

STRATEGISK EVENTUDVIKLING

24. OKTOBER – 25. OKTOBER 2024

SVENDBORG

IUCE LEDERNETVÆRK 2024



Tidspunkt	Tema	Aktivitet
09.00 – 09.45	ANKOMST	Ankomst, netværk og let morgenmad.
09.45 – 10.30	INTRODUKTION	Eventudvikling i Danmark set i lyset af Blue Ocean Strategy Klaus Frejo
10.30 – 11.15	PRÆSENTATION AF SG HUSET	Jacob Kramer står for en rundvisning i SG Huset og en fortælling om husets udvikling
11.15 – 12.15	JESPER BERTELSEN CEO FACEOFF	FACEOFF har revolutioneret gymnastik siden 2014, hvor de I frem år i træk har udsolgt Forum, Horsens med deres innovative turneringsformat inden for gymnastisk. Konceptet for FACEOFF har fået vokseværk, hvor indledende kvalifikationsevents afvikles i Danmark, Sverige og Norge og mødes til en finale i BOXEN, Herning d. 7. december 2024.
12.15 – 13.15	MALENE MORTENSEN F SPORTS GROUP	Malene er CEO og Partner i Sport Management virksomheden f Sports Group, som repræsenterer store danske sportspersonligheder og afvikler også store kommercielle nationale og internationale events.
13.15 – 14.15	FROKOST	
14.30 – 15.30	NADJA LARSEN SVENDBORG ARENA	Svendborg Arena er i færd med at blive udbygget, som ramme om GOG og Svendborg Rabbits hjemmekampe. Nadja deler erfaringerne med at udvikle en eventstrategi, der skal udfylde eventkalenderen i Svendborg Arena ud over hjemmekampene
15.30 – 17.30	OPSAMLING OG WORKSHOP	Vi kobler teori og oplæg med jeres egne erfaringer og udviklingspotentialer for at finde potentialerne for at udvikle jeres events med baggrund i Blue Ocean Strategien. Vi samler op på de praktiske oplæg i relation til det teoretisk oplæg, og faciliterer en diskussion i relation til jeres egen organisation og arbejde med events.
17.30 – 18.00	TRANSPORT TIL OLLERUP	Vi kører til Ollerup Højskole og får uddelt værelsesnøgler, hvorefter der er mulighed for egen tid eller netværke inden aftenmaden.
19.00 – 22.00	AFTENSMAD OG NETVÆRK	Fælles aftensmad

PROGRAM

Fredag 25. oktober 2024		
Tidspunkt	Tema	Aktivitet
07.00 – 07.30	MORGENMAD	Morgenmad
08.00 -08.30	MORGENSAMLING	
08.00– 10.00	RUNDVISNING PÅ OLLERUP HØJSKOLE + PRÆSENTATION	Forstander Thomas Smidt Dissing står for en rundvisning og fortælling om skolen, samt den nuværende forretningsmodel / strategi for at tiltrække flere aktiviteter til skolen
10.30 – 11.00	UDFORDRING – TØR DU AT LADE DIG FALDE?	Temaet for netværksarrangementet er måske ukendte veje og uden for den forretningsmæssige 'comfort zone' – så vi skal også prøve at udfordre jer i en gymnastik udfordring i Ollerup Springcenter. Kræver ikke specielt tøj eller sko.
11.00 – 12.00	FÆLLES OPSAMLING OG LÆRINGSPUNKTER	Vi samler op på dagene og tager de vigtigste læringspunkter med hjem til udvikling af egen forretning
12.00 – 13.00	FROKOST + AFSLUTNING	Frokost i spisesalen sammen med højskolens elever

BLUE OCEAN STRATEGY

RED OCEAN

Slå konkurrenterne

Udnyt eksisterende

efterspørgsel

Værdi/omkostningsafvejning

Ret hele virksomhedens system af aktiviteter ind på det strategiske valg mellem differentiering eller lave omkostninger

