

# Uppdaterad verksamhetsplan

## Resultat från styrelseworkshop 2018-08-21

**Med anledning av läget efter årsfaktureringen samlades riksstyrelsen till en workshop efter sommaren för att se över föreningens strategi och verksamhetsplan. Resultatet blev förslag till åtgärder för att få igång fler aktiviteter över hela landet, ett ökat fokus på ännu högre kvalitet genom satsningar på premiumnätverk och arvoderade nätverksledare samt en lansering av ett paket där företag och organisationer kan bli en Kompetenspartner.**

Dataföreningen är inne i ett kritiskt läge med fortsatt minskat antal medlemmar. Föreningens erbjudande är uppenbarligen inte tillräckligt starkt i kombination med att vi inte når ut kraftfullt över hela landet. För att få föreningen att växa ser styrelsen att vi behöver satsa oss ur det nuvarande läget. Vi behöver vidareutveckla vårt erbjudande och våra format för att bättre hitta en marknadsnisch där vi är unika.

## 1. Satsning på premiumnätverk

Våra grannföreningar i Norden och Storbritannien har i stort haft samma problem som vi: en ökad konkurrens från gratismöten inom öppna nätverk eller seminarier. Både BCS (brittiska dataföreningen) och Dansk IT har framgångsrikt mött konkurrensen genom att lansera nätverk med högre deltagaravgifter och arvoderade nätverksledare. Det har lett till en högre upplevd kvalitet och en bättre kontinuitet jämfört med möten som är gratis.

**Förslag:** Styrelsen beslutade därför att föreslå extrastämman att en utvecklingsfond etableras från vilken det går att äska stöd för att starta premiumnätverk. Genom ett investeringsstöd kan verksamheten lokalt arvoda nätverksledare innan break-even uppnås.

Vi ska också utreda om det finns förutsättningar att erbjuda tilläggstjänster för att underlätta för medlemmar att resa till orter med intressanta nätverk och möten. Det kan till exempel vara rabatt på resor och hotell. Eventuellt kan vi bygga vidare på de avtal som DF Kompetens redan har. Sedan tidigare har vi också ett förslag till samarbete med BRA flyg, där det kan vara aktuellt att återuppta förhandlingarna.

## 2. Stöd till större lokala events

När föreningen eller dotterbolaget DF Kompetens arrangerar större lokala events, är dessa ofta framgångsrika, vilket ger en bra exponering. Aktuella exempel är Säkerhetskryssningen och ITARC. Välbesökta konferenser med Dataföreningen som arrangör är en bra plattform för marknadsföring av våra erbjudanden.

**Förslag:** På samma sätt som kretsar och avdelningar ska kunna äska stöd till uppstart av premiumnätverk, ska det därför även vara möjligt att få stöd till att arrangera större lokala events. Riksföreningens styrelse och vd för DF Kompetens gör tillsammans med kretsen eller avdelningen en riskanalys innan beslut tas om bidrag från utvecklingsfonden.

## 3. Lansering av Kompetenspartner

Över 80 procent av kompetenspaketet betalas av arbetsgivare. De senaste åren har allt fler arbetsgivare stramat upp sina regelverk kring medlemskap i intresseorganisation och inköp av kompetensutveckling. Anställda känner av förändringen i form högre krav på underlag och

motiveringar. Vi har drabbats på flera sätt, bland annat genom övergripande beslut i större organisationer att inte tillåta medlemskap och enskilda beställningar av kompetensutvecklande tjänster.

Ett annat problem vi har är att aktiviteter för att sälja enstaka kompetenspaket blir ineffektivt. Vi har ett behov av att kunna sälja in volympaket till organisationer som vill ansluta flera anställda samtidigt.

**Förslag:** Det här är en strategi som varit framgångsrik för Dansk IT och inspirerade av hur de arbetar går vi nu vidare med utvecklingen av ett företagspaket i form av ett erbjudande om att bli *Kompetenspartner* till Dataföreningen. En specifikation kommer att tas fram som beskriver innehållet samt ett underlag som kan användas i marknadsföringen lokalt. Tanken är att kretsar och avdelningar ska kunna uppvakta aktörer lokalt och få med dem som kompetenspartners.

