

ANSÖKAN OM PROJEKTMEDEL

PROJEKTNAMN

Positionering Åsnen

PROJEKTETÄGARE (namn, organisationsnummer eller personnummer, adress, telefon, e-post)

Destination Åsnen ideell förening, 802491-4262. Kråketorp Södregård, 355 96 Kalvsvik. Ordf. Ingrid Olsson 070-5694012

PROJEKTANSVARIG (namn, adress, telefon, e-post)

Projektledare ska anställas.

PROJEKTDELTAGARE (namn eller organisation)

Medlemmar i Destination Åsnen Ideell förening, övriga intressenter i Åsnenområdet, Åsnenkommunerna Alvesta, Tingsryd och Växjö, Destination Småland.

PROJEKTBESKRIVNING (beskriv vad ni vill göra och varför)

Projektet ska arbeta för att tydligt medvetandegöra Destination Åsnens varumärke ur ett brett perspektiv och skapa en stark förankring i Åsnenområdet bland såväl företag som föreningar, organisationer och bofasta i området. Kännedomen mellan aktörer ska öka till gagn för utveckling av lönsamt företagande och skapa den positiva Åsnenandan som leder till en attraktiv och tydlig destination. Genom arbetet ska grunden till en framtida position som Sveriges ledande Nationalparksdestination läggas. Med god kännedom mellan olika intressenter skapas förutsättningar för goda sociala nätverk i området. För företagen är det en förutsättning för t.ex. ökad cross sale *) mellan entreprenörer, somagnar tillväxten och utvecklingen i destinationen. För bofasta skapas en högre livskvalitet och tillhörighet.

Parallellt med det interna förankringsarbetet ska projektet arbeta för att positionera Åsnen på de, i det tidigare projektet, utpekade prioriterade marknaderna och målgrupperna. Detta ska ske genom samverkan med externa partners och säljkanaler, utveckling av marknadsföringsmaterial och destinationswebb. Det externa positioneringsarbetet kommer även att bli en betydande byggsten i arbetet med att utveckla den positiva Åsnenandan. Det är viktigt att konkret tydliggöra den kraft, synlighet och attraktion en tydlig destination kan ge till aktörerna i Åsnenområdet.

Såväl det interna förankringsarbetet som extern positionering ska leda till fler medlemmar i den ideella föreningen Destination Åsnen. Genom en stark förening skapar vi även förutsättning för framtidens långsiktiga och ekonomiskt hållbara förvaltningsorganisation.

Detta samverkansprojekt ska leda till att vi med höjd kompetens och ökad kunskap kan ansöka om och starta upp nästa stora utvecklingssteg på ett tydligt, välgrundat och förankrat sätt. Föreningen har för avsikt att söka EU-medel i kommande programperiod för det efterföljande projektet "Sveriges första nationalparksdestination". Styrelsen har pekat ut riktningen för nästa utvecklingsprojekt, baserat på den gemensamt valda positionen. En målsättning som ställer höga krav på alla i området. Kan vi på ett målmedvetet sätt redan nu börja kunskapsinsamling och förankring för den tydligt utpekade vägen har vi grundat för en framgångsrik destinationsutveckling. En utveckling som ska göra Åsnen till det självklara valet för människor som söker hållbara, berikande och unika Natur- och Kulturupplevelser samt nästa exportmogna destination i södra Småland.

Målsättningen att Åsnen ska bli Sveriges första nationalparksdestination kommer att bli unik. Inte bara i Småland utan för hela Sverige. Här har Åsnen en unik position och potential att skapa märkbar internationell attraktionskraft. Genom det nu avslutade samverkansprojektet med såväl Leader Linné som Leader Sydost har Destination Åsnen skapat en gedigen bas för en framgångsrik



Leader Linné



ANSÖKAN OM PROJEKTMEDEL

destination. Genom detta projekt vill föreningen värna att det gedigna arbete som gjorts förvaltas väl och skapar en stabil språngbräda till nästa stora utvecklingssteg "Sveriges första Nationalparksdestination".

**) Cross Selling är en strategi för att sälja andra produkter till en kund som redan har köpt, eller har intentionen att köpa, en produkt från säljaren. Det uppstår en affär i en annan affär.*