



OPPSUMMERING

"HVORFOR SAMNANGER?"

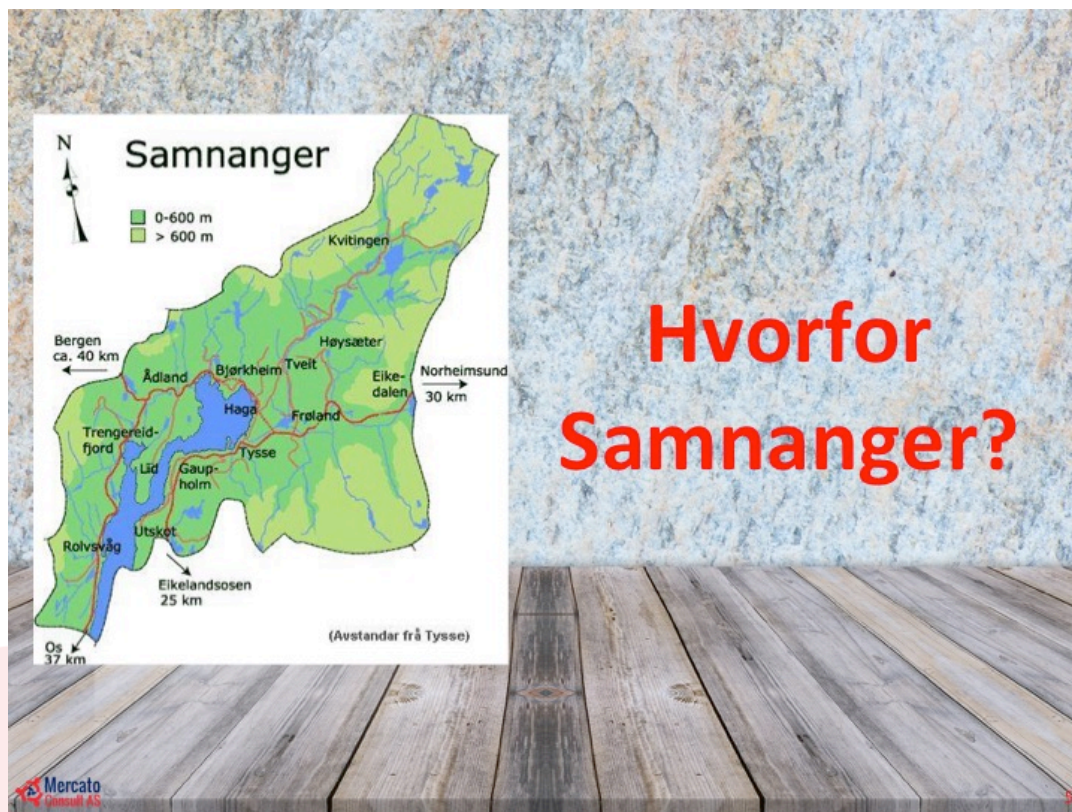
**KURS I MARKEDSPLANLEGGING
FOR SAMNANGER NÆRINGSFORUM**

CASE: SAMNANGER KOMMUNE

**Utarbeidet av Mercato Consult AS
v/ daglig leder Ronny Borgen Hansen**

Meland/Bergen, 22.09.2016

1. Caset: Hvorfor Samnanger?



Hvorfor Samnanger?

Caset "Hvorfor Samnanger?" ble brukt under av et kurs i markedsplanlegging gjennomført for Samnanger Næringsforum av Kursverkstedet og Mercato Consult AS i sammenheng med Kompetansepluss-midler næringsforumet hadde fått tildelt av VOX.

Kurset ble gjennomført i august-september 2016 med Ronny Borgen Hansen fra Kursverkstedet/Mercato Consult AS som veileder.

Under kurset ble en av medlemsbedriftene brukt som case i forbindelse med markedsplanlegging av SMB-bedrifter. Fjordtynna AS ved daglig leder Johannes Tysse fikk underveis tilgang til notater og oppsummeringer av hans bedriftscase.

Caset "Hvorfor Samnanger?" hadde som hensikt å utvikle og definere hvilke muligheter det var til å profilere eller markedsføre Samnanger kommune på et mer overordnet nivå gjennom å finne en ny og annerledes måte å både se og fortelle om kommunen på til forskjellige aktuelle målgrupper.

Arbeidet med caset ble gjennomført med teorigjennomgang, idedugnader, diskusjoner mm. for å sikre et bredt grunnlag av ideer og synspunkter fra både bedrifter og politikere.

Dette notatet viser en del av de konklusjonene som kom av arbeidet med caset.

2. Visjon



Det ble foretatt en idedugnad med innspill til hva som kunne være aktuelt som visjon for Samnanger kommune, men ingen "konklusjon" ble foretatt.

