

## Sammanfattning av träff 6 i Glasrikets husbilsprojekt

Avser Träff 6

Torsdagen 31/3 klockan 13:00 – 16,45

### Sammanfattning av träffens upplägg:

- FREEDOMtravel berättade om sin resa i Glasriket som genomfördes i mitten av november 2021. Länk till inspelad föreläsning hittar du här nedan...
- Henrik Karlsson på Destination Glasriket AB presenterade hur man både som privatperson eller företagare kan använda Glasrikets Reseplanerare då man vill tipsa om en upptäcktsfärd i Glasriket.
- Social Stories tipsar om vad som är bra att tänka på vid marknadsföring och kommunikation på sociala medier..

### Länkar till föreläsning av FREEDOMtravel

Del 1: <https://youtu.be/bgBE3dFnkj0>

Del 2: <https://youtu.be/3Wen8QpOuo4>

*Mias kommentar kring inspelningen: Det laggade en del för FREEDOMtravel då jag gissar att deras uppkoppling från husbåten inte var optimal. Men hoppas det känns ok att titta på det ändå.*

*Och så ett erkännande... Vid denna träff så tänkte jag att jag skulle klara av att hålla reda på tidschemat, chatten, frågor mm OCH lyckas spela in. Det gick åt pipsvängen så det var enbart FREEDOMtravel som jag lyckades med :-O*



### Att resa i Glasriket - FREEDOMtravel

Nu tycker ju FREEDOMtravel att det är alldeles fantastiskt att resa runt i Glasriket, annars hade de ju inte delat ut sitt pris till just Glasriket och Kosta (dessa destinationer hänger liksom ihop och går inte att sära på hälsar Helena och Peter på FREEDOMtravel. Så därför blev det två priser...

Så tillhör du en av dem som inte kunde vara med på träffen så titta gärna på ovan inspelning. Man får så klart titta på den även om man redan sett den....;-)

Vi har såååå mycket att vara stolta över och vi har mycket goda förutsättningar att växa som en året-runt-destination. Så medan du tittar... sträck lite på dig och ge dig själv en och annan klapp på axeln.

**Glöm inte det!!!**



Men de har så klart några tips till oss för att bli ännu bättre och några av dem är listade här nedan:

- Som besökare till ett glasbruk så är det inte helt solklart att man är välkommen in i själva produktionen. Så kan det förtydligas med en skylt på SE, TY, ENG så skulle

det vara värdefullt. Ett budskap liknande "VÄLKOMMEN in och titta på medan vi jobbar"

- Tydligare öppettider på besöksmålen hemsidor. Både vilka öppettider som är aktuella men även vilka öppettider som gäller lite längre fram. Deras upplevelse var att detta var otydligt hos flera aktörer i Glasriket. Besökaren till hemsidan vill både veta öppettiderna för Här och Nu men även längre fram för att kunna planera sin tur i Glasriket.
- Tydlig information på hemsidor vad som är bokningsbara upplevelser, och hur man gör för att boka dessa.
- Vi bör göra det tydligare i hur man kan ta sig runt mellan platser kopplade till Utvandarna och hur man tar till sig historien.
- Färdiga turer uppskattas massor. De visade på exempel från bland annat Tyskland som har totalt 150 färdiga turer med olika tema och koncept. Korta som långa. Här kan både företagare och destinationsbolaget använda Glasrikets Reseplanerare för att skapa dessa turer. För att sen kommuniceras på valfri webbplats.
- Ni som har ställplatser, campingar eller andra boendeanläggningar... Låta någon upplevelse ingå i priset för boendet. Det uppskattas massor och skapar och de som varit där pratar gärna om det.

*Kommentar från Mia... De sa säker fler tips men detta var det jag hann notera, så se gärna föreläsningen via ovan länkar...*



## Genomgång och presentation av Glasrikets Reseplanerare

Glasrikets Reseplanerare har tagits fram genom Husbilsprojektet men funkar så klart precis lika bra att använda om man kommer körandes med personbil.

I projektet satt vi ett mål på att verktyget skulle vid projektets slut ha minst 2 000 unika användare.

1/3 - 2022 såg siffrorna ut så här:

19 759 unika användare

5 707 färdiga och unika turförslag.

Det innebär att verktyget har en "hit rate" på drygt 25% vilket är riktigt bra. Och vi är då så klart extremt motiverade till att dela med oss till er om hur även ni som företagare kan

använda verktyget för att skapa turer som startar och/eller landar hos dig. Oavsett om du är en boeandanläggning eller ett besöksmål för dagtid så kan du med verktyget skapa en tur som du sen förmedlar på egen hemsida, nyhetsbrev, sociala medier... Som ger din besökare en upptäcktsfärd i Glasriket i just din närmaste omgivning.

*Kommentar från Mia... Jag och Henrik var tämligen kassa på att göra en relevant uppskattning om ett lämpligt mål här... :-P*

- Och färdiga turer är något som uppskattas mycket.
- Ett turförslag kan även bidra till att besökaren stannar längre i Glasriket, och det vill vi ju alla.
- Ett turförslag med just DINA tips är ju även ett riktigt bra värdskap.

