

# Utveckling av Fjärdhundrabadet



## Inledning

Syftet med denna rapport är att undersöka möjligheterna att utveckla fjärdhundrabadet till en camping- och äventyrsanläggning för att öka nettointäkterna. Genom att diversifiera och utöka verksamheten kan vi attrahera fler besökare och erbjuda en bredare upplevelse som tilltalar olika målgrupper.



**Vision:**

Sveriges närmaste sommarbad  
och camping med flertal  
aktiviteter kring närområdet.

## Marknadsanalys

För att förstå potentialen i att utveckla fjärdhundrabadet med ställplatser

**Målgruppsanalys:** Identifiering av potentiella besökare.

**Omvärldsanalys:** Granskning av befintliga camping- och bad anläggningar.

**Trender:** Analys av trender inom turism och fritidsaktiviteter, inklusive ökad efterfrågan på naturupplevelser och hållbar turism.



## **Förslag på Utveckling**

För att maximera nettointäkterna föreslår vi följande utvecklingsåtgärder:

### **Campingfaciliteter**

- Byggnation av moderna campingplatser med el- och vattenanslutning samt ställplatser.
- Uppförande av glamping-tält för att tilltala olika kundsegment.
- Utveckling av gemensamma faciliteter som duschar, toaletter, kök och tvättstugor.

### **Äventyrsaktiviteter**

- Anläggning av vattenland och äventyrsgolf för att erbjuda spännande äventyr.
- Utveckling av vandrings- och cykelleder i närliggande natur. Nyttjande av idrottsanläggningar och samarbeten med Fjärdhundraland.

### **Service och Bekvämligheter**

- Etablering av en reception och informationscenter för att välkomna gäster och ge information om aktiviteter. Vi ser att en infopoint i detta område kan vara aktuell då vi är i hjärtat av Fjärdhundraland.
- Skapande av en restaurang eller café som erbjuder

lokala delikatesser och inbjudande miljöer.

## **Event och Program**

Organisering av regelbundna event som musikfestivaler, marknader och temakvällar. Samarbeten med privata lokala aktörer för att erbjuda aktiviteter och sevärdheter i närområdet.

## **Självbetjäningsservice**

Installation av varuautomater som erbjuder varma drycker, snacks och enklare måltider.

Tillhandahållande av självbetjäningstationer för laddning av elektroniska enheter och tillgång till Wi-Fi.

Användning av digitala informationsskärmar för att ge uppdaterad information om väder, aktiviteter och säkerhet.

## **Teknologiska Lösningar**

För att implementera självbetjäningssystem föreslår vi användning av följande teknologier:

1. **Smarta Låssystem:** Användning av elektroniska lås som kan öppnas med mobilappar eller kod för att möjliggöra självbetjäning vid in- och utcheckning.
2. **Digitala Plattformar:** Utveckling av en användarvänlig webbplats och mobilapp för bokning, betalning och tillgång till information.
3. **Automater och Självbetjäningstationer:** Installation av

moderna automater och självbetjäningsstationer för uthyrning och försäljning av utrustning och biljetter.

## **Ekonomisk Analys**

För att bedöma den ekonomiska genomförbarheten av projektet har vi genomfört en kostnads- och intäktsanalys. Observera att detta är enbart räkneexempel i denna vision.

**Investeringskostnader:** Beräkning av kostnader för byggnation och utveckling av ställplatser.

**Driftskostnader:** Beräkning av löpande kostnader för drift och underhåll av anläggningen.

**Intäktsprognos:** Prognos av förväntade intäkter baserat på besöksantal, prisnivåer och belägningsgrad.

## Risikanalys

För att säkerställa projektets framgång har vi identifierat och analyserat potentiella risker, inklusive:

**Marknadsrisker:** Förändringar i efterfrågan och konkurrenssituationen.

**Operativa risker:** Utmaningar i drift och underhåll av anläggningen.

**Finansiella risker:** Osäkerheter kring finansiering och kassaflöde.

För att säkerställa projektets framgång har vi identifierat och analyserat potentiella risker. Inklusive:

**Teknologiska risker:** Utmaningar med tekniska problem och systemfel.

**Säkerhetsrisker:** Risker för stöld och vandalism av självbetjäningsstationer och utrustning.

**Marknadsrisker:** Förändringar i efterfrågan och konkurrenssituationen.

## **Slutsats och rekommendationer**

Utvecklingen av fjärdhundrabadet till en camping- och äventyrsanläggning har potential att avsevärt öka nettointäkterna genom att attrahera en bredare målgrupp och erbjuda en mångsidig upplevelse. Vi rekommenderar att projektet genomförs i etapper för att hantera risker och säkerställa en hållbar tillväxt. Vidare föreslår vi att en detaljerad affärsplan och investeringsplan samt marknadsföringsstrategi utvecklas för att stödja projektets genomförande och framgång.

## **Bilagor**

1. Detaljerad kostnads- och intäktsanalys
2. Marknadsanalys
3. Riskhanteringsplan
4. Medborgardialog och enkät



## Bilaga 1

### Detaljer drift, intäkt och investering

#### Sammanställning av totala driftkostnader:

Kostnadspost	Årlig Kostnad (SEK)
Personal	1,2 mkr
Underhåll och reparationer	200tkr
Elkostnader	300 tkr
Vattenkostnader	30 tkr
Kemikaliekostnader	50tkr
Förbrukningsvaror	50tkr
Hyra	Nuvarande 2,4mkr
Licenskostnader	200tkr
Marknadsföring och reklam	100tkr
Övriga kostnader	50tkr
<b>Totalt</b>	<b>4 580mkr</b>

#### Intäktsprognos (Årliga)

För att beräkna de förväntade intäkterna behöver vi uppskatta beläggningsgraden och prisnivå

#### Campingplatser och ställplatser

Antal campingplatser: 50, 20 utan el

Antal ställplatser: 10 med el

Genomsnittlig beläggning: 50% (under 6 månader)

Genomsnittligt pris per natt: 300 SEK (camping), 200 SEK (ställplatser)

Intäkter från campingplatser: 30 platser x 0.5 beläggning x 180 dagar x 350 SEK = 945 000 SEK

Intäkter från campingplatser: 20 platser x 0.5 beläggning x 180 dagar x 300 SEK = 540 000 SEK

## **Glamping-tält**

Glamping-tält: 5

Genomsnittlig beläggning: 60% (under 6 månader)

Genomsnittligt pris per natt: 800 SEK

Intäkter från stugor och glamping-tält: 5 enheter x 0.6 beläggning x 180 dagar x 800 SEK = 432 000 SEK



## Ställplatser

*Beräkning utifrån två olika beläggningsgrader*

### **Ställplatser:**

Daglig avgift: 350 SEK

Antal platser: 10

Beläggning: 50%

Antal dagar: 90

Intäkt:  $350 \text{ SEK} \times 10 \times 0,5 \times 90 = 157\,600 \text{ SEK}$

### **Totala årliga intäkter**

Ställplatser: 157 600 SEK

### **Ställplatser:**

Daglig avgift: 350 SEK

Antal platser: 10

Beläggning: 30%

Antal dagar: 90

Intäkt:  $350 \text{ SEK} \times 10 \times 0,3 \times 90 = 94\,500 \text{ SEK}$

### **Totala årliga intäkter**

Ställplatser: 94 500 SEK

## **Totala investeringskostnader**

Visionen innehåller många delar och en fördjupad analys behöver genomföras för att kunna göra en beräknad preliminär investeringskostnad. När det gäller fastigheter behöver sådana också hanteras i den ordinarie lokalförsörjningsprocessen.

## **Bilaga 2**

# **Marknadsanalys**

## **Målgruppsanalys**

För att förstå vilka kunder som kan vara intresserade av fjärdhundrabadet och camping, identifierar vi olika målgrupper och deras behov:

### **Familjer**

Behov: Säker och barnvänlig miljö, aktiviteter för barn, familjevänliga boendeanternativ.

