

# Verksamhetsplan 2020-2021

## Stockholmskretsen

En ny plan för Stockholmskretsens verksamhet under 2020-2021, fram till och med årsstämman 2021.

## 1. Föreningens ändamål

I Dataföreningens syfte och ändamål ingår att erbjuda individer kontinuerlig kompetensutveckling och omvärldsbevakning inom IT och digitalisering. Detta för att öka medarbetares professionella förmåga samt att stärka företag och samhälle.

### 1.1 Målgrupper och intressenter

Dataföreningens målgrupper sett utifrån hela koncernen är:

- IT-professionella
- Forskare och studenter vid universitet och högskolor
- Yrkesverksamma i allmänhet
- Politiker och offentliga beslutsfattare
- Företag samt organisationer inom offentlig sektor
- Branschorganisationer och fackföreningar
- Medborgare, barn och unga samt pensionärer
- Personer och organisationer engagerade i Dataföreningens erbjudanden

#### 1.1.1 IT-professionella

IT-professionella är fortfarande vår primära målgrupp. För denna grupp erbjuder vi nätverk, SIG:ar, seminarier och utbildningar – för kompetensutveckling, omvärldsbevakning och erfarenhetsutbyten.

#### 1.1.2 Forskare och studenter vid universitet och högskolor

Denna grupp är blivande professionella och till dessa kan erbjuda mentorer och mötesplatser för att möta näringsliv och offentliga verksamheter. Även omvärldsbevakning och trendanalyser är intressant för målgruppen.

#### 1.1.3 Yrkesverksamma i allmänhet

Alla verksamheter är numera beroende av medarbetare med digital kompetens. Vi kan erbjuda tjänster som säkerställer detta.

#### 1.1.4 Politiker och offentliga beslutsfattare

Samhällsutvecklingen är helt beroende av digitaliseringen av såväl företag som offentlig sektor. En förutsättning för politiska i frågor som gäller digitalisering förutsätter insatta och välinformerade beslutsfattare. Här har Dataföreningen en viktig roll att fylla.

#### 1.1.5 Företag samt organisationer inom offentlig sektor

Många företag och organisationer brottas med en låg digital mognad, uteblivet värdeskapande på grund av bristande kompetens, brist på medarbetare med rätt kompetens. Vi kan hjälpa till med kompetensförsörjning, kartläggning av kompetensbehov och utbildning.

### 1.1.6 Branschorganisationer och fackföreningar

Intresseorganisationer med digitaliseringsfrågor på sina agendor har ofta gemensamma mål i att påverka samhällsutvecklingen. Vi kan tillföra kompetens och stöd i gemensamma insatser.

### 1.1.7 Medborgare, barn och unga samt pensionärer

Idag krävs en grundläggande digital kompetens för att kunna fungera som medborgare och fullt ut kunna utnyttja både samhällstjänster och kommersiella utbud. Vi har tidigare bidragit till att överbrygga digitala klyftor.

### 1.1.8 Personer och organisationer engagerade i Dataföreningen

Vi har också en intern målgrupp: alla som är engagerade i att göra föreningens erbjudanden möjliga. För dem ska föreningen vara plattformen för att manifestera sitt engagemang i digitaliseringens utmaningar. Vi ska erbjuda marknadsföring och stöd för att genomföra aktiviteter. Vi ska vara en plattform för att realisera ambitioner som samklingar med föreningens syfte, som är svåra att genomföra på egen hand.

Dataföreningen Stockholmskretsen fokuserar idag i första hand på målgrupperna IT-professionella, yrkesverksamma i allmänhet, företag, branschorganisationer och de som är engagerade i vår verksamhet.

## 2. Nuvarande verksamhetsmodell

Vår nuvarande verksamhetsmodell bygger på erbjudanden förpackade i så kallade kompetenspaket, *Meet&Learn* och *Read&Learn*. De är individuella prenumerationstjänster som förnyas årsvis. Pris per år för *Meet&Learn* är 1 500 kr exkl moms och för *Read&Learn* 500 kr exkl moms. Medlemskap ingår kostnadsfritt i paketen. Vi erbjuder också företagspaket med volymrabatter, där en arbetsgivare fördelar paketen till utvalda anställda eller konsulter aktiva i sina verksamheter.

Stockholmskretsens andel av *Meet&Learn*-paketen är 700 kr. Resten går till den centrala föreningen för hantering av fakturering, medlemsservice, it-stöd och utveckling av nationella erbjudanden.

