

PROCESSEN STEG FÖR STEG

BID-modellen löper under ca 18 månader och är uppdelad i sju steg. Samtliga deltagare arbetar tillsammans inom projektet för erfarenhetsutbyte och kunskapsöverföring. Utgångspunkten är att ta tillvara intressenternas unika förutsättningar. Målet är att samtliga intressenter inom BID-området ska bilda en samverkansmodell för att nå ett gemensamt resultat som man inte kan åstadkomma på egen hand. Svenska Stads kärnor bistår med processtöd samt support/coaching fysiskt men även per telefon/mail under projektperioden.

STEG I – INTRODUKTION OCH INSPIRATION

En gemensam workshop med processledningen och kunskapsöverföring. Det första steget är att inspirera deltagarna till hur man framgångsrikt arbetar med BID-modellen. Vi arbetar med fem fokusområden, bildar arbetsgrupper inom dessa samt en referensgrupp från berörda aktörer inom BID-området. Detta är grunden för ett framgångsrikt partnerskap och början till att forma en BID-överenskommelse.

SYFTET är att få en grundläggande utbildning i Svenska Stads kärnors BID-modell.

MÅLET är att förstå alla delar av modellen och få en helhetsbild av processens sju steg.

Workshop innehåll:

- Introduktion – syfte/mål med BID.
Vi fördjupar oss i BID som är en institutionaliserad form av långsiktigt samarbete mellan lokala partners med syfte att driva fram en positiv utveckling och höja nivån på daglig förvaltning i ett geografiskt avgränsat område.
- Identifiera intressenter.
Privat och offentlig samverkan, vilka möjligheter finns på din ort/plats?
- Vilka arbets- och referensgrupper ska finnas i det befintliga BID-området?
- Gemensam målbild, vision för det fortsatta arbetet.
- Erfarenhetsutbyte och goda exempel.
Styrkor/svagheter. Alla deltagare presenterar sig.

STEG 2 – INTERN KICK-OFF OCH NULÄGESANALYS

Svenska Stadskärnor samordnar en workshop för alla intressenter inom de offentliga och privata verksamheterna. Frågor vi tar upp är: Vad är BID? Hur kan vi jobba efter den modellen? Har vi rätt utbud av tjänster, aktiviteter och upplevelser? Hur ska vi arbeta med nulägesanalysen?

Vi genomför en strukturerad stadsvandring inom BID-området.

SYFTET är att skapa samsyn hos samtliga aktörer inom BID-området och ge inspiration samt ny kunskap om BID-områdets förutsättningar. Vi belyser vikten av samverkan för platsen och påvisar att alla aktörer behövs och är viktiga.

MÅLET är att enas kring ett gemensamt mål med BID-arbetet, involvera alla intressenter och bilda arbetsgrupper. Att deltagarna får med sig konkreta verktyg och checklistor som kan användas direkt på hemmaplan.

Workshop innehåll:

- Inspiration.
Öka medvetandet om urbaniseringens effekter, inspirera till samarbete offentligt/privat, goda exempel.
- Teambuilding.
Bygga teamet, vilka förutsättningar finns för att bilda ett BID? Lyfta fram eldsjälar.
- Forma organisationen.
Hur ska den se ut? Saknas någon kompetens? Vilka aktörer saknas?
- Lär känna din stad och samverkanspartner.
*En strukturerad stadsvandring med checklista där vi tittar med ”nya ögon” på BID-området.
Lära sig av varandras styrkor och identifiera fallgropar.*
- Målsättning och möjlighetsanalys.
Diskutera en färdriktning för arbetet, vad vill vi uppnå?
- Coachning av nulägesanalysen, internt och externt.
Vi går grundligt igenom nulägesanalysens upplägg.
- Nyckeltal.
Identifiera och hur kan det användas?

STEG 3 – STUDIEBESÖK OCH COACHNING AV NULÄGESANALYSEN

Gemensam workshop med processledning där deltagarna delar med sig av sina erfarenheter kring arbetet med nulägesanalysen. Vi jobbar med kunskapsöverföring och rätar ut frågetecken. Ett studiebesök genomförs i en svensk stad/ort som ett gott exempel.

SYFTET är att inspireras, lära av andra och lyfta blicken för att få perspektiv på den egen process.

MÅLET är att få mer och djupare branschkunskap, en bättre förståelse för omvärlden samt

en fullvärdig nulägesanalys som kan användas i det dagliga arbetet.

Workshop innehåll:

- Redovisa resultatet av nulägesanalysen.
Styrkor och svagheter.
- Erfarenhetsutbyte.
Vad kan vi lära av varandra? Goda exempel.
- Förankring av nulägesanalysen.
Hur går vi vidare? Vad saknas? Kan vi stärka nulägesanalysen ytterligare?
- Fastställa målsättning och möjlighetsanalysen.
- Fastställa målriktningen för det fortsatta arbetet.
- Vi förbereder oss för att genomföra ett eget valt praktiskt "case"/aktivitet på hemmaplan.
- Studiebesök med rundvandring i BID-området.
Vi besöker en stad i Sverige och lyfter fram goda exempel. Arrangeras av Svenska Stadskårnor.

