning
- ▶ *Marknadsarbete platsvarumärke*
- ▶ *Kampanjmedel Billingen.*

Evenemang / Möten

(2 tjänster, operativa medel 585 000 kr)

- ▶ Ansvara för utveckling av aktiviteter i staden och driva arbetet med att skapa och utveckla event som stärker Skövdes varumärke
- ▶ Att årligen planera och genomföra Matfestivalen i Skövde
- ▶ Ansvara för att attrahera och utveckla evenemang och möten
- ▶ Att aktivt stötta arrangörer/föreningar som vill genomföra evenemang i Skövde.

4. Vår verksamhet

Lokalisering

Verksamheten är lokaliserad i Regionens hus (Stationsgatan 3b) som ligger i anslutning till Skövde Resecentrum. Här är vi positionerade i både ett tillgängligt och strategiskt läge. Nuvarande femåriga hyresavtal är förlängt till och med 2026.

Prioriterade uppgifter

Bolaget kommer att prioriterat arbeta med nedanstående uppgifter utifrån perspektivet drivande, stödjande.

Drivande

- ▶ Driva och utveckla Skövdes platsvarumärke
- ▶ Driva och agera hemvist för Citysamverkan
- ▶ Driva marknadssamarbetet av Billingen Skövde som året runt-destination
- ▶ Driva och utveckla Welcome House Skövde
- ▶ Driva samverkansplattformen Visit Skaraborg 2.0 till 3.0 (tillsammans med Destination Läckö-Kinne-kulle).

Stödjande

- ▶ Stödja utvecklingen av Billingen till en året runt-destination
- ▶ Stödja arbetet kring att befästa Skövde som en stad för spelutveckling och "gamingkultur"
- ▶ Stödja Skövde kommuns beslutade mål kring tillväxt och attraktivitet
- ▶ Stödja Omställning Skaraborg.

Prioriterade samarbetspartners

Vid varje strategidag diskuterar styrelsen gemensamt de för bolaget fem viktigaste samarbetspartners. Styrelsen uppdrar därefter till ordförande och Vd att under året prioriterat träffa och samarbeta med dessa. För 2025 föreslås följande:

- ▶ Västra Götalandsregionen, Turistrådet Västsverige
- ▶ Kommunalförbundet Skaraborg (Omställning Skaraborg)
- ▶ Destination Läckö – Kinnekulle
- ▶ Skövde Kommun (Samhällsbyggnad, Sektor Medborgare och Samhällsservice)
- ▶ Försvarsmakten i Skövde.

SWOT-analys

Styrkor och svagheter i denna analys hämtas från Next Skövdes egen invärld, möjligheter och hot hämtas från den yttre omvärlden:

STYRKOR

- ▶ Erfarna engagerade medarbetare
- ▶ Effektiv organisation
- ▶ Effektiva marknadsföringskanaler
- ▶ Bra på att samverka med andra
- ▶ Förmåga att attrahera extern finansiering
- ▶ Welcome House stärker vår tillgänglighet
- ▶ Motor för Visit Skaraborg / Skaraborg.nu
- ▶ Strategiskt placerade i Skövde och Skaraborg

MÖJLIGHETER

- ▶ Platsens betydelse för att attrahera talanger och investeringar
- ▶ Proaktivt framtida samarbete med kommunen gällande platsutveckling och attraktivitet
- ▶ Skövde som trygg och säker destination
- ▶ Skövde som hållbar destination och resecentrum i Skaraborg
- ▶ Ökad digitalisering i samarbete med Högskolan i Skövde / Science Park Skövde
- ▶ Fler bäddar och nya hotelletableringar
- ▶ Ta del av externa medel för att utveckla besöksnäringen
- ▶ Ta tillvara koncernnyttan i Skövde stadshus AB
- ▶ Visualisera spelstaden Skövde
- ▶ Valutakursen gör att utländska besökare upplever Sverige som prisvärt

SVAGHETER

- ▶ Balans mellan uppdrag och ekonomisk ersättning
- ▶ Sårbarhet gällande nyckelfunktioner
- ▶ Risk att medarbetare inte hinner återhämta sig på grund av hög arbetsbelastning

HOT

- ▶ Skövde kommun växer ej i nivå med beslutade visionsmål
- ▶ Utveckling av infrastruktur går för långsamt
- ▶ Den allmänna otryggheten påverkar besökarens beteende
- ▶ Kompetensförsörjning inom besöksnäringen

