

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>Typ</b>         | EU-medel/Investeringar för tillväxt och sysselsättning/Mellersta Norrland/3 Att öka konkurrenskraften för små och medelstora företag                  |
| <b>Projektnamn</b> | Vision Lofsdalen Lofsdalsmodellen - tillväxt genom främjandet av entreprenörskap som resultat av ett förbättrat företagsklimat och ökad besöksnäring. |
| <b>Sparad</b>      | 2019-03-14  |
| <b>Mottagare</b>   | Tillväxtverket  |

## Viktigt att veta om personuppgifter

### 1. Uppgifter om projektet

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>1.1 Projektets namn</b>         | Vision Lofsdalen Lofsdalsmodellen - tillväxt genom främjandet av entreprenörskap som resultat av ett förbättrat företagsklimat och ökad besöksnäring. |
| <b>1.2 Datum för projektstart</b>  | 2019-07-01  |
| <b>1.3 Datum för projektavslut</b> | 2022-06-30  |

|   |
|---|
| <b>1.4 Län och kommuner som omfattas av projektets verksamhet</b> |
| Jämtland<br>Härjedalen  |

|                           |         |
|---------------------------|---------|
| <b>1.5 Typ av projekt</b> | Projekt |
|---------------------------|---------|

|   |     |
|---|-----|
| <b>1.6 Har projekt sökt finansiering ur minst två programområden?</b> | Nej |
|---|-----|

#### 1.7 Sammanfattande projektbeskrivning

Projektet syftar till att implementera en modell för att främja entreprenörskap i Lofsdalen. Genom att skapa ett bättre företagsklimat läggs grunden för ett bättre näringsliv. I möten mellan företag, stugägare och anställda skapas möjligheter till företagsutveckling och ökad sysselsättning. Samarbete är nyckeln i små fjällbyar där tiden eller kompetensen inte räcker till för ökad tillväxt. Lofsdalen har ett näringsliv med stor erfarenhet från turistnäringen och här finns outnyttjade resurser i form av stugägare och besökare som skulle kunna bidra med extern kompetens och samarbeten. Genom att skapa en inkluderande miljö som främjar mångfald uppstår möjligheter som företagarna ensamma inte skulle identifierat. Då projektet sökte medfinansiering från Region Jämtland Härjedalen var det önskvärt från deras sida att dela upp projektet i två delar - en med vision Lofsdalen Multileder och en med vision Lofsdalen Lofsdalsmodellen. Tillsammans skapar båda projekten en kraftfull möjlighet till tillväxt i Lofsdalen.

### 2. Uppgifter om sökande

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <b>2.1 Organisationsnummer</b>        | 769624-8215                                      |
| <b>2.2 Organisationsnamn</b>          | Lofsdalsfjällens Turistnäring Ekonomisk Förening |
| <b>2.3 Juridisk form</b>              | Ekonomiska föreningar                            |
| <b>2.4 Organisationens postadress</b> | Olsvensbacken 6                                  |
| <b>2.5 Organisationens postnummer</b> | 840 85   |
| <b>2.6 Organisationens postort</b>    | Lofsdalen  |

|   |   |
|---|---|
| <b>2.7 Arbetsställesnummer</b>  | 5317-2284   |
| <b>2.8 Arbetsställesnamn</b>  | Lofsdalsfjällens Turistnärings Ekonomisk Förening |
| <b>2.9 Besöksadress</b>   | Olsvensbacken 6                                   |
| <b>2.10 Postnummer</b>  | 840 85  |
| <b>2.11 Postort</b>   | Lofsdalen   |
| <b>2.12 Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?</b>  | Nej   |
| <b>2.13 Omfattas er organisation av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF?</b> | Nej   |
| <b>2.14 Eventuellt beviljat stöd utbetalas till ert</b>   | Bankgiro  |
| <b>Ange nummer för valt betalningssätt</b>  | 874-4013  |
| <b>2.15 Kontaktperson</b>   |   |
| <b>Namn</b>   | Robert Stark                                      |
| <b>Telefon</b>  | 070-212 11 30                                     |
| <b>E-post</b>   | robert.stark@nara.ica.se                          |
| <b>2.16 Projektledare</b>   |   |
| <b>Namn</b>   | Helena Fjellgren                                  |
| <b>Telefon</b>  | 070-33 44 274                                     |
| <b>E-post</b>   | helena.fjellgren@gmail.com                        |
| <b>2.17 Ekonomi</b>   |   |
| <b>Namn</b>   | Emil Backman                                      |
| <b>Telefon</b>  | 070-321 84 69                                     |
| <b>E-post</b>   | emil.backman80@gmail.com                          |

### **3. Samverkansparter**

---

### **4. Bakgrund och omvärld**

---

#### **4.1 Bakgrund**

Ansökan har föregåtts av en förstudie som bestått av två delar. Del 1 är avklarad och involverade en delaktighet från flera företag, visionärer, markägare och stugägare. Del 1 identifierade vad som behövde göras för Lofsdalens små och medelstora företags fortsatta tillväxt och ökad sysselsättning. Del 2 av förstudien fokuserar på att i detalj ta fram hur dessa investeringar bör utformas för att vara redo att påbörja investeringarna vid en eventuell godkänd projektansökan.