Preferenser: Lekplatser, barnpooler, familjeaktiviteter, bekvämligheter som kök och badrum.

### **Par**

Behov: Romantisk och avkopplande miljö, privat boende, aktiviteter för par.

Preferenser: Stugor eller glamping-tält, spa-tjänster, natursköna omgivningar, restauranger.

### **Äventyrslystna individer**

Behov: Spännande och utmanande aktiviteter, tillgång till natur och friluftsliv.

Preferenser: Höghöjdsbanor, zipline, vandrings- och cykelleder, vattensporter.

### **Skolgrupper och ungdomsgrupper**

Behov: Utbildande och roliga aktiviteter, säker miljö, gruppboende.

Preferenser: Simskolor

## **Lokalbefolkningen**

Behov: motionsimning, aktivitet i närområdet



# Trend och omvärldsanalys

För att förstå marknadens utveckling och framtida möjligheter analyserar vi aktuella trender inom turism och fritidsaktiviteter:

## Ökad efterfrågan på naturupplevelser

Fler människor söker sig till naturen för avkoppling och äventyr.

Trenden mot hållbar turism och miljövänliga resor. Vi kan se att husbilen nyttjande har ökat.

## Digitalisering och teknologi

Ökad användning av digitala plattformar för bokning och betalning.

Behov av att erbjuda moderna teknologiska lösningar för att förbättra kundupplevelsen.





## Omvärldsanalys

För att få en bättre bild av hur det ser så har vi besökt Skantzö camping och bad, Sannabadet, Gustavsvik samt Westerqvarn ställplatser.

Under våra besök på olika campingar har vi observerat olika aspekter.



## Skantzö camping

En camping som erbjuder både avkoppling och utflykter i spännande miljöer. Med sin närhet till både bad och Strömsholms kanal har Skantzö Bad & Camping något för hela familjen.

### Styrkor:

Ligger i närheten av naturen och nära kanaler.

Bra utbud av friluftaktiviteter och har ett stort utomhusbad med rutschkana och flera pooler

Familjevänliga faciliteter som lekplatser och barnpooler, äventyrsgolf

### Svagheter:

Kommer ta bort bad entré för campinggäster. Detta kan ge en liten påverkan för campingen.



## **Sannabadet: mindre camping med utomhusbad.**

Styrkor:

Privat aktör, liten camping med bra utbud på den lilla yta som finns

Svagheter:

Faciliteterna är äldre och skulle behöva moderniseras.



## **Gustavsvik: familjecamping med full service**

Styrkor:

Omfattande serviceutbud inklusive restaurang, butik och uthyrning av utrustning.

Många organiserade aktiviteter och event för både barn och vuxna.

Bra underhåll och renlighet på hela anläggningen.

Svagheter:

Kan kännas trångt och överfullt under högsäsong.



## Westerqvarn: ställplatser mitt i naturen

### Styrkor:

Ligger i ett område nära golfbanan, spännande aktiviteter och restaurang i området, självservice  
Bra faciliteter med tanke på området

### Svagheter:

Är enkla lösningar för el men också en del av charmen.



# **Analys av Observationer**

## **Gemensamma Styrkor**

- Natursköna lägen och tillgång till naturaktiviteter är mycket uppskattade.
- Ett brett utbud av aktiviteter och faciliteter lockar olika målgrupper.
- Bra underhåll och renlighet är viktiga för en positiv kundupplevelse.

## **Gemensamma Svagheter**

- Brist på moderna bekvämligheter som Wi-Fi och elanslutningar kan vara en nackdel.
- Högre priser och trängsel under högsäsong kan avskräcka vissa besökare.

## **Rekommendationer för utveckling av Fjärdhundrabadet och camping**

Baserat på våra observationer och analys av andra campingar, rekommenderar vi följande åtgärder för att utveckla Fjärdhundrabadet:

### **Naturskönt läge och tillgång till naturaktiviteter och sevärdheter**

Vi ser att gräsytan bakom Fjärdhundrabadet kan utvecklas till camping.