RISKANALYS

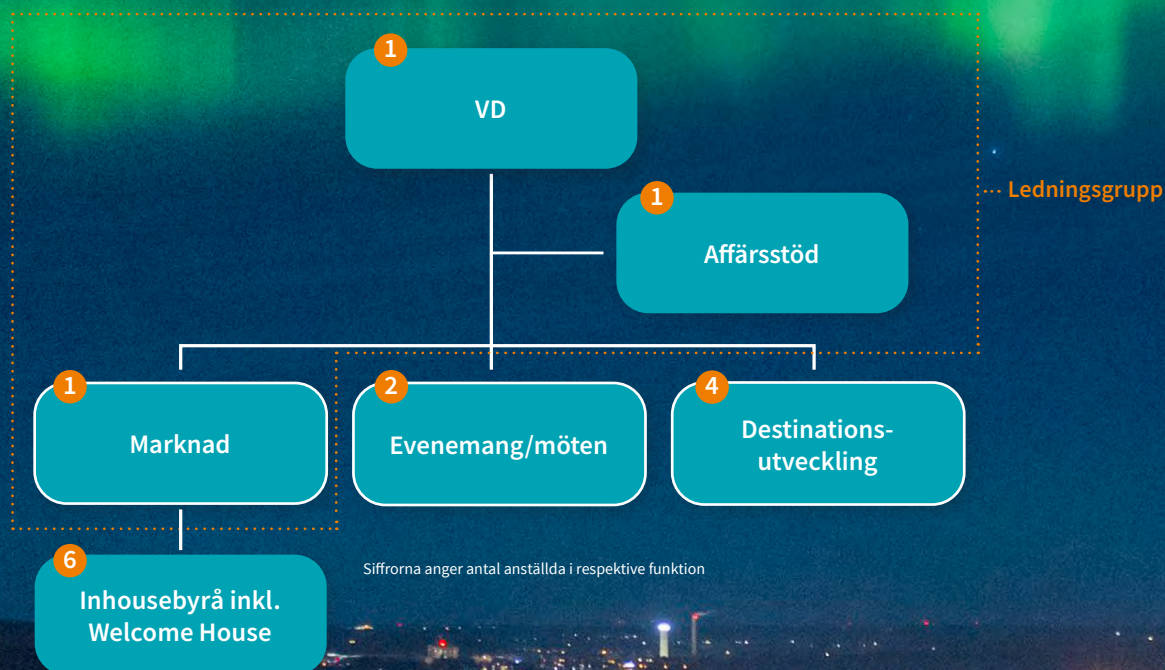
Mot bakgrund ovanstående SWOT-analys så har vi identifierat följande viktiga riskfaktorer att hantera framåt:

- ▶ Grundfinansiering: En årlig uppräknings på 2% urholkar operativa resurser
- ▶ Arbetsmiljö: Risk att medarbetare inte hinner återhämta sig på grund av hög arbetsbelastning
- ▶ Digital sårbarhet: Att våra digitala kanaler riskerar att kapas
- ▶ Pandemikonsekvenser: Nya pandemivågor begränsar på nytt verksamheten

Bolagets nuläge

Bolagets verksamhet bedrivs inom tre verksamhetsområden. De framgår av bilden nedan.

- ▶ Marknad
- ▶ Evenemang och möten
- ▶ Destinationsutveckling



Årliga verksamhetsplaner

Bolaget tar årligen fram verksamhetsplaner som beskriver verksamhetsmål och aktiviteter för verksamhetsåret. Dessa planer följer den inriktning som läggs fast av styrelsen i den treåriga affärsplanen. Vd är ansvarig för den årliga verksamhetsplanen. Avstämning sker kvartalsvis med styrelsen.

Här hittar ni oss!