STEG 4 – INTRODUKTION AFFÄRSPLAN OCH ETT PRAKTISKT "CASE"/AKTIVITET

Workshop med processledning där vi jobbar "hands-on" med affärsplanen. Vi tar första steget med att presentera affärsplanens innehåll och genomförande. Vi kopplar arbetet till checklistor och nulägesanalysen. Vi jobbar tätt tillsammans i grupp och coachar både i grupp och individuellt för att säkerställa innehållet i affärsplanen. Vi förbereder oss för att genomföra ett "case"/aktivitet – ett eget valt praktiskt exempel där man ska lösa en uppgift (som är en miniatyr på affärsplanen).

SYFTET är att få ny kunskap om affärsplanens olika beståndsdelar, ta fram en struktur där affärsplanens innehåll tydligt kopplas till nulägesanalysen samt en budget som finansieras av alla deltagande intressenter.

MÅLET är att påbörja affärsplanen, arbetet med samfinansieringsmodellen och arbetet med ett "case"/aktivitet på hemmaplan samt testa BID-konceptet i praktiken.

Workshop innehåll:

- Nulägesanalys.
Är allt på plats och förankrat?
- Nyckeltal.
Vi tittar på hotellbeläggning, besöksräknare, utbudsanalys, brottsstatistik, hyresnivåer och omsättning.
- Policy och riktlinjer.
Finns det några sedan tidigare? Behöver de i så fall uppdateras?

- Medborgardialog.
Fokusgrupper, attitydundersökning.
- Intressentdialog.
Målgruppsintervjuer.
- SWOT-analys.
Hur implementeras resultatet?
- Långsiktiga/kortsiktiga mål – 2 – 5 – 10 år eller ännu längre fram.
- Strategiformuleringar.
Finns det några sedan tidigare? Behöver de i så fall uppdateras? Hur stämmer de överens med kommunens översiktsplan?
- Handlingsplan och budget.
Vem ska genomföra, hur ska det finansieras, vem är ansvarig?
- Finansieringsplan.
Hur beräknas medlemsavgifter? Hur hittar vi relevanta samarbetspartner och intressenter?
- Affärsplan.
Vi tar första steget.

STEG 5 – COACHNING AV AFFÄRSPLAN

En gemensam workshop med processledning där vi går igenom den egna affärsplanen och handlingsplanen med tillhörande budget. Erfarenhetsutbyte och kunskapsöverföring. Vi ratar ut frågetecknen och om det behövs ges ytterligare stöd i processen. Vi jobbar tätt tillsammans och coachar deltagarna steg för steg för att säkerställa affärsplanen.

SYFTET är att utbyta erfarenheter kring arbetet med affärsplanen och förankringsarbetet med denna lokalt.

MÅLET är att ta fram en färdig affärsplan med tillhörande budget som är godkänd och underskriven av de offentliga och privata aktörerna. Här genomförs även arbetet med caset/aktivitet, som ett praktiskt exempel på att affärsplanen fungerar.

Workshop innehåll:

- Vi tittar på positiva effekter av processen.
Vad kan vi lära av varandra, goda exempel.
- Presentation av praktiskt ”caset”/aktivitet.
Genomföra ett praktiskt övningsexempel.
- Vi löser svårigheter som har kommit fram under processens gång.
- Vi jobbar ”hands on” med affärsplanen och dess struktur.
- Erfarenhetsutbyte och kunskapsöverföring.

STEG 6 – RESULTATEN AV AFFÄRSPLAN, ”CASE”/AKTIVITET

En workshop med processledningen, där vi säkerställer affärsplanen med finansieringsmodell och tillhörande budget. Vi diskuterar den fortsatta implementeringen av affärsplanen och hur vi skapa förståelse och kunskap i ortens framtida utveckling. Vi presenterar det genomförda ”caset”/aktiviteten på hemmaplan.

SYFTET är att slutföra och presentera affärsplanen och visa att BID-modellen fungerar i praktiken.

MÅLET är att avsluta arbetet med affärsplanen och den konkreta handlingsplanen för att kunna presentera den på ett effektivt sätt. I målet ingår också att ha genomfört ett ”case”/aktivitet framgångsrikt lokalt.

Workshop innehåll:

- Redovisa resultatet av affärsplanen.
Är vi nöjda?
- Förankring av affärsplanen.
Hur gör vi?
- Förankring av finansieringen.
Hur har det gått? Erfarenheter, återkoppling.
- Presentation av resultatet av ”caset”/aktivitet.

STEG 7 – DIPLOMERING OCH SLUTRAPPORT AV RESULTATET

En gemensam workshop med processledning där vi genomlyser förankringsarbetet med affärsplanen och tillhörande budget på orten. Vi delar med oss av erfarenheterna av genomförda ”case”/aktiviteter och utvärderar BID-modellen.

Workshop innehåll:

- Redovisa resultatet av ”case”/aktivitet.
Vad gjorde ni? Vilka var inblandade? Finansiering? Styrkor och svagheter.
- Återkoppling av Svenska Stadskärnor.
- Hur fungerar BID-modellen?
- Diplomerings av BID-modellen.