Under förstudien gjordes en omvärldsanalys av Kairos Future (bilaga 1) för att identifiera vilka trender och behov naturälskare och aktiva familjer har för att kunna skapa hållbara investeringar för turistnäringen året runt. Omvärldsanalysen, ett flertal djupintervjuer, möten med näringen samt workshops ligger till grund för förstudiens resultat som resulterade i denna projektansökan.

Förstudien visade att ett hinder för tillväxt i Lofsdalen är brister i företagsklimatet. Företagen saknar sätt att samverka och har ofta dåligt med resurser för att klara säsongpeakar. Det identifierades ett behov av att använda extern kompetens och att det finns outnyttjad potential i stugägare. Det saknas företag och tjänster som kan möta en efterfrågan från besökare men som inte har möjlighet att få en livskraftig näring året runt. Ett sämre produktutbud under sommaren gör att antalet besökare är för få och Lofsdalen saknar en tydlig, kommunikerbar reseanledning för aktiva familjer. Det här resulterade i projektet vision Lofsdalen - där ett förbättrat företagsklimat som främjar entreprenörskap kombinerat med förbättrade förutsättningar genom avancerad produktutveckling ger tillväxt för företagen i Lofsdalen. Då projektet sökte medfinansiering från Region Jämtland Härjedalen var det önskvärt från deras sida att dela upp projektet i två delar - en med vision Lofsdalen Multileder och en med vision Lofsdalen Lofsdalsmodellen. Tillsammans skapar båda projekten en kraftfull möjlighet till tillväxt i Lofsdalen.

Sysselsättning och etablering av nya företag

I Lofsdalen är det ett flertal små företag som upplever svårigheter att skapa en livskraftig näring på grund av att antalet besökare i byn varierar kraftigt under året. Under vintern är det högsäsong och då har företagen hög arbetsbelastning för att under övriga perioder uppleva en lägre efterfrågan förutom under vissa säsongpeakar. Det resulterar i svårigheter med kompetensförsörjning, att kunna erbjuda tillsvidareanställningar samt att utveckla verksamheten.

Småföretagen saknar kunskap, har inte tiden att vidareutbilda sig eller att ägna sig åt alla aktiviteter som behövs för en lönsam affärsutveckling. Det saknas en möjlighet att enkelt använda extern kompetens samt att samarbeta med andra företag som kan ge ökad tillväxt.

Då Lofsdalen är en liten fjällby med endast 170 bofasta och hela 10 000 bäddar finns det en efterfrågan på fler tjänster och aktiviteter som näringen i dagsläget inte har möjlighet att erbjuda. Denna efterfrågan samlas inte in eller kommuniceras till entreprenörer utanför Lofsdalen vilket gör att det finns flera potentiella företag som inte etablerar sig i Lofsdalen.

Företagen i Lofsdalen saknar en naturlig mötesplats där de kan träffa andra företagare och potentiell arbetskraft för att få möjlighet att utvecklas. Saknaden av en naturlig mötesplats hindrar samarbete mellan företagarna. Lofsdalen förlorar viktiga synergieffekter som skulle kunna uppstå genom dessa möten. I Lofsdalen finns det mycket kompetens att hämta från stugägare som ofta besitter stora och varierade kunskaper, ett flertal av dessa är dessutom pensionerade eller har möjlighet att arbeta på annan ort. Tyvärr används inte den här möjligheten då det saknas ett arbetssätt för att kontakta stugägare samt att kunna samla in och dela med sig av deras kompetenser.

Vi är beroende av turistnäringen men företagen upplever att de inte arbetar mot en gemensam målbild, både när det gäller affärsutveckling samt bemötandet av besökare.

## **4.2 Omvärld och samverkan**

Lysande Lofsdalen (2009-2012)

Lofsdalen Masterplan 2.0. (2015-2018)

Förstudie Lofsdalen (2019)

Tidigare projekt har givit företagen i Lofsdalen en insikt i vad de står inför för utmaningar och möjligheter. Det har resulterat i att fokuset på ett nytt genomförandeprojekt bör vara på främjandet av entreprenörskap och förbättrat företagsklimat.

Förstudien (2019) resulterade i en modell kallad Lofsdalsmodellen som är förankrad hos näringen i Lofsdalen som ett medel till ett förbättrat företagsklimat. I förstudien medverkade ett flertal företag, stugägare och bofasta där vi med erfarenhet från tidigare projekt tillsammans skapade en omvärldsanalys utifrån deras respektive områden. Varje deltagare i intervjuerna fick möjlighet att prata fritt utifrån sin erfarenhet och behovsbild. I workshopen kunde deltagarna gemensamt diskutera sina möjligheter och utmaningar för tillväxt och därefter utarbeta mål till ett nytt genomförande projekt.