Erbjudanden inom *Meet&Learn* är till exempel seminarier, konferenser, aktiviteter i öppna nätverk, masterclasses (korta intensiva utbildningar), rapporter med mera. Aktiviteterna är gratis eller rabatterade. Bland annat ingår 10 procents rabatt på högre vidareutbildningar som anordnas av Dataföreningens dotterbolag DF Kompetens.

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.

I verksamheten ingår också ett antal premiumnätverk. Det är nätverk med antagningsprövning och deltagaravgifter utöver *Meet&Learn*, på mellan 7 500 kr och 16 000 kr exkl moms.

Vår främsta styrka är vårt oberoende, något vi alltid behöver värna, och vår långvariga historik. Vår svaghet är avsaknaden av resurser att backa upp vårt oberoende och vår bredd. Det beror delvis på att intresset för att arbeta ideellt i en organisation som tar betalt har svalnat. En annan svaghet är att de flesta av våra konkurrenter har bättre digitala stöd för sina erbjudanden.

## 2.1 Utmaningar

Under det föregående verksamhetsåret fortsatte medlemsantalet att minska med cirka 20 procent. Det är inte förvånande, då föreningen har haft samma erbjudande och verksamhetsmodell i cirka 40 år. Vårt erbjudande är inte längre unikt, marknaden är idag snarare överbetjänad. Vi är också utkonkurrerade prismässigt, de flesta konkurrerande erbjudanden är gratis. Även marknaden för exklusiva slutna nätverk är mättad.

Förra året genomförde vi 28 aktiviteter med 756 deltagare, varav 459 unika personer. Av de unika hade 28 procent Meet&Learn-paket. Utav det totala antalet medlemmar i Stockholmskretsen deltog 7 procent i någon av våra aktiviteter. Siffrorna signalerar att vi behöver vidareutveckla och förändra våra erbjudanden.

Det har under de senaste åren blivit allt mer uppenbart att det inte längre är möjligt att bedriva den verksamhet vi vill ha med enbart kompetenspaket som intäktskälla. En förutsättning för att vi ska kunna uppfylla vårt ändamål är ökade resurser och en starkare ekonomi. Föreningsstämman 2019 beslutade om en ny fördelningsmodell från årsskiftet för intäkterna från kompetenspaketen, men det räcker inte.

Dataföreningen har inte heller tidigare överlevt på enbart medlemsintäkter. Exempel på ekonomiskt framgångsrika erbjudanden har varit NordData, EstiMera, SBA och datakörkortet.

## 3. Ny utökad verksamhetsmodell

Vi är med andra ord i stort behov av en ny verksamhets- och affärsmodell, med nya erbjudanden och nya stabila intäktskällor.

Utmaningen att behöva utveckla verksamheten är inte unik för oss i Sverige, dataföreningarna runt om i Europa har mött precis samma utmaning. De föreningar som lyckats vända utvecklingen har satsat på fler kommersiella erbjudanden i form av produkter och tjänster. Mest framgångsrika har brittiska och danska föreningarna varit.

En ny verksamhetsmodell med fler kommersiella erbjudanden betyder inte att ideella insatser upphör. Med en bättre ekonomi kan vi driva ideella projekt, som till exempel informationskampanjer eller aktiviteter för att påverka politiker och samhällsinstitutioner, samt fler nätverk och SIG:ar (specialiserade intressegrupper) med innehåll av hög kvalitet.

### 3.1 Strategisk inriktning

Utgående från föreningens utmaningar har styrelsen formulerat en strategi för 2020 som bygger på att vi använder de resurser vi har för att satsa oss ur stagnationen.

- Fokus på ökade intäkter
- Utveckling av nya erbjudanden
- Övergång till företagspaket och företagspartners

Vi ska fokusera på att öka intäkterna genom att utveckla nya kommersiella erbjudanden. Samtidigt ska vi naturligtvis underhålla våra nuvarande erbjudanden. Sammantaget ska vi få fram en portfölj av förmåner som är attraktiva paket för företag och organisationer.

Målgrupperna är fortsatt IT-professionella, yrkesverksamma i allmänhet, företag och offentliga organisationer, branschorganisationer och de som är engagerade i vår verksamhet. Vartefter ekonomin stärks kan vi utöka vår verksamhet med insatser för politiker och offentliga beslutsfattare, forskare och studenter vid universitet och högskolor samt medborgare, barn och unga samt pensionärer.

## 3.2 Nuvarande värdeerbjudanden

Dataföreningen Stockholmskretsens nuvarande erbjudande är öppna nätverk, SIG:ar, premiumnätverk inom utvalda områden och roller samt masterclasses som är intensiva möten på tre timmar med en expert inom ett avgränsat område.

