

# Sverige - Norden - Världen

Företagskategorisering för ökad exportmognad



Foto: Lasse Forsberg



## Sverige – Norden – Världen

Turistrådet Västsverige arbetar, sedan 1999, med utveckling och marknadsföring av besöksnäringen i Västsverige.

Turistrådet tillhandahåller idag ett brett spektrum av stöd och hjälp till företagare inom besöksnäringen både när det gäller utveckling av verksamheten och när det gäller marknadsföring.

För att tydliggöra vilka insatser Turistrådet erbjuder och vad som krävs av ett företag för att ta del av dessa insatser har ett system kallat Sverige-Norden-Världen tagits fram. Målet är att systemet ska resultera i att fler företag i Västsverige blir exportmogna.

Genom systemet säkerställer vi att ditt företag har möjlighet att ingå i kampanjer, marknadsföringsaktiviteter och andra sammanhang baserat på den exportmognadsgrad som ditt företag har.

Sverige-Norden-Världen är inget märkningssystem. Det kommuniceras alltså inte ut till kund vilken nivå ett företag har. Systemet används endast i kommunikationen mellan Turistrådet och det aktuella företaget.

Det är lika lätt för ett litet som för ett stort företag att nå upp till de olika nivåerna. Kategoriseringen är i grunden kostnadsfri, dock krävs insatser i form av tid samt en vilja att utvecklas.



## Förutsättningar

Nedan följer en beskrivning av de förutsättningar som företaget måste uppfylla för att nå upp till en viss nivå.

Steg 1 – Sverige	Steg 2 – Norden	Steg 3 – Världen
1.1 Lagstadgade företags- och branschkrav	1.1 Lagstadgade företags- och branschkrav	1.1 Lagstadgade företags- och branschkrav
1.2 a Begränsad presentationssida i Basetool	1.2 b Komplet presentationssida i Basetool	1.2 b Komplet presentationssida i Basetool
	1.3 Översatt material	1.3 Översatt material
	1.4 Onlinebokningsbar	1.4 Onlinebokningsbar
	1.5 Kvalitet och hållbarhet	1.5 Kvalitet och hållbarhet
		1.6 Egen hemsida
		1.7 Öppethållande
		1.8 Professionellt arbete med säljledet
		1.9 Professionellt mottagande av journalister och bloggare
		1.10 Följa destinationens varumärke/värdegrund
		1.11 Erbjuder ett lokalt värdskap för destinationen
		1.12 Medverka vid utvärdering och uppföljning
		1.13 Genomgått Världskaps- utbildning



### 1.1 Lagstadgade företags- och branschkrav

- Beroende på vilken juridisk form företaget har skall man följa de krav som finns uppställda.
- Beroende på vilken bransch och ev. organisation man tillhör skall man följa dess uppsatta regler och krav. Ex. från Visita, SVIF, STF eller SCR.
- Boendeanläggningar med mer än 5 rum skall rapportera till SCB.
- Verksamheter som erbjuder och säljer paket skall ha ställt resegaranti.
- Vedertagna säkerhetsföreskrifter skall följas vid genomförande av aktiviteter. Aktivitetsföretag skall ha genomgått auktoriserad säkerhets- och kvalitetsutbildning.

### 1.2 a Begränsad presentationssida i Basetool

- Samtliga punkter på presentationssidan skall vara korrekt ifyllda enl. anvisning i Basetoolmanualen.

### 1.2 b Kompletta presentationssida i Basetool

- Samtliga punkter på presentationssidan skall vara korrekt ifyllda enl. anvisning i Basetoolmanual.
- Priser, texter, bilder och datum skall vara aktuella. Bilder skall vara i rätt bildstorlek, se Basetoolmanual
- Länk från företagets egen hemsida till [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com).
- Bokningssystem som t. ex. Citybreak skall ge korrekt och aktuell information.

### 1.3 Översatt material

- Den kompletta presentationssidan i Basetool skall vara professionellt översatt till engelska.
- Översättningar gjorda i Google translate accepteras inte.