Genom medlemskap i Jämtland Härjedalen Turism har även medlemsföretaget Destination Lofsdalen AB tagit del av erfarenheter och resultat av projektet Turism 2030 (2015-2018) där deras erfarenheter kommit till stor nytta.

Det finns fler projekt i närområdet som arbetar med skapandet av företagskluster som projektet kan få nytta utav att studera och det är dit studieresor är inplanerade: House Be i Åre, Jämtland calling, Solna kommun (utsedd av svenskt näringsliv till att ha Sveriges bästa företagsklimat elva år i rad).

### 4.3 Koppling till det regionala näringslivet

Det regionala näringslivet har varit delaktiga till innehållet av denna projektansökan genom förstudien, samt även i tidigare projekt (Lofsdalen Masterplan 2.0) där idén om förstudien som låg till grund för den här ansökan väcktes.

Lofsdalsfjällens turistnärings ekonomiska förening (LTEF) har varit delaktig i förstudien, icke medlemmar har också funnits representerade och vi har haft givande diskussioner där alla har varit eniga om vägen Lofsdalen behöver gå. Ett flertal medlemsföretag och icke medlemmar har även visat intresse att bidra med medfinansiering till projektet.

### 4.4 EU's strategi för Östersjöregionen

Inte aktuellt i detta projekt

## 5. Mål och resultat

---

### 5.1 Mål

Främja entreprenörskap

Implementering av Lofsdalsmodellen för smart tillväxt genom ett bättre företagsklimat med resultat av ökad sysselsättning och mångfald.

Delmål

Lyckas med implementering av de tre benen Lofsdalsmodellen bygger på:

Ben 1: Affärsutveckling och kompetensutveckling genom rådgivare och kompetensbank.

Projektet kommer börja med att identifiera behov från företagen i Lofsdalen, samla in och sedan förmedla kompetens och arbetskraft. Speciellt intressant är att samla in kompetensen från stugägare. Här har Lofsdalen som en fjälldestination en fantastisk möjlighet att ta tillvara på kompetensen från stugägare som besitter specialistkompetens inom ett flertal områden. Flera av stugägarna är dessutom pensionerade men fortfarande villiga att arbeta under kortare perioder. Här kommer företagen direkt få en möjlighet till ökad tillväxt genom att de nu får kunna utveckla sina affärsverksamheter genom att kunna ta in externkompetens, den ökade sysselsättningen kommer i sin tur sen leda till att företagen kan anställa personal och därav ge en ökad sysselsättning.

Ben 2: Mötesplats.

Inbjudan till nätverksträffar med medlemsföretag i föreningen och övriga företag i Lofsdalen. Målet med dessa nätverksträffar är att skapa en större förståelse för att företagen i Lofsdalen är beroende av varandra för ökad tillväxt. Nätverksträffarna kommer att äga rum på olika platser där målet är att vi ska besöka de olika verksamheterna i Lofsdalen. Den första nätverksträffen kommer att äga rum i konferens Hovärken. I möten med andra företag skapas idéer för utveckling och även en möjlighet till nya samarbeten, det här leder även till kunskapsutbyten mellan företagen som ger kompetensutveckling. En ökad kompetens i kombination med ökade samarbeten kommer leda till en ökad tillväxt då företagen blir stimulerade till produktutveckling och ser en möjlighet till att expandera sina verksamheter. Mötesplatsen kan bestå av företagsbesök, frukostträffar, bowlingkvällar och musikquizz - allt för att skapa dessa naturliga möten där samarbeten inträffar och nätverk skapas.

Ben 3: Idéepool

Redan under förstudien var det flera företag som hade identifierat en saknad av verksamheter i Lofsdalen, ett behov som dom kände måste fyllas för att de själva ska kunna öka sina intäkter. Därför behövde projektet skapa en idéepool, genom att samla ihop de företagsidéer som saknas i Lofsdalen och sedan aktivt presentera dom utanför Lofsdalen kan vi direkt skapa nya företag som ger en ökad sysselsättning och tillväxt till övriga företag i Lofsdalen. I samband med det här har förstudien tagit kontakt med arbetsförmedlingen som ställt sig positiva till ett samarbete med projektet.

### 5.2 Målgrupp(er)

Resultatet av projektet ska komma till gagn för alla små och medelstora företag i Lofsdalen. Det gäller då medlemmarna i Företagarföreningen Lofsdalsfjällens Turistnäring Ekonomisk Förening (LTEF) samt övriga företag som visat intresse för projektet.