### 3.2.1 Nätverk och SIG:ar

Aktiva öppna nätverk under 2019 har varit Affärsmodellering, Blockchain, Diversity in Tech, Governance, Informationssäkerhet, Smartare samhälle, Software Metrics och SIG CDO. Graden av aktivitet har dock mycket varierande och alla är inte igång i nuläget. På gång att starta är ITQ (omstart) och SIG Health Tech. Vi räknar med att ha 6 grupper igång under 2020, som genomför cirka 16 möten

Exempel på seminarieserier är DF&GT (en serie i samarbete med Grant Thornton, med Blockedjemarknaden, Token Economy, AI-driven kundanalys, Antifragile, Den digitala hälsovården och Affärer med smarta prylar), AddAI attitydundersökning samt start-ups baserade på blockkedjor med True Global Ventures. En årligen återkommande konferens har varit Säkerhetskravningen, som även 2019 var fullbokad. Vi räknar med att genomföra 4 större seminarier eller konferenser.

När det gäller premiumnätverken har vi haft fyra igång: CIO, Cert CIO, IT-upphandling Offentlig sektor och LN-nätverket. Nätverket för IT-upphandling har pausats i avvaktan på en ny nätverksledare. Vi räknar inte med att få igång fler premiumnätverk.

Formaten för mötena är med föreläsningar, workshoppar, open spaces och företagsbesök.

Upplägget för de öppna grupperna är:

- Vi ordnar lokal och marknadsföring
- Digitalt stöd för
  - Presentationssida för nätverket, med kalendarium
  - Sida för medlemmarna med dokumentationer
  - Meddelanden till medlemmarna
  - Avprickning vid möten
- Nätverksledare tar fram innehåll
- Arvodering av nätverksledare
  - Med en rörlig del beroende på antal deltagare

Upplägget för premiumnätverken är:

- Antagningsprövning
- Arvoderade nätverksledare, med provision
- Nätverksledare bokar lokal
- Digitalt stöd för
  - Presentationssida för nätverket, med kalendarium
  - Sida för medlemmarna med dokumentationer
  - Meddelande till medlemmarna
  - Avprickning vid möten
- Nätverksledare tar fram innehåll
  - Fyra möten per år

Sedan hösten 2019 har den så kallade nätverksplattformen (NVP) varit stängd på grund av allvarliga säkerhetshål. Under mars-april räknar vi med att ha en ny bättre lösning i drift, med fler funktioner. Då ska det också räcka med att lägga in information om aktiviteter på ett ställe.

### 3.2.2 MasterClasses

En MasterClass är en kort intensiv kurs, workshop eller föreläsning inom ett avgränsat område, med ett tydligt kompetensmål. Den nya kompetensen ska vara direkt omsättningsbar på hemmaplan för deltagarna. Presentatören ska vara en expert inom det område som tas upp. MasterClasses möter behovet av korta insatser för lärande inom aktuella områden.

Deltagaravgifterna är 1 450 kr för medlemmar med Meet&Learn och 2 450 kr för övriga (alla avgifter exkl moms).

Upplägget för masterclasses är:

- Tre timmar med en expert
- Deltagaravgifter, rabatt med Meet&Learn
- Genomförs med rullande schema
- Vi står för lokal och marknadsföring
- Experterna står för innehållet
- Arvodering med rörlig modell för ersättning

Vi har idag 10 lanserade masterclasses och räknar med att fortsätta lansera ytterligare 10. Vi har genomfört 4 med cirka 12 deltagare per tillfälle.

## 3.3 Nya värdeerbjudanden

Två nya erbjudanden möter de nya kraven.

### 3.3.1 Digitala lyftet

Digitala lyftet är ett varumärke för ett ramverk av erbjudanden med målet att lyfta medarbetares digitala mognad, lösa problemet med kompetensförsörjning inom it-utveckling, öka ledares digitala kompetens och lyfta hela organisationers digitala förmåga. Temat för tjänsterna inom Digitala lyftet är att kartlägga och mäta digital kompetens före och efter utbildningsinsatser.

Stockholmskretsen har varumärkesskydd för *Digitala lyftet* och relevanta domännamn är registrerade.

Digitala lyftet lanseras under Q1 2020.

### 3.3.2 Rapporter

I vår kommunikation för att öka vår synlighet och därmed också bli mer intressanta att samarbeta med, lyfter vi oftast fram de olika format för aktiviteter vi arbetar med – som till exempel att vi har nätverk, utbildningar, företagsbesök med mera. Men vi tar sällan upp innehållet som sådant, de frågor vi arbetar med i våra grupper och hur vi då sammantaget ser på digitaliseringens utveckling.