### 1.4 Onlinebokningsbar

- Aktuella produkter och/eller paket som skall medverka i t.ex. kampanjer skall vara bokningsbara online via t.ex. Citybreak eller motsvarande.
- Förse onlinebokningssystemet med god tillgänglighet (bäddar eller ex. platser på båten) under aktuell period.
- Informationen skall vara professionellt översatta till engelska.
- Företagets produkter/paket skall exponeras på företagets egen hemsida
- Företag har möjlighet att bli bokningsbar via samarbetspartner. Exempelvis kan en båtoperatör medverka i ett paket tillsammans med ett hotell, hotellet ansvarar för att paketet är onlinebokningsbart.
- Aktiviteter ska vara möjliga att boka för enskilda individer och inte enbart för grupper.

### 1.5 Kvalitet och hållbarhet

- Företaget skall arbeta med kvalitets- och hållbarhetsaspekter. Det finns ett antal system som man kan ta till sin hjälp t. ex. Swedish Welcome, Naturens bästa, KRAV, Svanen.

### 1.6 Egen hemsida

- Den egna hemsida skall vara professionellt översatt till engelska.

### 1.7 Öppethållande

- Utifrån verksamhetens möjligheter och förutsättningar skall man verka för att skapa säsongsförlängning och nya säsonger.
- Om företaget erbjuder aktiviteter skall datum och tid kommuniceras tydligt.



### 1.8 Professionellt arbeta med sälj- och researrangörsledet

- Företag som väljer att arbeta med sälj- och researrangörsledet skall ha förståelse för hur sälj- och researrangörsledet fungerar.
- Förfrågningar från Turistrådet och arrangörer skall besvaras inom 24 timmar.
- Företaget skall ha färdigt material att erbjuda - bilder av hög kvalitet, aktuella priser samt texter professionellt översatta till aktuellt språk.
- Produkterna som visas i samband med visningsresor skall finnas tillgängliga för onlinebokning och professionellt översatta till aktuellt språk.
- Företaget skall stå för 50% av kostnader för mat och boende samt 25% för aktiviteter på den egna anläggningen vid en visningsresa.
- Företaget skall ha en kontaktperson gentemot Turistrådet. Om denna person inte kan närvara vid t.ex. en visning skall en ersättare utses.
- Företaget skall löpande förse Turistrådet med information och nyheter som vi bör känna till.

### 1.9 Professionellt mottagande av journalister och bloggare

- Företaget skall ta emot journalister och bloggare på ett professionellt sätt och ha förståelse för hur arbetet med press och media fungerar.
- Förfrågningar från journalister och bloggare skall besvaras inom 24 timmar.
- Företaget skall ha färdigt material att erbjuda - bilder av hög kvalitet, aktuella priser samt texter professionellt översatta till aktuellt språk.
- Produkterna som visas i samband med pressresor skall finnas tillgängliga för onlinebokning och professionellt översatta till aktuellt språk.
- Företaget skall stå för 50% av kostnader för mat och boende samt 25% för aktiviteter på den egna anläggningen vid en pressresa.
- Företaget skall ha en kontaktperson gentemot Turistrådet. Om denna person inte kan närvara vid t.ex. en pressresa skall en ersättare utses.
- Företaget skall löpande förse Turistrådet med information och nyheter som vi bör känna till.

### 1.10 Följa destinationens varumärke/värdegrund

- Varumärkesplattformen för Västsverige beskriver områdets profilbärare och fokusområden.
- Företaget skall följa varumärkesplattformen och använda det rekommenderade materialet som finns i en så kallad digital verktygslåda på [www.varumarket.vastsverige.com](http://www.varumarket.vastsverige.com)
- För Bohuslän finns en särskild varumärkesplattform som är framtagen specifikt för det området men som harmoniserar med varumärket Västsverige. Material finns att hämta på [www.varumarket.bohuslan.com](http://www.varumarket.bohuslan.com)
- För att kunna använda materialet i de digitala verktygslådorna är det obligatoriskt att ha deltagit vid en genomgång av aktuell varumärkesplattform.  
För mer information kontakta [ann-charlotte.carlsson@vastsverige.com](mailto:ann-charlotte.carlsson@vastsverige.com).

