

# Forretningsplan for Stiftelsen Lillehammer museum 2020-2025

## Innledning

Stiftelsen Lillehammer museum er i tildelingsbrevet fra Kulturdepartementet bedt om å utarbeide planer for å utvikle sine ulike inntektskilder med sikte på å øke egeninntekter: *«Alle tilskuddsmottakere skal utnytte sitt egeninntekspotensial. Departementet legger til grunn at den enkelte institusjon utarbeider planer for å utvikle sine ulike inntektskilder med sikte på å øke sine egeninntekter, herunder billettinntekter, andre inntektsgivende aktiviteter og tiltak, samt gaver og sponsorinntekter. sikrer finansiering av sin virksomhet også gjennom andre bidrag enn det offentlige tilskuddet».*

Inntektene for SLM omfatter billettinntekter, andre inntektsgivende aktiviteter og tiltak slik som arrangementer, butikksalg, salg av tjenester, parkering og utleie, samt støttesøknader, gaver og sponsorinntekter. Det er et potensiale for å utvikle den kommersielle aktiviteten og inntektene.

## Formål

Forretningsplanen er å bidra til at SLMs handlingsrom styrkes gjennom forretningsmessig drift og verdiskapning.

## Mål

Øke inntektene fra billettsalg, arrangementer, salg av tjenester, og øke tilskudd fra ulike støtteordninger

## Strategi

- Produktutvikling skal være publikumsorientert med analyser av kost-nytte i forhold til tilbudet og den enkelte besøkende.
- SLM består av flere museer og besøksarenaer. Merkevarerstrategien innebærer at det enkelte museum framstår tydelig som besøksmål.
- SLM skal bidra til å styrke merkevarene Lillehammer og Gudbrandsdalen i nært samarbeid med Visit Lillehammer.
- SLM skal arbeide profesjonelt med å skrive søknader og benytte finansieringsmuligheter i fond og offentlige støtteordninger.

## Organisering

Avdeling for administrasjon og marked har hovedansvar for gjennomføring av forretningsplan. Ledergruppa drøfter tiltak og vurderer resultater jevnlig.

## Målgrupper

Det må gjennomføres jevnlig markedsundersøkelser for å få kunnskap om målgruppene og sikre bedre valg i produktutviklingen og gjennomføring av aktivitetene.

## Produktutvikling

Hvilke produkter og tjenester vi skal tilby. Hvilket behov i markedet skal vi dekke?

Relevant produktutvikling er vesentlig for å kunne drive forretningsmessig. Den må være dynamisk, troverdig og ekte. Viktig med gode og inkluderende prosesser for ideutvikling. Programforum må ha kjente prioriteringskriterier og gode prosesser for å ta valg og gjennomføre av utviklingsprosjekter.

Produktutviklingen skal forsterke identiteten til de enkelte merkevarer og bygge på våre verdier og perspektiv. Produktene våre skal være «bookbare» i relevante digitale medier.

## Markedsføring og salg

Markedsføring skal være kostnadseffektiv med bruk av sosiale medier. SLM skal ha oppdatert kompetanse på digital markedsføring og tilpasse aktivitetene til utviklingen av digital markedsføring.

Det skal jobbes proaktivt med markedsføring og salg.

Det skal gjøres analyse av markedspotensial og tilpasse tilbudene ved museene til valgte målgrupper.

## Samarbeid

Stiftelsen skal samarbeide med Visit Lillehammer og naturlige samarbeidspartnere.

## Målindikatorer

Besøkstall

Butikkomsetning (avanse)

Omsetningstall fordelt på inntekter og støtte

Omsetning per kunde

Inntjening totalt i % av total driftsinntekter

Mål for bærekraft er viktig framover