Projektets målgrupp är:

1. Företag i Lofsdalen som erbjuder produkter och tjänster inom besöksnäringen samt potentiella entreprenörer som får möjlighet att skapa nya företag tack vare projektet.
2. Markägare, rennäringen samt länsstyrelsen och kommunen där vi tillsammans arbetar fram hållbara lösningar och skapar bra relationer som fortsätter efter projektslut.
3. Övriga företag i Lofsdalen som inte arbetar direkt med besöksnäringen men som indirekt påverkas positivt av ökad tillväxt. Som t.ex. byggföretag och elektriker.
4. Stugägare och besökare som vill vara med och bidra till främjandet av entreprenörskap genom att delta i Lofsdalsmodellen.

### **5.3 Förväntat resultat vid projektavslut**

Vid projektavslut är Lofsdalsmodellen ett välkänt koncept i Lofsdalen där majoriteten av Lofsdalens företag är delaktiga. Lofsdalsmodellen har resulterat i en ökad samverkan mellan näringen i Lofsdalen där man aktivt hjälper varandra framåt i fråga om företagsidéer, företagsutveckling, utmaningar och personalfrågor. Det finns även ett stort nätverk av stugägare där projektet har samlat och kan förmedla deras kompetens på ett enkelt sätt. Lofsdalsmodellen har även samlat ihop och förmedlat minst fyra företagsidéer och som har resulterat i att nya företag har startat i Lofsdalen.

### **5.4 Förväntade effekter på lång sikt**

Lofsdalsmodellen har vuxit och det finns nu ett samarbete med andra destinationer i närområdet. Lofsdalsmodellen har blivit en hållbar modell med uppskattade aktiviteter som fortsätter leva även efter projektetsslut. Lofsdalsmodellen har lett till ett förbättrat företagsklimat vilket i sin tur har bidragit till ökad tillväxt och sysselsättning.

## **6. Organisation och genomförande**

---

### **6.1 Projektorganisation**

att resultaten leder till långsiktiga effekter.

Företagarföreningen Lofsdalsfjällens Turistnäring Ekonomisk Förening (LTEF) kommer att stå som projektägare. Styrelsen i LTEF är det högsta beslutande organet under hela projektet.

Då sökande har två projektansökningar - vision Lofsdalen Multileder samt vision Lofsdalen Lofsdalsmodellen är det viktigt att notera är att projektets personal kommer att fördela sin tid mellan de två projekten i vision Lofsdalen. Anledningen är att i vision Lofsdalen Multileder kan enbart kostnaden för produktionsansvarig för multilederna finnas det är en direkt kostnad till investeringen. Projektorganisationen kommer att se likadan ut i båda projekten.

Projektledning: LTEF ansvarar för att anställa en projektledare. Projektledaren kommer att anställas på 100% sysselsättningsgrad och ansvarar för att projektet drivs framåt mot uppsatta mål och aktiviteter.

Projektadministratör: en projektadministratör kommer anställas på deltid för att tillsammans med projektledaren leda projektet mot uppsatta mål och aktiviteter.

Projektledaren ansvarar för att tillsammans med projektadministratören hantera all administration samt ekonomi, rapportering, kontroll av underlag, avtal, upphandling och inköp. Vid behov kommer ekonomisk rådgivning att anlitas från ett av föreningens medlemsföretag som har hanterat ekonomin i tidigare projekt.

Projektledaren kommer vid behov ta hjälp från konsulter med spetskompetens inom de olika projektmålen. Projektledaren har till uppdrag att inhämta kunskap och idéer från projektets primära målgrupp.

Projektledaren kommer rapportera till projektets styrgrupp som består av representanter från LTEF:s styrelse samt områdets näring. Projektets styrgrupp leds av projektägaren.

Under projektets gång samt styrgruppsmöten kommer det ske ett systematiskt arbete med uppföljning, utvärdering och lärande. Detta är av stor vikt då projektägaren kommer att sprida resultatet av projektet efter projektslut.

Projektledaren kommer att hålla informationsmöten minst två gånger per år för näringen, stugägare och bofasta i Lofsdalen.

Dialog med myndigheter kommer genomföras kontinuerligt.

#### Rekrytering

Rekrytering av projektledare påbörjas efter inskickad ansökan. Rekrytering av projektadministratör kommer att ske därefter. I uppbyggnaden av projektorganisationen eftersträvas en jämn könsfördelning där både män och kvinnors kunskaper tas till vara.

I övrigt kommer de i projektets medverkande företagens kompetenser att tas tillvara för att dels skapa delaktighet men också tillföra kunskap och lokalkännedom.

Då LTEF tidigare genomfört flera projekt finns det kunskap bland medlemmarna kring inköp och upphandlingar.

## **6.2 Arbetssätt**

Projektet kommer att starta med att följa uppsatt aktivitetsplan. Projektets aktiviteter kommer att genomföras i tätt samarbete med näringen, stugägare och det lokala föreningslivet.