#### **Kort sammanfattat om vad du kan göra med Glasrikets Reseplanerare:**

- Det finns två olika sätt att skapa turer på!
- Skapa turer utifrån intresseområden.
- Skapa turer genom att gå till de besöksmål du vill tipsa om och klicka på "Lägg till i Reseplaneraren"
- Placera besöksmålen i den ordning som passar din egna placering bäst. Tanken är ju att de startar eller landar hos dig. Eller att du är ett stopp på vägen. Helt beroende på vilken typ av verksamhet och erbjudande du har.
- Lägg till stopp för mat eller fika där du tycker att det passar i turen.
- Gör klart turen genom att klicka på "Klar, visa mig min rutt" Rutten kommer här visas i Google Maps
- Maila turen till din egna mail. Ta länken du får i mail som URL för en puff på egen hemsida, eller lägg med länken i ett nyhetsbrev eller som länk i ett inlägg på sociala medier.

**Viktigt att tänka på:** När du gör en tur som du tänker skall vara just dina tips kring ditt närområde så välj enbart besöksmål som har bra tillgänglighet vad gäller öppettider. Du vet ju inte exakt vilken dag som turen kommer köras och då kan det vara dumt att lägga in besöksmål som bara har öppet några dagar i veckan...

**HJÄLP!!!** Tveka inte att hojta om du behöver hjälp med att fixa en egen tur. Även om du var med på träffen så är det helt omöjligt att komma ihåg precis allt. Då detta är ett sätt att bidra till att besökaren stannar längre i Glasriket så hjälper vi självklart till så att det blir möjligt för dig att tipsa dina besökare om specialanpassade turer. **Så bara hojta till Mia eller Henrik på Destination Glasriket.**

### **Marknadsföring och kommunikation på sociala medier**

Madeleine Petersson på Social Stories delade med sig av både tankar och tips för att få ut mer av sin kommunikation via sociala medier. Även om dessa kanaler är gratis så är det viktigt att lägga lite kärlek på dem då de kan göra stor skillnad kring hur "känd" du blir och hur många följare du har.

Att ha många följare (fans) är så klart bra då det blir fler som du når med de budskap du skickar ut via dessa kanaler.

Först och främst... Fundera på vem och/eller vilka som är din målgrupp. Att bestämma sig för sin primära och sekundära målgrupp gör det lättare för dig att välja kring vad du skall

kommunicera. Även om du tänker att alla är din målgrupp så välj ut någon eller några som du fokuserar på när du kommunicerar.

När du gjort det så kan du i nedan rapport läsa om hur dessa målgrupper beter sig på internet. Välj sedan vilken eller vilka kanaler som är viktigast för just dig att jobba med.

Här hittar du senaste rapporten:

<https://svenskarnaochinternet.se/rapporter/svenskarna-och-internet-2021/>

Hur kan du öka engagemang och antal följare på sociala medier?

- Välj kanal utifrån målgrupp
- Se till att ditt konto är ett företagskonto och ej en privatperson
- Gärna mänsklig närvaro i de flesta av dina bilder. Ibland kan en hand/arm räcka.
- Det går att ta tekniskt riktigt bra bilder med en modern smart telefon
- Minst 1-3 inlägg per vecka, ok att ha samma inlägg i mer än en kanal
- Jobba med relevanta hashtags på Instagram, även stories
- Anordna en tävling (obs kräver någon form av motpresentation)
- Kommentera som ditt företag på andra välbesökta konton
- Välj ut vilka Temadagar som är relevant för din verksamhet och gör din grej på dina kanaler kring detta. Här kan du hitta alla Temadagar: <https://xn--r-1fa.nu/temadagar>
- Jobba med stories på ett litet närmare och mer personligt innehåll. Stories har inte riktigt samma krav på bildkvalitet. Kan användas till lite mer "Behind the scenes"
- Jobba med att ställa frågor. Viktigt att du då svarar på svaren så klart..
- Använd stories till snabba frågor. Liknande... Skall vi välja blått eller grönt, där då den som ser det kan klicka i ett val.
- Porträtt, intervjuer och storytelling
- Välj att lägga lite sponsring på några av dina inlägg. Absolut när det är en tävling men även de som du märker att du får ett ökat engagemang på
- Bjud på storytelling. Det har visat sig att människor är mer villiga att betala, och betala mer, när de får ta del av historien bakom.
- Rörligt material är attraktivt.

#### **Vid rörligt material:**

Madeleine tipsade om en app som heter CapCut för att själv klippa filmer inför användande på sociala medier.

#### Avslutningsvis:

Tusen tack till alla som deltog i träffen och till er alla anda som läst ända hit. Tveka inte att hojta till vid minsta lilla fundering eller om det är något du behöver hjälp med. Eller vill bolla. Så att vi alla hjälps åt med att få besökare till Glasriket och se till att de stannar lite längre än vad de kanske först tänkte ;-)

#### **Många hälsningar tills vi hörs igen**

Mia & Henrik  
Destination Glasriket AB