## 4. Konferens- och studieresor

Föreningen har tidigare framgångsrikt arrangerat studieresor till bland annat Silicon Valley, New York och Kina. Det är en form av erbjudande som vi bör återuppta och vidareutveckla. En ny variant kan vara att arrangera gemensamma resor till större internationella konferenser.

En tänkbar ny partner är Akademikerresor, som har lång erfarenhet av att arrangera resor med kompletta paketeringar.

**Förslag:** Centrala kansliet utreder under hösten tänkbara paketresor som kan lanseras under våren 2019.

## 5. Nytt verksamhetssystem

Våra nuvarande verksamhetssystem för hantering av medlemmar och aktiviteter klarar inte längre de nya krav som ställs. Det handlar främst om att uppfylla kraven i GDPR och att införa nya affärsmodeller.

De nuvarande systemen, MoF och NVP, som bygger på open source-plattformar togs i drift 2011 och har sedan dess gradvis uppgraderats. Systemen är dock fortfarande instabila och beroende på plattformarnas komplexitet är det mycket kostsamt att rätta fel eller lägga nya funktioner.

Centrala kansliet har utrett tre alternativ: 1) att vidareutveckla befintliga system, 2) anpassa samma CRM-system som DF Kompetens använder (Lime) och 3) upphandla en ny lösning som vår systerförening i Danmark, Dansk IT, tagit fram tillsammans med ett danskt IT-bolag.

Den första lösningen skulle bli extremt kostsam med osäkert resultat. Tillgången på kompetens är också begränsad. Det andra alternativet bedöms också bli kostsamt, både vad gäller utveckling och licenser. En vidare utveckling av Lime skulle också sluka interna resurser under lång tid. Lime klarar inte heller funktionerna för hantering av "min sida", nätverk och aktiviteter. Dessa behöver i så fall läggas in i vår webblösning för dfs.se.

Det tredje alternativet är en skraddarsydd lösning för en förening med precis den verksamhet som vi har. Dansk IT har samma upplägg som vi med medlemmar, företagsmedlemmar, paketerbjudanden, nätverk, aktiviteter och kompletterande erbjudanden som varierar. Lösningen har vuxit fram under cirka ett år med agila utvecklingsmetoder och är i dag i drift hos Dansk IT, som är mycket nöjda.

**Förslag:** Utredningen rekommenderar alternativ tre. Det bedöms vara den lägsta kostnaden av de tre alternativen, både vad gäller utvecklingskostnad och drift.

## 6. Samordning av sociala medier

Vi har idag en brokig flora av sociala mediekkanaler, med olika loggor och grafiska profiler. Det är både centrala och lokala kanaler. För att stärka vår marknadskommunikation behöver vi samordna bättre med en gemensam profilering, så att det också blir enklare att nå ut med lokala budskap. Vi behöver också bli bättre på att mäta och analysera effekterna av kommunikationen.

**Förslag:** Centrala kansliet inventerar vilka sociala mediekkanaler vi har idag, vilka vi behöver framöver och tar fram en enhetlig kommunikationsplan.

## 7. Utökad samverkan mellan kretsar och avdelningar

Det finns ett uppdämt behov av att dela idéer och information mellan kretsar och avdelningar. Det kan till exempel vara tips om föreläsare, aktiviteter och annat som kan vara av värde för föreningskollegorna runt om i landet.

**Förslag:** Centrala kansliet etablerar en plattform för utbyten mellan kretsar och avdelningar, med en LinkedIn-grupp till att börja med.

Ett intressant exempel att inspireras av är Sundsvalls Instagram-stafett. En lokal profil, till exempel en CIO, får disponera Instagram-kanalen och dela sin vecka med våra följare. Det lyfter fram både Dataföreningen och en lokal verksamhet (kanske en kompetenspartner).