Då Lofsdalen är en liten fjällby så kommer det finnas ett behov av att använda extern spetskompetens inför vissa investeringar. Det är en erfarenhet projektägaren har fått från tidigare projekt och som kommer att ge mer kostnadseffektiva och hållbara investeringar.

Då implementering av Lofsdalsmodellen kräver ett nära samarbete med näringen, personal och stugägare kommer projektet tidigt arbeta för att involvera och engagera dessa grupper. Projektet kommer även att ta kontakt med kommuner som ligger i topp när det kommer till företagsklimat för att hämta kunskap som gör Lofsdalsmodellen lyckad och hållbar.

För att locka ny arbetskraft och etablera nya företag i Lofsdalen kommer projektet att arbeta nära näringslivsavdelningen i Härjedalens kommun som kommer att bistå projektet med stöd i form av rådgivning och nätverk. Projektet kommer även arbeta för att i ett tidigt skede ta kontakt med arbetsförmedlingen, ALMI och olika utbildningar för att informera dom om Lofsdalens arbete för främjandet av entreprenörskap.

De horisontella kriterierna är viktiga verktyg för att nå de satta målen. Jämlikhet, inkludering och mångfald kommer vara riktlinjer i alla aktiviteter, både när det gäller implementeringen av Lofsdalsmodellen och i utvecklingen utav multilederna. Fokuset på inkludering kommer märkas både i avseenden kring jämställdhet, integration, mångfald och tillgänglighet. Dessa kommer ha särskilt stort fokus när det kommer till möten mellan företag då olika tankesätt leder till utveckling.

Projektet kommer att avgränsas ekonomiskt från ordinarie verksamhet och intern avstämning samt uppföljning kommer att ske kontinuerligt.

## 7. Aktiviteter

| Aktivitet                                  | Startdatum | Slutdatum  | Kostnad | Beskrivning  |
|--|------------|------------|---------|--|
| Extern kommunikation och resultatspridning | 2019-07-01 | 2022-06-30 | 150 000 | Kommunikation kring projektet kommer utföras kontinuerligt och projektet kommer att arbeta aktivt för att resultatet sprids med förhoppningen att fler destinationer kan använda Lofsdalen som referens till skapandet av en lönsam besöksnäring som leder till ökad sysselsättning året runt. |

| Aktivitet     | Startdatum | Slutdatum  | Kostnad | Beskrivning   |
|---------------|------------|------------|---------|---|
| Avslutsarbete | 2022-04-30 | 2022-06-30 | 150 000 | Sammanställning och resultat av projektet kommer göras av projektledare och projektsamordnare |

| Aktivitet               | Startdatum | Slutdatum  | Kostnad | Beskrivning   |
|-------------------------|------------|------------|---------|---|
| Utvärdering och lärande | 2019-07-01 | 2022-06-30 | 300 000 | En följeforskare kommer finnas med under projektet och bidra till utvärdering och lärande. Följeforskaren kommer även kontrollera vision Lofsdalen Multileders. |

| Aktivitet   | Startdatum | Slutdatum  | Kostnad | Beskrivning   |
|-------------|------------|------------|---------|---|
| Studieresor | 2019-11-02 | 2021-04-30 | 10 000  | Studieresor kommer att göras till kommuner och andra projekt med ett bra resultat av förbättrat företagsklimat och främjandet av entreprenörskap som har lett till ökad sysselsättning. Fokuset på studieresan kommer vara att även studera hur de projekten arbetar med hållbarhetsaspekter som jämlikhet, inkludering och arbetar för att uppnå mångfald. |