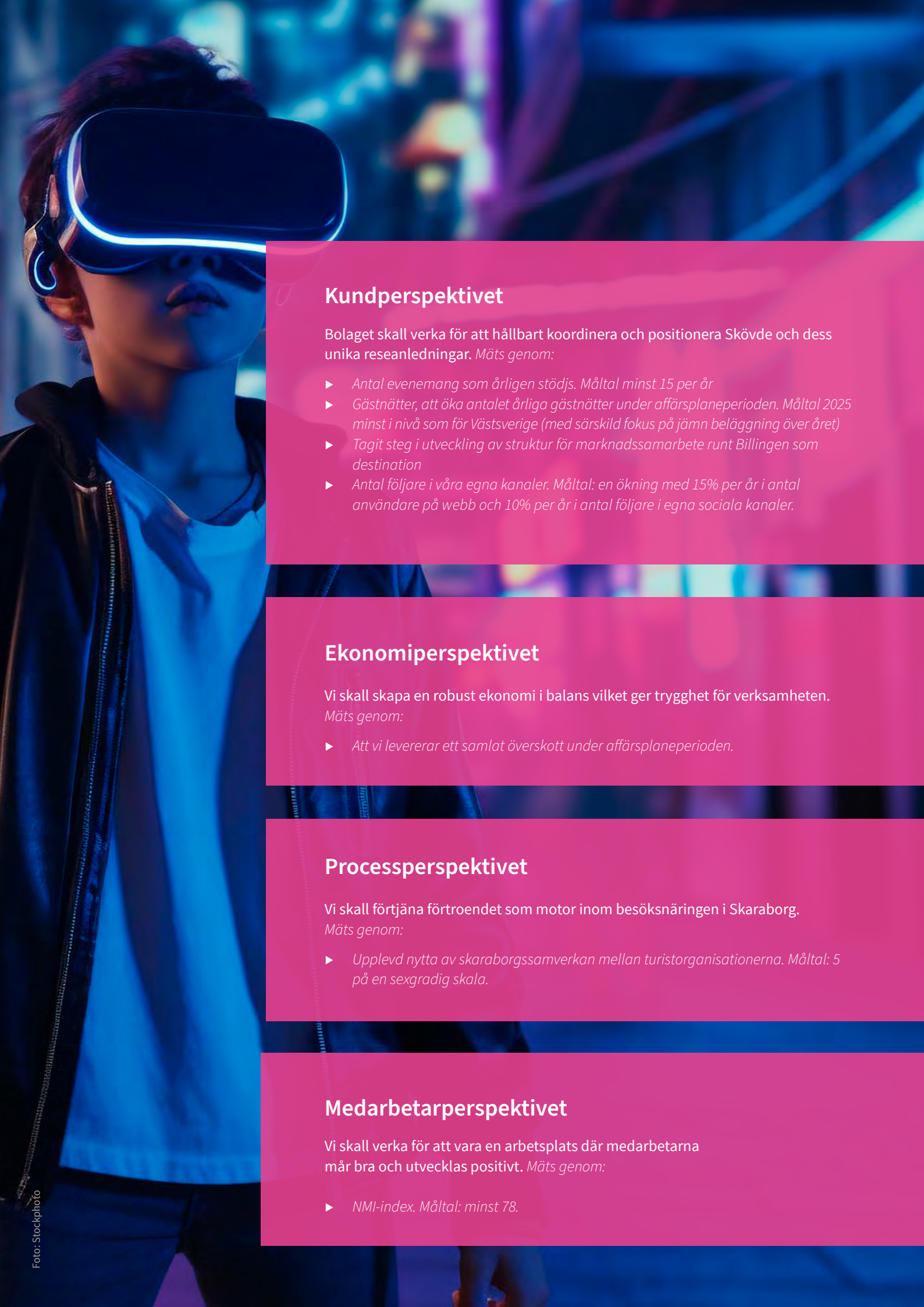
5. Våra inriktningsmål

Övergripande inriktningsmål

Vi skall hållbart driva på och bidra till Skövdes och Skaraborgs utveckling för att stärka platsens attraktivitet för besökare, talanger och investerare. *Mäts genom:*

En sammanvägd bedömning av de strategiska processer som bolaget leder och deltar i såsom till exempel

- ▶ *Platsvarumärket Skövde*
- ▶ *Citysamverkan*
- ▶ *Affärsutveckling Billingen*
- ▶ *Visit Skaraborg inklusive platsberättelse.*

A person wearing a VR headset in a futuristic setting.

Kundperspektivet

Bolaget skall verka för att hållbart koordinera och positionera Skövde och dess unika reseanledningar. *Mäts genom:*

- ▶ Antal evenemang som årligen stöds. Måltal minst 15 per år
- ▶ Gästnätter, att öka antalet årliga gästnätter under affärsplaneperioden. Måltal 2025 minst i nivå som för Västsverige (med särskild fokus på jämn beläggning över året)
- ▶ Tagit steg i utveckling av struktur för marknadssamarbete runt Billingen som destination
- ▶ Antal följare i våra egna kanaler. Måltal: en ökning med 15% per år i antal användare på webb och 10% per år i antal följare i egna sociala kanaler.

Ekonomiperspektivet

Vi skall skapa en robust ekonomi i balans vilket ger trygghet för verksamheten. *Mäts genom:*

- ▶ Att vi levererar ett samlat överskott under affärsplaneperioden.

Processperspektivet

Vi skall förtjäna förtroendet som motor inom besöksnäringen i Skaraborg. *Mäts genom:*

- ▶ Upplevd nytta av skaraborgssamverkan mellan turistorganisationerna. Måltal: 5 på en sexgradig skala.

Medarbetarperspektivet

Vi skall verka för att vara en arbetsplats där medarbetarna mår bra och utvecklas positivt. *Mäts genom:*

- ▶ NMI-index. Måltal: minst 78.



NEXT SKÖVDE

En del av Skövde kommun

UPPLEVSKOVDE.SE - 0500 - 44 66 88 - INFO@NEXTSKOVDE.SE