**Projektplan Vildland - äventyr**

Dan, Pontus, Megan

**Bakgrund**

Vildland är ett varumärke i Vildlandsfabriken AB, ett förtag som driver specialiserad butikshandel med sport- och fritidsartiklar utom cyklar och båtar samt postorderhandel och detaljhandel på Internet med sport- och fritidsutrustning (Allabolag.se). Vildland har en bred försäljning av så kallade “outdoor” produkter; utomhusmatlagning, vandringskläder, utrustning för camping och fiske/jakt.

De senaste åren har omsättnignen ökat men vinsten minskat (minskad vinstmarginal), omsättningen ligger senaste bokslutet på ca 11,5 miljoner (2022).

Den framtagna idén bygger på en sidoverksamhet till dagens försäljning, dvs event. Företagets erbjudande har idag en ganska komplex procedur kring försäljningen av ett event, mycket måste skötas via telefonkontakt eller fysiskt möte. Detta binder upp personal och leder till omständigt förfarande. De flesta kunder (privatpersoner) och företag har idag ett krav på snabbhet och flexibilitet.

Genom att möta morgondagens marknad med krav på snabba och flexibla erbjudanden för outdoor aktiviteter genom ett tillägg till Vildlands befintliga webstruktur kan följande mål nås:

Mål:

* Enkelt paketerat och snabba, flexibla erbjudanden till kunder (privatpersoner och företag)
* Direktkoppling mellan event bokning det nuvarande utbudet av produkter hos Vildland möjliggör för en direkt marknadsföring, försäljning och uthyrning av företagets produkter.

Effektmål:

* Resurser kan allokeras om till marknads och försäljningsarbete istället för att bindas upp vid eventbokning.
* Ökad marknadsandel av outdoor upplevelser i västra Götalandsregionen, målsättningen är 17% av marknaden 2026.

Omfattning - WBS - avgränsningar

Användarresan tillsammans med Användarberättelser (krav)

Användarberättelser

*Privatkund Kalle*

*(Actor)* Kalle vill boka ett fiskeäventyr/resa en eftermiddag/kväll, har aldrig fiskat har ingen lämplig utrustning

*(Need)* Funktion saknas för att boka upplevelse inklusive hyra utrustning med tillbehör

*(Benefit)* Ger möjlighet att enkelt och flexibelt för Kalle att boka fiskeäventyr, hyra utrustningspaket (all included/all inclusive?) och merförsäljning (gadgets)

*Internt försäljare på företaget*

*(Actor)* Försäljaren Sven vill ge kunden lättare att köpa mer, öka kundkretsen (färdiga paket företagsevent), då får han mer tid att ägna sig åt kunder i butiken  
*(Need)* Enklare att boka företagsevent, tydligare vad företaget erbjuder

*(Benefit)*  Logistiken blir enklare (kundfokus), merförsäljning, använda kunddata

*Företagskund  
 (Actor)* företaget Verksam AB  *(Need)* Företaget vill hitta en aktivitet för teambuilding, snabbt och enkelt, för att

kunna jämföra flera erbjudanden, aktiviteten bör skräddarsys *(Benefit)* Erbjudanden online, flexibelt designade, konkurrenskraftiga, merförsäljning,

Teamet - hur kommer du bemanna ditt team

Aktivitetsplan/Backlogg/Sprintplanering

Tids- och resursplan

Svensk näringsgrensindelning

47641