| <b>Delaktivitet</b>                   | <b>Startdatum</b> | <b>Slutdatum</b> | <b>Kostnad</b> | <b>Beskrivning</b>   |
|---------------------------------------|-------------------|------------------|----------------|--|
| Workshops                             | 2019-10-01        | 2022-06-30       | 10 000         | Workshops med företagen i Lofsdalen kommer att hållas med syfte att stimulera idéer för hur de själva kan bidra till ett bättre företagsklimat samt hur de upplever implementeringen av Lofsdalsmodellen. Workshopen kommer följas upp med enkätundersökning för att kontrollera om företagen har lärt sig något.  |
| Lofsdalsmodellen                      | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 400 000        | Implementering, förmedling och marknadsföring av Lofsdalsmodellen kommer ske i nära samarbete med näringen, stugägare och helårs- samt säsongsanställda.   |
| Marknadsföring                        | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 400 000        | Marknadsföring av Lofsdalsmodellen för att förmedla bilden av ett bra företagsklimat i Lofsdalen kommer att kommuniceras ut genom deltagande på mässor (vildmarksmässan) och genom besök till Arbetsförmedlingen, Almi och utvalda utbildningar. Vid all marknadsföring ska vi fokusera på inkludering, jämställdhet och inkludering.  |
| Kompetensutveckling                   | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 150 000        | När rådgivare/mentorerna har identifierats kommer utvalda företag, anställda och entreprenörer att bjudas in till ett första genomförande utav Lofsdalsmodellen. Alla ska bjudas in för att ingen ska känna sig exkluderad och inbjudan ska gå ut både muntligt, digitalt och i tryck för att alla ska bli medvetna om kompetensutvecklingen.  |
| Projektledning och administration     | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 3 000 000      | Projektet kommer löpande ledas och administreras utav projektledare och projektsamordnare  |
| Intäktmodell för multileder           | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 200 000        | <p>Projektet syftar till att ta fram en accepterad och lönsam intäktmodell för Lofsdalen Multileder. Det här sker genom omvärldsanalys och kontakt med andra destinationer för att få kunskap i hur dom ser på ledintäkter sommartid som inte är etablerat i dagsläget.</p> <p>Undersökningar kommer sedan att göras med besökare angående deras betalvilja för Lofsdalen multileder. Därefter kommer resultatet att samlas in och analyseras, syftet är att få fram olika modeller som kan testas för att mäta vilken modell som ger högst betalningsvilja. Modellerna utvärderas genom antalet köpta ledkort.</p> <p>Syftet med ledintäkterna är att kunna skapa hållbara leder där vi har möjlighet att bekosta drift, fortsatt utveckling samt skötsel av lederna.</p> <p>Kvalitén på lederna, kombinerat med mervärdet som upplevelsena längs lederna ger kommer göra det naturligt för besökarna att betala för att vistas längs leden.</p> <p>LTEF (sökande) är Lofsdalens företagareförening och alla intäkter från försäljningen utav ledkort kommer att gå till skötsel, utveckling och drift utav lederna.</p> <p>Intäktmodellen kommer att testas sommaren 2022 då multilederna är färdigbyggda och invigda. De intäkter som tillfaller projektet under projektperioden samt efter kommer gå oavkortat till skötsel av multilederna.</p> |
| Evenemang för marknadsföring av leder | 2019-07-01        | 2022-06-30       | 250 880        | <p>Evenemang för marknadsföring av multileder</p> <p>Evenemang är en fantastisk möjlighet att få visa och informera av Lofsdalens multileder. Flera av Lofsdalens besökare har aldrig varit i Lofsdalen på sommaren - därför är det en stor möjlighet att kunna informera besökare under ett vinterevenemang att besöka Lofsdalen under sommaren. Ju större evenemangen blir desto lättare kan vi sprida budskapet om Lofsdalens multileder.</p> <p>Skyltning, marknadsföring, volontärer, bussparkering, målområde, nya tävlingsrundor, marknad, medaljer.</p>  |
| Marknadsföring av multileder          | 2020-03-01        | 2022-06-30       | 200 000        | Innovativ marknadsföring via sociala medier.   |

## 7.2 Innebär någon/några av aktiviteterna i projektet att projektet bekostar insatser som är riktade till enskilda företag?

Nej

Om ja, vilken/vilka aktiviteter?



Om ja, ange budgeterad kostnad

### 7.3 Finns aktiviteter av socialfondskaraktär?

Nej

Om ja, vilken/vilka aktiviteter?

Om ja, ange budgeterad kostnad

### 7.4 Genomförs aktiviteter i projektet utanför det programområde som denna ansökan gäller, men ska finansieras genom denna ansökan?

Nej

Om ja, vilken/vilka aktiviteter?

Om ja, ange budgeterad kostnad

## 8. Indikatorer

---

### 8.1 Ange investeringsprioritering

Främja entreprenörskap, särskilt genom att underlätta det ekonomiska utnyttjandet av nya idéer och främja skapandet av nya företag, inklusive genom företagskuvöser

### 8.2 Kvantifiera

projektets bidrag i  
följande

aktivitetsindikatorer

Antal företag som får stöd

12 företag

Antal företag som får  
bidrag

12 företag

Antal företag som får  
annat ekonomiskt stöd än  
bidrag

0 företag

Antal företag som får  
annat stöd än ekonomiskt  
stöd

0 företag

Antal nya företag som får  
stöd

0 företag

Privat investering som  
matchar offentligt stöd till  
företag (bidrag)

450 000 SEK

Privat investering som  
matchar offentligt stöd till  
företag (annat än bidrag)

500 000 SEK

Sysselsättningsökning i  
företag som får stöd

5 heltidstjänster

**Kommentarer till  
indikatorerna**

företag som är med i  
företagarföreningen LTEF

företag som är med i  
företagarföreningen LTEF

berör inte vårt projekt

berör inte vårt projekt

Inget av  
medlemsföretagen i  
föreningen är under tre år  
gamla

Finansiering från LTEF  
företagarföreningen

Bidrag i annat än pengar  
från företag i Lofsdalen

Denna indikator ska ses  
tillsammans med  
indikatorn för Lofsdalen  
multileder. Dom två  
projekten har tillsammans  
möjlighet att skapa 5  
heltidstjänster.