### 1.11 Erbjud ett lokalt värdskap för destinationen

- Företaget skall erbjuda tips om sitt närområde.
- Personalen skall ha god kunskap om området.
- Samverka skall ske med andra lokala aktörer inom besöksnäringen.
- Företaget skall rekommendera andra turistiska aktörer på sin presentationssida i Basetool.

### 1.12 Medverka vid utvärdering och uppföljning

- Vid behov förse Turistrådet med data ur bokningssystem eller motsvarande information om bokningsläge och utveckling.
- Ställa upp vid intervjuer i samband med Turistrådets kvalitativa undersökningar.

### 1.13 Genomgått Världskapsutbildning - Värdskap Västsveriges

- Företagets personal som möter gästen ska ha genomfört utbildning Värdskap Västsverige med godkänt kunskapsprov.



## Förmåner

Nedan följer en beskrivning av vilka förmåner som erbjuds företag på de olika nivåerna.

Steg 1 – Sverige	Steg 2 – Norden	Steg 3 – Världen
2.1 Webbexponering - Sverige	2.1 Webbexponering - Sverige	2.1 Webbexponering - Sverige
	2.2 Onlinebokningssystem	2.2 Onlinebokningssystem
	2.3 Webbexponering - Norden	2.3 Webbexponering - Norden
	2.4 Utbildningar	2.4 Utbildningar
	2.5 Nätverk & workshops	2.5 Nätverk & workshops
	2.6 Kampanjmedverkan, Norden	2.6 Kampanjmedverkan, Norden
		2.7 Webbexponering - Världen
		2.8 Kampanjmedverkan, Internationellt
		2.9 Exponering vid visningsresor
		2.10 PR/Media
		2.11 Mötesindustrin
		2.12 Individuell, produkt- och affärsutveckling
		2.13 Tillgänglighetsinventerad (TD)
		2.14 Utvärdering och uppföljning



### 2.1 Webbexponering - Sverige

- Möjlighet att få presentationssida med begränsad vy exponerad på [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com).

### 2.2 Onlinebokningssystem

- Möjlighet att bli bokningsbar på [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com) genom Turistrådets arrangörspartner Nordic Travel.

### 2.3 Webbexponering - Norden

- Möjlighet att synas på Turistrådets nordiska sajter.

### 2.4 Utbildningar

- Möjlighet att medverka vid seminarier.

### 2.5 Träffar och workshops

- Möjlighet att medverka vid träffar och workshops för att t. ex. få den senaste informationen om olika marknader och verktyg.

### 2.6 Kampanjmedverkan

- Möjlighet att medverka i marknadsföringskampanjer mot den svenska, norska och danska marknaden.

### 2.7 Webbexponering - Världen

- Extra exponering på [vastsverige.com](http://vastsverige.com) (alla språkversioner).
- Möjlighet att synas på Turistrådets internationella sajter.
- Möjlighet att få exponering via Turistrådets sociala kanaler t. ex. Facebook, Twitter och Instagram.
- Möjlighet att få exponering via Turistrådets partners webbsidor så som t. ex. Visit Sweden

### 2.8 Kampanjmedverkan Internationellt

- Möjlighet att medverka i marknadsföringskampanjer mot den internationella marknaden.

### 2.9 Exponering vid visningsresor

- Möjlighet att visa upp sin verksamhet och sina produkter vid Turistrådets visningsresor för researrangörer.

### 2.10 PR/Media

- Möjlighet att visa upp sin verksamhet och sina produkter för journalister.
- Möjlighet att medverka som ambassadör för regionen och/eller Sverige vid olika marknadsförings- och PR-arrangemang.
- Möjlighet att lyftas fram med sina produkter och paket vid t. ex. pressmeddelande.

### 2.11 Mötesindustrin

- Möjlighet att ingå i Turistrådets arbete med att koppla samman turistiska produkter med möten/kongresser som sker i Västsverige.

