

Verksamhetsplan 2019-2020

Stockholmskretsen

En plan för Stockholmskretsens verksamhet under 2019-2020, fram till och med årsstämman 2020.

1. Nuläge och utmaningar

I Dataföreningens syfte och ändamål ingår att erbjuda medlemmar en kontinuerlig kompetensutveckling och omvärldsbevakning samt ett branschkollegialt utbyte inom ämnesorienterade nätverk.

Under det föregående verksamhetsåret fortsatte medlemsantalet att minska. Vi är hårt konkurrensutsatta av ett stort antal aktiviteter på marknaden som är gratis och som av många upplevs ha motsvarande innehåll. Samtidigt är Dataföreningen mycket uppskattad som en oberoende plattform med ett erbjudande som är fritt från särintressen och dolda agendor.

Vår utmaning är att tydligare visa på skillnaden mellan föreningens erbjudanden och utbudet av innehåll som är sponsrat av företag eller andra intressenter. Vi behöver därför renodla och förstärka det som särskiljer, så att vi återigen kan växa i antal medlemmar. Vårt erbjudande ska vara övertygande och upplevas som självklart värt en avgift på 1 500 kr exkl moms per år.

En förutsättning för att nå det målet är ökade resurser och en starkare ekonomi. Därför ingår det en kretsrotation i årets verksamhetsplan, om en reformering av föreningens struktur (se Bilaga A). Motionen är framtagen både ur kretsens perspektiv och koncernperspektivet, till nytta för all verksamhet. Årets verksamhetsplan och budget bygger på att motionen bifalls och genomförs. Skulle så inte bli fallet, kommer styrelsen att presentera en plan B.

1.1 Våra värdeerbjudanden

Föreningen har värdeerbjudanden riktade till två målgrupper:

- Yrkesverksamma inom, eller med starkt intresse av, digitaliseringen av företag och samhälle
- Tongivande individer som vill påverka utvecklingen av digitaliseringen genom att engagera sig i föreningens verksamheter

Till den första gruppen erbjuder vi *möten* och *rapporter* inom *nätverk* eller *teman*. Möten kan till exempel vara konferenser, seminarier, workshoppar och företagsbesök. Nätverk kan vara ämnesorienterade eller arbetsgrupper samt premiumnätverk med särskild antagning. Exempel på rapporter är omvärldsbevakning från analysföretag, resultat av enkäter (IT-lönebarometern) eller rapporter från arbetsgrupper.

Till den andra gruppen erbjuder vi *en plattform* för att driva nätverk, teman eller arbetsgrupper. Här ingår stödsystem för hantering av möten, marknadsföring i utskick och sociala medier samt administration av lokaler och genomföranden på plats.

1.2 Våra intäkter

Föreningens nationella erbjudanden är förpackade i kompetenspaket, *Meet&Learn* och *Read&Learn*. Meet&Learn omfattar alla öppna aktiviteter och rapporter, medan Read&Learn innehåller nyhetsbrev och vissa rapporter.

Priset för ett kompetenspaket Meet&Learn är idag 1 500 kr exkl moms. Stockholmskretsens andel har hittills varit cirka 450 kr. Kretsen har idag ingen intäkt från Read&Learn. Genom förslaget till reformering av föreningens struktur som helhet, ska kretsens andel bli 750 kr.

Vi har också intäkter från medlemmar med Read&Learn eller gäster som inte är medlemmar, som betalar deltagaravgift på konferenser, seminarier eller nätverksmöten. Avgifterna kan variera mellan 250-3 790 kr exkl moms. Vi arrangerar för närvarande en årlig konferens *Säkerhetskryssningen*, som genomförts under flera år och är mycket uppskattad.

Premiumnätverken har deltagaravgifter utöver Meet&Learn, på mellan 7 500 kr och 16 000 kr exkl moms. Vi har idag fyra premiumnätverk igång: CIO, Cert CIO, IT-upphandling Offentlig sektor och LN-nätverket. På gång att starta är Dataskyddsombud och New Real Estate.

2. Mål

Mål för årets verksamhet är främst att förtydliga profileringen av våra möten, locka fler deltagare till de möten vi arrangerar, öka servicen till nätverksledare samt värva fler medlemmar.

2.1 Antal medlemmar

I den verksamhetsplan som riksstyrelsen kommer att presentera för föreningsstämman den 12 april, har Stockholmskretsen antagit utmaningen att värva 630 nya medlemmar. Vi ska alltså uppnå 2 700 medlemmar vid årets slut.