BLUE OCEAN

Skab marked uden konkurrence

Gør konkurrencen irrelevant

Skab og fasthold ny efterspørgsel

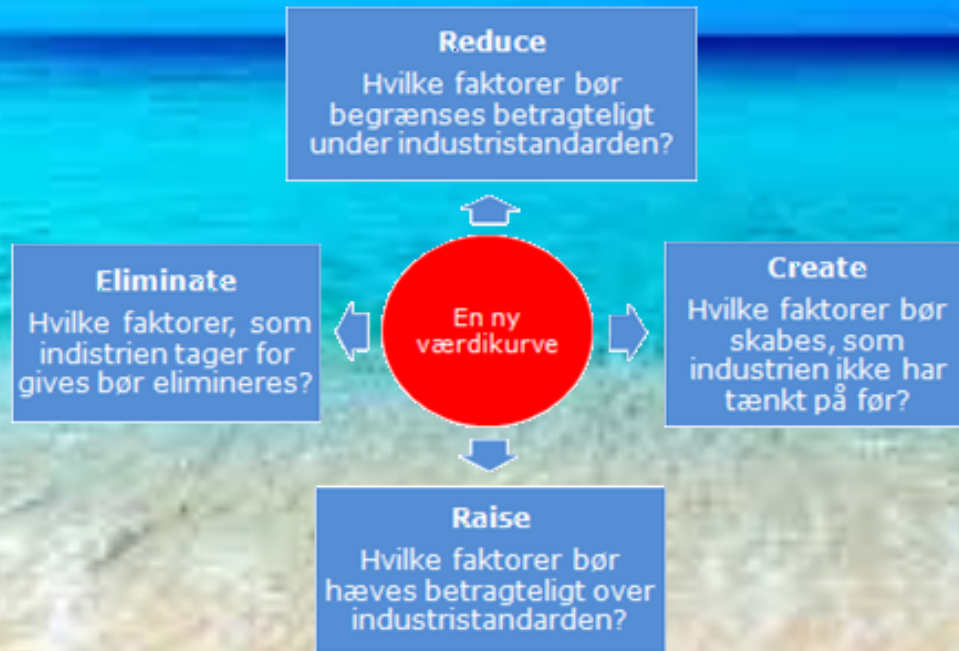
Bryd med værdi/omkostningsafvejningen

Ret hele virksomhedens system af aktiviteter ind på at gå efter differentieringen og lave omkostninger samtidigt

