

Verksamhetsplan 2018

Strategisk och operativ inriktning för riksföreningen

Det här är vad vi ska göra under 2018.

1. Nuläge

Dataföreningen är inne i en period av konsolidering med fokus på att renodla och förstärka det som medlemmarna efterfrågar. Vi behöver hitta vägar att få både antalet medlemmar och intäkterna i koncernen att öka.

1.1 Vårt erbjudande

Det vi tillhandahåller marknaden är en plattform för möten (seminarier, workshopar, företagsbesök, hearings). Plattformen består av vårt varumärke, stöd för marknads-kommunikation, hantering av anmälningar och funktioner för att kunna ta betalt. På plattformen producerar medlemmar möten inom nätverk eller teman. *Möten är vårt huvudsakliga erbjudande.*

Syftet med vårt erbjudande är en kompetensutveckling och omvärldsbevakning i enlighet med vår vision ”en digitalisering som stärker människan”. Målgruppen är i första hand individer yrkesverksamma i roller som på olika sätt är involverade i digitalisering och IT-utveckling. I andra hand är målgruppen medborgare i allmänhet, som har behov av kompetens i digitala verktyg för att förenkla eller förgylla tillvaron.

Vårt erbjudande är strukturerat i kompetenspaket, där paketet Meet&Learn för 1 500 kr exkl moms ger fri tillgång till alla möten utom större konferenser och utbildningar. Paketet Read&Learn för 500 kr exkl moms ger rätt till att delta på möten mot en mindre avgift (150-450 kr).

Medlemskapet i Dataföreningen och lokala kretsar eller avdelningar ingår i kompetenspaketet.

Som ett kompletterande erbjudande får medlemmar också DF Analys, en digital publikation som fördjupar analysen av aktuella utvecklingar inom branschen. Det är ett erbjudande som täcker vårt löfte om omvärldsbevakning och som också förstärker vårt varumärke.

1.2 Kommunikation

Våra kanaler för att nå ut med våra erbjudanden är primärt digitala nyhetsbrev och sociala medier (Linkedin, Facebook, Instagram och Twitter). Sekundära kanaler är ambassadörer och samarbetspartners. Under 2017 har vi bland annat kunnat nå ut via partners Meetup-grupper.

2. Mål

För att uppnå en positiv tillväxt behöver vi *förstärka vårt huvudsakliga erbjudande och öka antalet möten, öka genomslaget i vår kommunikation samt öka försäljningen*. Det innebär att vi vidareutvecklar plattformen, ökar insatserna för att arrangera fler möten, utökar marknadskommunikation och etablerar en säljprocess.

2.1 Vidareutveckling av plattformen

Vi ska förbättra webbsändningarna, som också behöver spelas in och tillhandahålls i efterhand.

2.2 Fler möten

Eftersom möten är en så väsentlig del av vårt erbjudande behöver öka antalet möten över hela landet. *Ett mål för 2018 är att alla regioner ska arrangera fler möten jämfört med 2017.* Vi behöver också bli bättre på att dela möten mellan olika regioner, dels genom att erbjuda fler möten online och dels genom att dela tips på bra föreläsare, bra innehåll och fungerande format.

För att få större genomslag i kommunikationen kan möten samordnas under ett antal nationella teman, som återspeglas i alla lokala program.

2.3 Kommunikation

Vi behöver öka räckvidden så att vi når fler som ännu inte är medlemmar och kunder med kompetenspaket. Tidigare nådde vi många utanför vår egen sfär genom exponeringar i olika medier på papper och annonseringar på webbsidor. Nu behöver vi återskapa en liknande räckvidd i andra kanaler.

2.4 Nya produkter

För att förstärka ekonomin behöver vi utveckla nya produkter och erbjudanden.

2.4.1 Företagspaket

Vi får allt flera förfrågningar om att ansluta hela organisationer eller avdelningar med paketerbjudanden. Ett företagspaket kommer därför att tas fram där företag, förvaltningar eller organisationer kan få 5-20 procents rabatt beroende antal kompetenspaket. Företagspaketet förutsätter en faktura för samtliga paket. Fördelningen av intäkterna inom koncernen förändras proportionerligt utifrån rabatten.

2.4.2 Starkare koppling mellan föreningen och DF Kompetens

Kursdeltagare som inte är medlemmar bör automatiserat erbjudas medlemskap med rabatt som förmån.

2.4.3 Högskolepaket och studenterbjudande

Vi kommer att ta fram ett särskilt högskolepaket som innebär att högskolor och universitet kan beställa Meet&Learn till ett större antal doktorander eller andra anställda, för 500 kr per person. Sedan tidigare har studenter kompetenspaketet Meet&Learn gratis i ett högskolepaket där studenterna kan registreras samtidigt (under förutsättning att föreningen får något i utbyte).

2.5 Nya verksamhetsprocesser

Vår marknadsföring behöver förstärkas med en tydligare säljprocess.

2.5.1 Etablera en säljprocess

Vi har ett ökande antal deltagare på möten som inte har Meet&Learn kompetenspaket. Vi får också tillgång till information om vilka som efterfrågar våra aktiviteter online. För att följa upp dem behöver vi etablera en säljprocess med tydliga steg och fördelning på resurser.

Med en säljprocess kan vi också uppnå synergieffekter med DF Kompetens säljorganisation, som kan erbjuda kompetenspaket i kombination med paketeringar av utbildningar. Dessutom kan kompetenspaket ingå som en del av större upphandlingar och ramavtal.

Den delen av processen finansieras med provisioner till involverade säljare, enligt de upplägg som DF Kompetens har med sin säljorganisation. Fördelningen av intäkterna inom koncernen förändras proportionerligt utifrån provisioner och eventuella rabatter.

3. Aktiviteter

Aktiviteterna återspeglar ambitionerna i målen. Vi ska under året:

- Få en fungerade lösning på plats för möten online, både för direktsändningar och för filmer tillgängliga i efterhand
- Starta initiativ för att arrangera fler möten runt om i landet.
- Ta fram en nykommunikationsplan
- Lansera nationella teman
- Ta fram ett företagspaket och ett vidareutvecklat högskolepaket
- Starta en arbetsgrupp för produktutveckling
- Starta projekt inom aktuella områden

4. Resurser

Den centrala verksamheten är så trimmad som den kan vara utifrån de rådande förutsättningarna. Består idag av:

- Verksamhetsledare, två dagar per vecka
- Ekonomiansvarig, tre dagar per vecka
- Ekonomiassistent, tre dagar per vecka
- Ansvarig medlemservice, fulltid

Resurser i kretsar och avdelningar:

- Verksamhetsledare i Stockholm, två dagar per vecka
- Digital kommunikator i Stockholm, tre dagar per vecka
- 5 kanslist, deltid
- 79 styrelsemedlemmar
- 47 nätverks- eller temaledare eller motsvarande
- 7 nätverksledare för premiumnätverk i Stockholm

4.1 Organisation och verksamhetssystem

För att klara kraven som ställs inom GDPR och för att sänka kostnaderna generellt för den centrala administrationen, pågår en översyn av verksamhetssystemen. Det är främst hantering av medlemsregister, fakturering och möten.