### 8.3 Ange programspecifikt mål

Avancerad produkt- och tjänstutveckling främjar tillväxt inom SME

## 9. Budget

| Kostnadstyp  |                 | 2019    | 2020      | 2021      | 2022    | Totaler   |
|--|-----------------|---------|-----------|-----------|---------|-----------|
| Personal   |                 | 420 000 | 840 000   | 840 000   | 420 000 | 2 520 000 |
| - Projektledare (100% anställning)                   |                 | 240 000 | 480 000   | 480 000   | 240 000 |           |
| - Projektadministratör (100% anställning)            |                 | 180 000 | 360 000   | 360 000   | 180 000 |           |
| Externa tjänster                                     |                 | 75 000  | 125 000   | 200 000   | 100 000 | 500 000   |
| - Marknadsföring                                     |                 | 25 000  | 25 000    | 100 000   | 50 000  |           |
| - Följeförskare                                      |                 | 50 000  | 100 000   | 100 000   | 50 000  |           |
| Resor och logi                                       |                 | 16 836  | 33 671    | 33 671    | 16 836  | 101 014   |
| - Milersättning                                      |                 | 16 836  | 33 671    | 33 671    | 16 836  |           |
| Investeringar, materiel och lokaler                  |                 | 0       | 0         | 0         | 0       | 0         |
| Investeringar i portföljbolag                        |                 | 0       | 0         | 0         | 0       | 0         |
| Schablonkostnader                                    |                 | 269 144 | 538 289   | 538 289   | 269 144 | 1 614 866 |
| - Lönebikostnader 42,68% och indirekta kostnader 15% |                 | 269 144 | 538 289   | 538 289   | 269 144 |           |
| Enhetskostnader                                      |                 | 0       | 0         | 0         | 0       | 0         |
| Projektintäkter (negativ kostnad)                    |                 | 0       | 0         | 0         | -15 000 | -15 000   |
| -  |                 | 0       | 0         | 0         | -15 000 |           |
| Summa, faktiska kostnader                            |                 | 780 980 | 1 536 960 | 1 611 960 | 790 980 | 4 720 880 |
| Offentligt bidrag i annat än pengar                  |                 | 0       | 0         | 0         | 0       | 0         |
| Privat bidrag i annat än pengar                      |                 | 129 534 | 189 766   | 120 466   | 60 234  | 500 000   |
| Summa, bidrag i annat än pengar                      |                 | 129 534 | 189 766   | 120 466   | 60 234  | 500 000   |
| Summa, kostnader                                     |                 | 910 514 | 1 726 726 | 1 732 426 | 851 214 | 5 220 880 |
| Finansiär  | Beskrivning     | 2019    | 2020      | 2021      | 2022    | Totaler   |
| Offentlig kontantfinansiering                        |                 | 250 723 | 523 597   | 595 747   | 290 373 | 1 660 440 |
| - Region Jämtland Härjedalen                         | Medfinansiering | 250 723 | 523 597   | 595 747   | 290 373 |           |

|  |  |         |         |         |         |           |
|--|--|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Privat<br>kontantfinansie-<br>ring                                   |  | 75 000  | 150 000 | 150 000 | 75 000  | 450 000   |
| - Lofsdalsfjäl-<br>lens<br>turistnäring-<br>s ekonomiska<br>förening | Lofsdalens<br>största<br>företagarföre-<br>ning -<br>representerar<br>12 företag i<br>Lofsdalen  | 75 000  | 150 000 | 150 000 | 75 000  |           |
| Summa,<br>kontant<br>medfinansie-<br>ring                            |  | 325 723 | 673 597 | 745 747 | 365 373 | 2 110 440 |
| Offentligt<br>bidrag i annat<br>än pengar                            |  | 0       | 0       | 0       | 0       | 0         |
| Privat bidrag i<br>annat än<br>pengar                                |  | 129 534 | 189 766 | 120 466 | 60 234  | 500 000   |
| - Explore<br>Lofsdalen AB  | Konsultation<br>och<br>rådgivning vid<br>uppbyggnad<br>och<br>implementerin-<br>g av<br>Lofsdalsmode-<br>llen  | 15 950  | 31 900  | 31 900  | 15 950  |           |
| - Karins<br>Sportbod   | inventering<br>och<br>kartläggning<br>av blivande<br>multileder,<br>framtagande<br>av<br>intäktmodell<br>multiled cykel  | 29 700  | 39 600  | 19 800  | 9 900   |           |
| - Destination<br>Lofsdalen   | Marknadsfö-<br>ring,<br>målgruppsanal-<br>ys, besöksstrat-<br>egi  | 29 700  | 39 600  | 19 800  | 9 900   |           |
| - Ica Nära<br>Lofsdalen  | Konsultation<br>leddragning,<br>kontakt med<br>leverantörer  | 29 700  | 39 600  | 19 800  | 9 900   |           |
| - Lofsdalens<br>Fastighetsbyrå<br>AB                                 | Konsultation<br>betalningsvilja<br>från stugägare<br>gällande<br>intäktmodell<br>multileder,<br>test av leder i<br>egenskap av<br>active family,<br>rådgivning<br>lednamn,<br>design och<br>textinnehåll<br>skyltar. | 14 850  | 19 800  | 9 900   | 4 950   |           |
| - Lofsdalens<br>Skoteruthyrni-<br>ng                                 | Kontakt med<br>markägare,<br>planering,<br>design,<br>markarbete   | 9 634   | 19 266  | 19 266  | 9 634   |           |
| Summa,<br>bidrag i annat<br>än pengar                                |  | 129 534 | 189 766 | 120 466 | 60 234  | 500 000   |

