

FRÅN PLATS TILL UPPLEVELSE

Så skapade vi Erikson Cottage med det vi
redan hade



Vi började med det vi hade

En gård, en idé och viljan att skapa något eget



2019

Erikson Cottage grundas

BAKGRUND

HR, textil, mat och möten

DRIVKRAFT

Se möjligheter i det lilla

SÄTTET

Testa, lär och utveckla steg för steg

“Gräv där du står!”

Tre delar. En hel upplevelse.

Mat, boende och aktiviteter förstärker varandra



EAT

Surdeg • kafé • pizzaevent



STAY

Ryggåsstuga • glashus



ENJOY

Kurser • yoga • natur

Gästen köper känslan, inte byggnaden

Boendet är ramen. Upplevelsen är anledningen.

LUGN

NATUR

NÄRVARO

VÄRDSKAP

En tydlig berättelse + omsorg om detaljer = något gästen minns och berättar vidare

En bra plats säljer inte sig själv

Det måste vara lätt att förstå, hitta och boka



1

Samarbeten

Turismaktörer och lokala företag

2

Sociala medier

Egna kanaler och berättelser

3

Rekommendationer

Värdskap som skapar mun till mun

4

Synlighet

Webb, PR och relevanta profiler

Tydligt erbjudande • rätt målgrupp • enkel bokning

Fem saker vi önskar att fler vågar

Praktiska principer från vår egen resa

01 **Börja med det du redan har**

Undvik att investering blir startpunkten.

02 **Hitta en tydlig nisch**

Försök inte passa alla.

03 **Samarbeta med andra**

Paket blir starkare tillsammans.

04 **Våga ta betalt**

Pris ska bära arbete och kvalitet.

05 **Gör värdskapet personligt**

Detaljer skapar minnen och rekommendationer.

Långt bort kan också vara nära

Platsen kan vara en konkurrensfördel

- **Titta på fördelarna** Naturen, lugnet och berättelsen är tillgångar.
- **Tänk hållbart från början** Lokalt, resurssnålt och trovärdigt.
- **Våga söka stöd** Använd möjligheter som passar affärsidén.
- **Börja enkelt** Testa efterfrågan innan nästa stora steg.

“Se möjligheter i det lilla.”



NU ÄR DET ER TUR

Ta med en idé in i workshopen:

1 Vad har jag redan?

2 Vem vill jag nå?

3 Vad ska gästen uppleva?

4 Vad blir mitt första steg?

Från det vi redan har till något någon vill betala för.