## Bred variation av aktiviteter och faciliteter

Erbjud ett brett utbud av aktiviteter för olika målgrupper

För att kunna starta upp så behöver vi börja utvecklingen i etapper och att första steget ska vara att utveckla ställplatser med el och ett servicehus med bra faciliteter.

I nästa steg kan man sen kunna utveckla gräsytan med campingtomter och glampingtält.

Badet kommer även att behöva renoveras upp och utöka sin attraktion, samt samarbete med fjärdhundraland för utökad aktivitet.

Camping med bra faciliteter och bra läge för att målgruppen väljer att stanna lite längre och turismekonomin kan öka för badet och för de privata aktörerna och ge en positiv inverkan för samhället Fjärdhundra.





## Slutsats

Fjärdhundrabadet ligger på väg 70 och geografiskt så ligger det i hjärtat i Fjärdhundraland. Geografiskt så är det nära till Sala, Heby och Västerås för den genomresande.

Här kan vi fånga upp besökarna med ett spännande bad, aktiviteter och sevärdheter kring Fjärdhundraland.

Flertal aktiviteter som skapas av Fjärdhundraland är rebusrundan, loppisrundan, REKO (sätt att sälja närproducerade produkter).

Vi ser också att privata aktörer kring närområdet kan öppna upp aktiviteter för att utöka attraktionen kring området, till exempel höjdbanor, klätterväggar, restaurang/café.



## **Bilaga 3**

# **Riskhanteringsplan**

### **Efterfrågerisker**

- Säsongsvariationer
- Förändringar i konsumentpreferenser

### **Konkurrensrisker**

- Ökad konkurrens
- Prispress

### **Ekonomiska risker**

- Ekonomiska nedgångar
- Valutafluktuationer

### **Regulatoriska risker**

- Ändringar i lagar och regler
- Tillstånd och licenser

### **Miljörisker**

- Klimatförändringar
- Miljöpåverkan

### **Teknologiska risker**

- Teknologiska förändringar
- Cyberrisker

### **Sociala risker**

- Förändringar i demografi
- Kundnöjdhet och rykte





## **Bilaga 4**

### **Summering av medborgarenkät och dialog**

Vi kan se att medborgarnas syn på att utveckla Fjärdhundrabadet är positivt. Man ser att Fjärdhundrabadet är ett kärt barn som man vill värna om för kransorten och samhället i Fjärdhundra.

Vi har bjudit in Fjärdhundraland till dialog, både digitalt och fysiskt, men tyvärr har vi ännu inte fått något gensvar.

#### **Det som kommer upp flertal gånger i enkäten och medborgardialogen är:**

- Camping och ställplatser med el och moderna servicehus
- Rutschkanor och attraktioner
- Modernare faciliteter
- Solsängar och mer ombonat
- Solskydd

- Aktiviteter både inne och utanför badet
- Samarbeten bl.a. Babblarna och Bamseteater
- Äventyrsgolf
- Utveckling av kiosk/restaurang
- Kvällsöppet
- Samlingspunkt för lokala aktörer
- En mötesplats
- Bli nya Leksand och Skara
- Utomhus gym
- Lekplats
- Infopoint (turistinformation)

## **Resultat**

Vi har lyssnat på medborgarnas synpunkter efter enkät och dialog och att vi redan under 2025 kommer att genomföra flera förändringar för att öka våra nettointäkter.

Vi kommer att förlänga öppettiderna, vilket vi tror kommer att locka fler besökare till badet och öka försäljningen av säsongskort.

Dessutom ser vi över möjligheterna att utöka och förändra vårt utbud för att bättre möta våra besökares behov och önskemål.

## Fördjupar analys av en större utveckling

Utredningen föreslår att arbetet med en större utveckling av Fjärdhundrabadet blir ett fortsatt arbete under 2025. Detta för att kunna göra en mer detaljerad plan kopplat till ekonomiska förutsättningar.