Det finns nu ett företagspaket framtaget, som gör det förmånligt för organisationer att ansluta flera medarbetare med en förenklad hantering. Vi ska uppnå årets mål genom att uppvakta ett större antal företag och organisationer för att erbjuda företagspaketet. Om verksamhetsplanen antas, startar det arbetet direkt efter kretsens årsstämma.

2.2 Ökat stöd till nätverksledare

Processen för hur intresserade kan engagera sig i Dataföreningen ska bli tydligare, så att de som vill engagera sig får en bättre bild av vad vi erbjuder och det stöd de kan förvänta sig. Här ska det också framgå vilka krav föreningen ställer vad gäller åtaganden och kvalitet.

Målet är att erbjudandet ska vara så attraktivt att det motiverar ett engagemang jämfört med andra alternativ.

2.3 Utveckla våra värdeerbjudanden

Vårt innehåll ska kännetecknas av att vara oberoende från särintressen samt hålla en hög kvalitet. Innehållet ska vara aktuellt och ge en tydlig kompetensutveckling eller ökad omvärldskunskap. Det kan vara en fördel att hålla färre möten med ett mer omfattande innehåll, så att vi attraherar fler deltagare per möte.

Konceptet med premiumnätverk ska förstärkas med fler varianter och med närmare kopplingar till utbildningsprogrammen inom Dataföreningens utbildningsbolag DF Kompetens AB. Målet är att minst två nya premiumnätverk startar under verksamhetsåret.

För att locka fler nya medlemmar ska vi arrangera fler seminarier inom teman kring högaktuella ämnen, med kända profiler och tankeledare som gäster. Kombinationen av ämnesinriktade nätverksmöten och temaseminarier har stor betydelse vid införsäljningen av företagspaketet.

Vi behöver också nå fler medlemmar i regionen med våra erbjudanden, vilket konkret innebär att arrangera fler möten utanför Stockholm. Vi bör också öppna för att gästa andra kretsar eller avdelningar, så att vi kan bidra till att öka antalet medlemmar i hela landet.

2.4 Ökad räckvidd

Under det gångna verksamhetsåret har vi förbättrat räckvidden för vår marknadsföring. Framför allt har vi nått ut betydligt bättre i sociala mediekkanaler, som till exempel LinkedIn, Facebook och Instagram.

Vi har dock fortfarande en utmaning i att nå fler i målgrupperna som ännu inte är medlemmar. En väg att gå är att inleda fler samarbeten med andra organisationer, där vi kan uppnå synergieffekter. Vi är igång med ett samarbete med Grant Thornton, där Dataföreningen gästar deras seminarieverksamhet under temat DF@GT. Vi bidrar med uppdateringar inom de områden vi omvärldsbevakar, som ett oberoende redaktionellt inlägg. Målet är att få igång fler liknande samarbeten.

3. Aktiviteter

För att möta våra utmaningar och nå våra mål behöver genomföra följande aktiviteter:

- Ta fram en beskrivning och guide för engagemang i Dataföreningen
- Om intresse finns, arrangera en summit för nätverksledare direkt efter sommaruppehållet
- Uppvakta lokalt näringsliv och offentliga verksamheter för samarbeten och för att teckna företagspaket
- Starta fler samarbeten med externa intressenter där vi kan medverka som en oberoende partner
- Uppvakta och utveckla kontakterna med mediebolag, framför allt lokala medier runt om i vår region
- Arrangera eller dubblera möten till andra orter i regionen
- Starta fler öppna nätverk, så att vi når minst åtta aktiva nätverk
- Starta två nya premiumnätverk
- Filma möten, när vi har resurser, som kan bli tillgängliga på DF Tube
- Momsregistrera Stockholmskretsen för att förenkla ekonomihanteringen

4. Resurser

Tillgängliga resurser för att kunna genomföra aktiviteterna för nå målen bygger på att vår kretsrotation bifalls på föreningsstämman och sedan genomförs.

- Verksamhetsutvecklare
- Digital kommunikator
- Nätverksledare, öppna nätverk och premiumnätverk

4.1 Nya verksamhetssystem

Med våra nuvarande verksamhetssystem klarar vi inte att till fullo leverera våra värdeerbjudanden. Under 2019 ska verksamhetsstöden för medlemshantering samt stöd för nätverk och aktiviteter uppgraderas till bättre fungerande lösningar. Upphandling och utveckling sker i samråd med övriga kretsar och avdelningar inom den nationella föreningen.