|  |           |           |           |         |           |
|--|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| Summa,<br>medfinansiering  | 455 257   | 863 363   | 866 213   | 425 607 | 2 610 440 |
| Europeiska<br>regionala<br>utvecklingsfonden                       | 455 257   | 863 363   | 866 213   | 425 607 | 2 610 440 |
| Stödandel<br>(EU-medel)<br>av faktiska<br>kostnader                | 58,29 %   | 56,17 %   | 53,74 %   | 53,81 % | 55,3 %    |
| Stödandel<br>(EU-medel)<br>av<br>stödgrundande<br>finansiering     | 50 %      | 50 %      | 50 %      | 50 %    | 50 %      |
| Stödandel<br>(EU-medel)<br>av total<br>finansiering                | 50 %      | 50 %      | 50 %      | 50 %    | 50 %      |
| Andel annan<br>offentlig<br>finansiering<br>(annan än<br>EU-medel) | 27,54 %   | 30,32 %   | 34,39 %   | 34,11 % | 31,8 %    |
| Andel privat<br>finansiering                                       | 22,46 %   | 19,68 %   | 15,61 %   | 15,89 % | 8,62 %    |
| Total<br>finansiering  | 910 514   | 1 726 726 | 1 732 426 | 851 214 | 5 220 880 |
| Sökt belopp  | 2 610 440 |           |           |         |           |

#### 9.4 Förväntas projektet generera nettoinkomster efter projektavslut?

Ja

##### Om ja, redogör för om och hur projektet förväntas generera intäkter efter projektslut

Projektet syftar till att skapa en intäktsmodell för multileder, intäktsmodellen kommer att testas sista året och alla intäkter under projektet tillfaller drift och skötsel av multileden. Syftet med att skapa en intäktsmodell är få hållbara leder.

#### 9.5 Söker ni förskott på eventuellt beviljat stöd? Nej

Om ja, belopp

Om ja, motivering

#### 9.6 Kommentar till budget

Den här budgeten ska ses tillsammans med budgeten för vision Lofsdalen multileder för att få en bättre förståelse för projektets helhet.

## 10. Bilagor

---

| Rad | Bilagans namn  | Beskrivning/Kommentar                                |
|-----|--|--|
| 1   | Kairos future.pdf  | Omvärldsanalys av Kairos future                      |
| 2   | GAP-analys Vision Lofsdalen Multileder.pdf               | GAP analys   |
| 3   | Riskanalys EU-projekt (vision lofsdalen).xlsx            | Riskanalys   |
| 4   | Intäktmodell Lofsdalen Multileder (2).pdf                | Intäktmodell Lofsdalen multileder                    |
| 5   | mervardeskatt (1).pdf                                    | Uppgift om mervärdesskatt                            |
| 6   | FULLMAKT LTEF (3).pdf                                    | Fullmakt för sökande                                 |
| 7   | bolagsverket.pdf   | Utdrag från bolagsverket med bevis för firmatäcknare |
| 8   | Medfinansiering ICA.pdf                                  | Medfinansiering ICA                                  |
| 9   | LofsdalensTuristservice(karinssportbod).pdf              | Medfinansiering Karins Sportbod                      |
| 10  | Skoteruthyrningen del 1.jpg                              | Medfinansiering Skoteruthyrningen del 1 av 2         |
| 11  | Skoteruthyrningen del 2.jpg                              | Medfinansiering Skoteruthyrningen del 2 av 2         |
| 12  | Destinationlofsdalen.pdf                                 | Medfinansiering Destination Lofsdalen                |
| 13  | LTEF.pdf   | Medfinansiering LTEF                                 |
| 14  | Lofsdalsmodellen (2).pdf                                 | Lofsdalsmodellen                                     |
| 15  | Likviditetsplan Multileder och Lofsdalsmodellen (1).xlsx | Likviditetsplan Multileder och Lofsdalsmodellen      |

## Signatur

---

HELENA FJELLGREN 2019-03-14 15:17:52