För att på ett bättre sätt positionera oss i aktuella frågor, publicerar vi under våren en serie rapporter som synliggör innehållet i våra verksamheter. Vi räknar med att kunna publicera 20-talet rapporter under året.

Rapporterna kommer att vara öppet tillgängliga under kortare tid efter publiceringen. Därefter blir det tillgängliga för innehavare av Meet&Learn (även för företagspaket och företagspartners). För övriga är priset per rapport 2 250 kr exkl moms.

Författare till rapporterna är tongivande experter inom våra grupper eller masterclasses.

### 3.3.3 Företagspartners

Riksföreningen kommer under våren att erbjuda en ny paketering riktade till företag och organisationer, där yrkesverksamma inom målgrupperna finns. Priset på paketen baseras på antalet medarbetare (inom ett organisationsnummer och avdelning).

Med företag och organisationer som ny målgrupp kan vi utveckla erbjudanden som inte är individbaserade, som fokuserar på hela organisationers behov.

Erbjudandet omfattar:

- Meet&Learn
- Rapporter
- Digitala lyftet (specialanpassade upplägg till lägre priser)
- Arbetsgrupper inom gemensamma branschfrågor
- Långsiktiga kompetensprogram (DFK)
- Specialanpassade internutbildningar (DFK)

Vi avvaktar stöd för företagspartners i de nya verksamhetssystemen.

## 4. Resurser

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

- Verksamhetsutvecklare
- Digital kommunikator
- Nätverksledare, öppna nätverk, SIG:ar och premiumnätverk
- Samarbetspartners för att producera och marknadsföra erbjudanden

### 4.1 Nya verksamhetssystem

Nya verksamhetssystem är upphandlade och nu pågår arbetet med att integrera, anpassa och migrera data. Lösningen bygger på standardssystem (SaaS) från Hubspot och Lyyti.

Med de nya systemen får vi en betydligt flexiblare hantering av medlems- och kundregister, erbjudanden och specialanpassade paket. För aktiviteter får en modern lösning med bland annat att aktiviteterna beskrivs på ett ställe, en automatiserad digital kommunikation och en digitaliserad avprickning av deltagare. De nya verksamhetssystemen driftsätts i mars-april.

## 5. Budget

För att tydligare visa fördelningen mellan driften av verksamheten och investeringar för att skapa nya intäkter är budgeten uppdelad på rörelsebudget och investeringsbudget. Sammantaget bygger budgetarna på följande förutsättningar:

- 1 000 Meet&Learn kompetenspaket
- Fördelningsnyckeln är 700 kr per paket
- 20-talet genomförda masterclasses
- Att Digitala lyftet kommer igång
- Inga nya premiumnätverk
- Att medel investeras i nya erbjudanden

## 5.1 Rörelsebudget

<b>NETTO PER VERKSAMHETSOMRÅDE</b>	
Meet&Learn intäkter	700 000
Övriga intäkter	90 000
Nätverkslokaler	-55 500
Arvoden nätverksledare	-45 000
Föreläsararvoden	0
<b>NETTO ÖPPNA NÄTVERK</b>	<b>689 500</b>
Premiumnätverk intäkter	564 375
Kostnader premiumnätverk	-282 188
<b>NETTO PREMIUMNÄTVERK</b>	<b>282 188</b>
MasterClasses TB1	252 500
Digitala lyftet TB1	80 000
<b>NETTO NYA ERBJUDANDEN</b>	<b>332 500</b>
<b>NETTO TOTALT</b>	<b>1 304 188</b>
<b>KOSTNADER FÖR VERKSAMHETEN</b>	
Ledning av verksamheten	-500 000
Nätverksadmin, skribent, webb	-528 000
Marknadsföring	-70 000
Styrelsekostnader	-72 000
Ekonomitjänster	-30 000
Revision och kapitalförvaltning	-50 000
Kontorshyra	-90 000
Konsultkostnader	0
Övriga kostnader	-30 000
<b>Summa</b>	<b>-1 370 000</b>
<b>RESULTAT</b>	<b>-65 813</b>

## 5.2 Investeringsbudget

<b>INVESTERINGAR</b>	
Digitala lyftet	80 000
-ICDL	300 000
-Code Institute	250 000
Rapporter	500 000
<b>Summa</b>	<b>1 130 000</b>

<b>POTENTIELLA INTÄKTER</b>	
ICDL	
Code Institute	2 750 000
Rapporter	370 000
<b>Summa</b>	<b>3 120 000</b>