Stikkord fra idedugnaden:

- Liten
- Frittstående
- Fleksibel
- Nær (nærhet)
- Plass til alle
- God oppvekst
- Unik natur
- Nærhet til sjø og fjell
- Nærmere Bergen enn bergenserne tror
- Mye bolig for pengene
- Økt livskvalitet
- Godt fritidstilbud/organisasjonsliv

3. Forretningside/virksomhetside



Samnanger kommunen skal forvalte ressursene best mulig til felles glede for alle!

Hovedmål: Samnanger kommune skal være "tilretteleggingskommunen" og dermed være best på å tilrettelegging for alle aktuelle aktører:

- Best å tilrettelegge for eksisterende beboere
- Best å tilrettelegge for nye, potensielle beboere
- Best å tilrettelegge for eksisterende næringsliv
- Best å tilrettelegge for nye, potensielle næringslivsaktører
- Best å tilrettelegge for idrett, frivillighet og organisasjonsliv

Samnanger kommune skal være best på å få ting til å skje!

4. Verdier



Verdiene skal i tillegg til dette hjelpe oss å ta de nødvendige beslutninger i hverdagen.

Som et eksempel på gode verdier ble IKEAs verdier lagt frem. Disse ble umiddelbart "adoptert" som et godt utgangspunkt for hva Samnanger kommune skulle stå for og kunne ha som egne verdier.

- Være et godt eksempel
- Stadig vilje til fornyelse
- Fellesskap og entusiasme
- Kostnadsbevissthet i alle ledd
- Møte virkeligheten hver dag
- Ydmykhet og viljestyrke
- Våge annerledes
- Vilje til å gi og ta ansvar
- Enkelhet
- Hele tiden underveis

I tillegg ble det trukket frem at Samnanger kommune skulle være:

- Kostnadsbevisst
- En veiviser
- Til å stole på

5. Konklusjon av situasjonsanalysen



Konklusjonen av situasjonsanalysen viser de eksterne og interne forhold som ble diskutert for Samnanger kommune:

5.1. Styrker (internt)

- Unik natur
- Frisk luft
- God plass – billige tomter
- Kjekke folk
- Gode oppvekstvilkår
- Godt fritidstilbud med idrett/organisasjonsliv
- Gode muligheter for næringsliv (ledige lokaler og tilrettelagte tomter)
- Nytt sentrum i utvikling på Bjørkheim
- Nærhet til marked i Bergen
- Beliggenhet "midt" i Hordaland

5.2. Svakheter (internt)

- Stram kommuneøkonomi
- Manglende næringslivsinteresse i kommunen
- Samnanger kommune er ikke "på kartet" (verken hos private eller næringslivet)
- Mye arbeidspending til Bergen, til tross for "lang" vei
- Manglende kollektivtrafikk, spesielt til/fra Rolvsvåg
- Manglende bredbånd i deler av kommunen
- Variert tilbud om fritidsaktiviteter for barn og unge

5.3. Muligheter (eksternt)

- Samnanger kommune har ALLE muligheter!
- Potensiale som bokommune for bergensere
- Potensiale for etablering av næringsvirksomhet i kommunen
- Potensiale for gründeretableringer gjennom mer/flere støttefunksjoner
- Ledig næringsareal i både Tysse og Rolvsvåg gir potensiale for nyetableringer
- Mulighet for stabil arbeidskraft til nyetableringer i kommunen (slutt på arbeidspendling)
- Potensielt datasenter i kommunen kan gi store muligheter på mange områder
- Økt satsning på søknad om offentlige midler til forskjellige tiltak i kommunen vil gi bedre økonomiske forhold for kommune, næringsliv, organisasjonsliv og beboere.

5.4. Trusler (eksternt)

- Kommunen mangler vekst (stabilt folketall i lengre tid)
- Nabokommunene har kommet Samnanger i forkjøpet i flere sammenhenger
- Veikommunikasjon og plassering av hovedtraseer mellom øst og vest kan påvirke kommunens muligheter til vekst og videreutvikling

6. Markedssegmentering



Markedssegmentering gjennomføres for å definere markedssegmenter (målgrupper) som kan være aktuelle for Samnanger kommune. Ved å definere mindre segmenter eller målgrupper, kan det utvikles tilbud (produkter og tjenester) tilpasset den enkelte målgruppe.

Gjennom markedssegmentering er det også enklere og mer effektivt å profilere/markedsføre tilbudet til den enkelte gruppe, enn å markedsføre "alt til alle" til enhver tid. Budskapet kan spisses og målrettes!

I prosessen ble det definert et utgangspunkt på 4 markedssegmenter som ble diskutert videre. Flere andre aktuelle markedssegmenter ble også diskutert, men ikke bearbeidet videre i denne sammenheng. Det er allikevel viktig å presisere at denne listen på ingen måte er utfyllende. Andre markedssegmenter er absolutt interessante for kommunen.