BLUE OCEAN STRATEGY



BLUE OCEAN STRATEGY



BLUE OCEAN STRATEGY

SE KØBER OG BRUGERE

FUNKTIONEL OG EMOTIONEL ORIENTERING

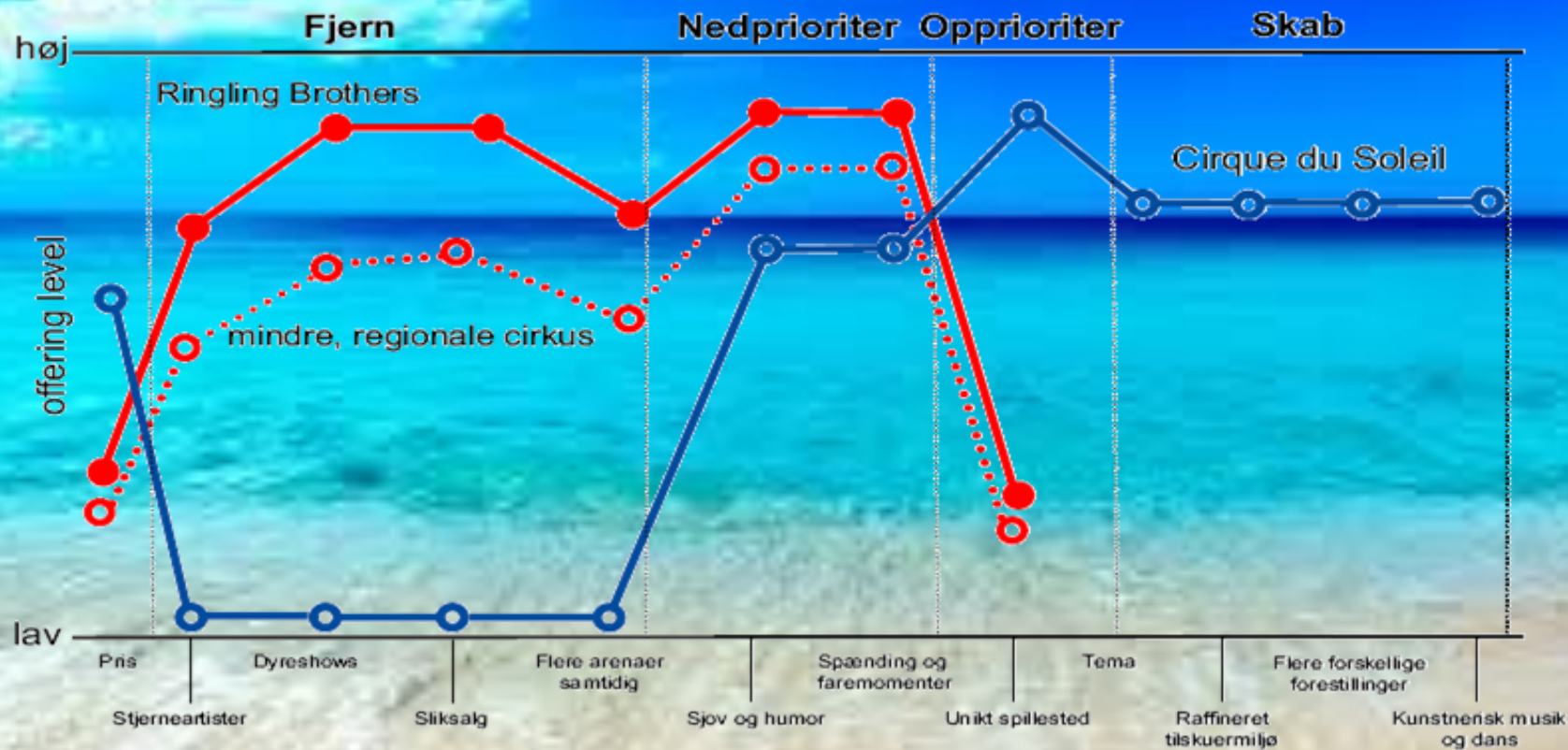
SE IND I TIDENS TRENDS

ANDRE BRANCHER

STRATEGISKE MÅLGRUPPER

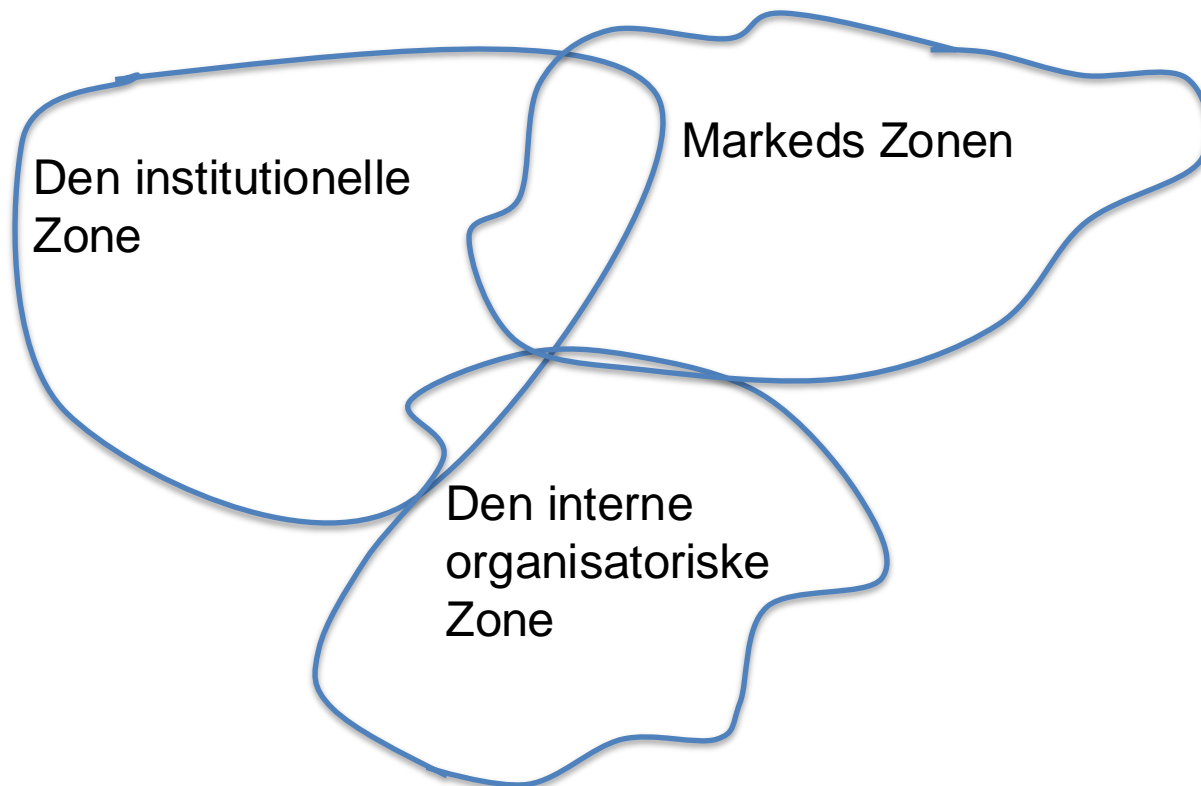
DEFINER NYT STRATEGILÆRRED

Illustration 4.12. Strategilærred for Cirque du Soleil.











Kilde: Kim & Mauborgne

KONKURRENCELANDSKABET



Forretningsmodel-lærredet

<p>Nøglepartnere </p>	<p>Nøgleaktiviteter </p>	<p>Værditilbud </p>	<p>Kunderelationer </p>	<p>Kundesegmenter </p>
<p>Omkostningsstruktur </p>	<p>Nøgleresourcer </p>		<p>Kanaler </p>	

1. Visuel overvågning	2. Visuel udforskning	3. Visuel strategimesse	4. Visuel kommunikation
<ul style="list-style-type: none">• Sammenlign din forretning med konkurrenternes ved at tegne et "som det ser ud" – strategilærred.• Se, hvor der er behov for at ændre din strategi: fjern, nedprioriter, opprioriter og skabe	<ul style="list-style-type: none">• Gå ud i felten for at udforske de seks veje til at skabe blå oceaner.• Observer de karakteristiske fordele ved alternative produkter og serviceydelser• Se igen, hvilke faktorer du bør fjern, nedprioriter, opprioriter eller skabe.	<ul style="list-style-type: none">• Tegn dit fremtidige strategilærred på grundlag af indsigten opnået gennem feltobservationer.• Få feedback mht. alternative strategi-lærreder fra kunder, konkurrenters kunder og ikke-kunder.• Brug feedbacken til at formulere den bedste strategi for fremtiden.	<ul style="list-style-type: none">• Noter dine før- og efter strategiske lærreder på en side for at kunne sammenligne dem.• Støt kun de projekter og operationelle træk, der sætter din virksomhed i stand til dække hullerne af mangler til implementering af den nye strategi

JERES EVENTSTRATEGIER