### 2.12 Individuell produkt- och affärsutveckling

- Möjlighet att få tillgång till Turistrådets produkt- och affärsutveckling för ökad exportmognad.



### **2.13 Tillgänglighetsinventerad**

- Möjlighet att få hjälp med inventering i TD:n (Tillgänglighetsdatabasen).

### **2.14 Utvärdering och uppföljning**

- Ta del av analyser för sitt verksamhetsområde.
- Möjlighet att påverka vad som utvärderas och följs upp av Turistrådet.
- Möjlighet till benchmarking.





## Lexikon

**Basetool:** Basetool är databasen bakom [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com) och är det verktyg som används för att administrera företagens presentationssidor ([www.basetool.se](http://www.basetool.se)). Alla turismföretag får, kostnadsfritt, möjlighet att exponera en presentationssida med begränsad vy. Det finns möjlighet att, till en kostnad om 1000:- per år och företag, få komplett vy på sin presentationssida. Kontakta Turistsupport för mer information samt avtal.

**Citybreak:** Citybreak är ett webbaserat bokningssystem. Ett avtal krävs för att medverka. Genom avtalet kan företagen vara bokningsbara online genom att koppla sitt presentationssida (se Presentationssida) i Basetool till den onlinefunktion som finns på portalen [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com). Med hjälp av Citybreak kan företagen bl.a. administrera sina bokningar, sin tillgänglighet och sina priser samt ha tillgång till sin kunddatabas, rapportera direkt till SCB och ha tillgång till en bokningsfunktion på den egna hemsidan m.m. Bokning sker genom att kunden bokar en produkt/ett paket på [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com) alternativt på företagets hemsida. För information om bokning online kontakta Nordic Travel, som är arrangör för bokningsdelen på [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com). [support@nordictravel.se](mailto:support@nordictravel.se) - 031-388 58 81.

**Presentationssida:** En sida där ett företag, en produkt, ett paket och/eller ett evenemang presenteras på [www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com). Administreras genom Basetool. Se även Basetool.

**Swedish Welcome:** Swedish Welcome arbetar för bättre upplevelser och hållbar utveckling. Med professionella rådgivare och en oberoende nationell certifiering skapas möjlighet till tryggare val av boenden och upplevelser. Läs mer på [www.swedishwelcome.se](http://www.swedishwelcome.se)

**Leverantör:** En leverantör är en aktör som utför en prestation (till exempel en utförd tjänst eller vara) mot en motprestation (i regel mot överenskommet pris). Exempelvis boendeföretag A som säljer ett rum till kund.

**TD (Tillgänglighetsdatabasen)** är ett system för att beskriva den fysiska tillgängligheten till exempelvis turistföretag och kommunala verksamheter. Varje verksamhet beskrivs så väl att besökare med funktionsnedsättningar själva kan fatta beslut om de kan besöka platsen eller inte. Informationen är uppdelad utifrån fem svårigheter: svårt att röra sig, svårt att höra, svårt att se, svårt att bearbeta och tolka information samt svårt att tåla vissa ämnen. Anläggningar har möjlighet att själva inventera sina lokaler och registrera inventeringen i Tillgänglighetsdatabasen efter att ha genomgått en utbildning. Vissa kommuner hjälper också till med inventering av besöksmål i den egna kommunen. Turistrådet fokuserar på de verksamheter som är på världennivån och hjälper dessa med inventeringen.

**[www.vastsverige.com](http://www.vastsverige.com):** Den officiella hemsidan för Västsverige med alla dess undersidor, kommuner och temasidor. Här har turisterna möjlighet att söka information utifrån sitt intresseområde samt boka boende/paket/aktiviteter online.

**För mer information om Turistrådets verksamhet - [www.turistradet.com](http://www.turistradet.com)**



## Kontakt för Sverige-Norden-Världen

**Anders Nykvist**  
Chef produktutveckling  
+46 (0)31-81 83 46  
[anders.nykvist@vastsverige.com](mailto:anders.nykvist@vastsverige.com)