6.1. Næringsliv (eksisterende og nytt)

Samnanger kommune har mye å tilby både eksisterende og nytt næringsliv i kommunen:

- Rolvsvåg industriområde
- Ledige næringslokaler på Bjørkheim og på Tysse
- Mulighet for stabil arbeidskraft
- Muligheter for etablererpark og/eller SMB-samløkalisering ("kontorhotell")
- Store muligheter ved en etablering av datasenter i kommunen
- Totalutvikling av Eikedalen med hotell, hytter, leiligheter mm.
- Godt og aktivt Samnanger Næringsforum
- Samnanger kommune må satse mer på egen næringslivssjef el.

6.2. Dagens innbyggere ("Ambassadørene")

Dagens innbyggere er kommunens viktigste samarbeidspartnere i å profilere kommunen i positive ordelag i alle sammenhenger, derav betegnelsen "ambassadører".

- Dagens innbyggere må bli hørt – og tatt på alvor!
- Samnanger kommune må bidra i større grad til utvikling i nærområdet gjennom økonomisk støtte og/eller garantier fra kommunen til prosjekter fra innbyggerne.
- Innbyggerne kan "oppdras" til hvordan det er ønskelig å profilere kommunen i forskjellige sammenhenger, slik at budskapet blir klart og tydelig.
- En viktig faktor fra det gode oppvekstmiljøet i kommunen skyldes svært god frivillig innsats fra mange innbyggere i forskjellige lag og organisasjoner. Disse organisasjonene må gis økonomisk og annen støtte til det gode arbeidet som gjøres.
- Samnanger Næringsforum og medlemsbedriftene er også "ambassadører" for kommunen og må få støtte og kred for dette.

6.3. Nye innbyggere

Vekst i antall innbyggere i kommunen må i stor grad komme fra tilflytting, noe som krever at det legges best mulig til rette for utenforstående som ønsker å etablere seg i Samnanger. Spesielt vil tilrettelegging av arbeidsplasser i kommunen gi mange som ønsker å etablere seg her.

- Det er nok arealer i kommunen til at prisene kan være konkurransedyktige
- Samnanger kommune må profileres med:
 - Naturopplevelser
 - Fritidstilbud
 - Gode oppvekstvilkår (full barnehagedekning, nye skoler, kulturskole med plass til alle mm.)
 - Godt tilbud til eldre (hjemmesykepleie og ny aldersheim)
 - Nærmere Bergen enn bergenserne tror (kort vei)
 - "Kom til oss! Vi har det godt her og da får dere det også!"
- Nærhet til sjø og store muligheter for båt plass og naust kan være et stort fortrinn fremfor Bergen.
- Etablere "velkomstpakke" til alle nyinnflyttere.
- Organisasjoner må være åpen for tilflyttere og bruke ressursene på beste måte gjennom å ta nye personer inn i komiteer og nemder.
- Kommunens nettsider må "freshes opp" og brukes til å fortelle om kommunens fortreffelighet i alle sammenhenger, spesielt bør fritidstilbudet profileres på et samlet sted.

6.4. Naturopplevelser (Tilreisende fra nærliggende kommuner og turister)

Hva har kommunen å tilby av naturopplevelser, hvordan kan det legges til rette for en god bruk av disse og hvordan kan disse tilbudene profileres utad:

- Eikedalen har store muligheter i dag, enda større ved en evt. storutbygging
- Turterrenget i fjellet må tilrettelegges og utnyttes bedre. Alle løyper, "veikryss", oppstartspunkter, parkeringsplasser mm. bør merkes bedre, slik at flere vet om hvilke unike muligheter som finnes i kommunen.
- Løypekart bør utvikles og gjøres tilgjengelig for fastboende og tilreisende.
- "Topptur"-konkurranser eller tilsvarende for å få flere til å bruke fjellet.
- Turkart og løyper gjelder både til fots i sommerhalvåret og på ski i vinterhalvåret.
- Kan det etableres flere turisthytter i fjellheimen i kommunen?
- Langrennsløypene i Totræna gir gode treningsmuligheter
- Geocaching-løype og "Pokemon"-løype i fjellet kan skape større interesse blant barn og unge.
- Samnanger byr på mange muligheter til sykling, både landevei og terreng.
- Fjorden, god tilgang fra sjø til land, gode muligheter for båt plass og tilbud om fasiliteter som ferskvann, dusj, toalett mm. er et stort fortrinn for tilreisende båtfolk
- Det må legges til rette for fisketurisme, både i fjorden og i ferskvann og elver.
- Kano- og kajakkutleie kan være aktuelt både på fjorden og i ferskvann.
- Kan det etableres rafting i Tysseelva?

6.5. Andre aktuelle målgrupper

Andre målgrupper som ble diskutert, men ikke gjort mer med i denne sammenheng:

- Bussturister
- Bobilturister/bilturister (gjennomgangstrafikken)
- Hyttefolket på Kvamskogen
- Nyetablering av hytter i Eikedalen/Samnanger kommune