



Främsta utmaning för turismföretagare till affärsutveckling?

Naturen

- Skogen; oroliga för vad som händer, man vet inte när nästa hygge blir
- Annans mark; oklart för vad man kan ta betalt för
- Utöka nätverket; hur når man jägare och fisketurismen
- Svårt att få svenskarna att se värdet av naturen vi har

Finansiering och affärsutveckling

- Finansiering för att etablera verksamheten
- Sälja produkter; kan vara byråkratiskt och krångligt som hindrar produktutvecklingen
- Tid, råd och kunskap om att nå ut med sitt utbud
- Oro angående privatmarknaden med ökad inflation
- Söka medel; kostnader för att starta upp idéer
- Att kunna investera i cyklar, supar och kajaker så att de räcker till företagsevent.
- Orimligt/orättvist att små företag har samma regler/krav som stora företag
- Svårt att komma igång. Du behöver nästan ha en miljon kr i omsättning från början, annars går det inte
- Att möta volymbesökarens ovilja att betala/konsumera tillsammans med behovet från företagen att tjäna pengar för att få det att gå ihop
- Söka pengar i regionen för marknadsföring
- Samverkan och paketering

För få guider

- Behövs fler som vägleder i naturen
- Region/kommuner/destinationer marknadsför hotell, restauranger och att man har en fin natur men sen inte tar hand om besökarna; guider kan göra det
- Svårighet att locka svenskar på guidade turer

Förslag på lösning:

- Önskemål om att microstöd ska kunna användas till "flyttbara" produkter för naturturismföretagare.
- Företagen vill göra aktiviteter, förfrågningarna ökar
- Lyft fram lärandet i ex guidningar
- Almi kan vara till bra hjälp
- Delta i företagsfrukost
- Besöksnäringsträffar
- Boendeanläggningar vill ha aktiviteter