

Utveckling av Fjärdhundrabadet

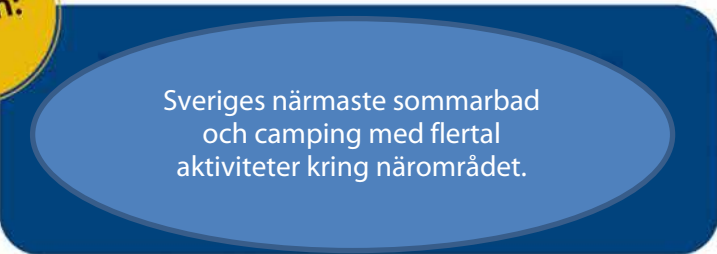


Inledning

Syftet med denna rapport är att undersöka möjligheterna att utveckla Fjärdhundrabadet och öka nettointäkterna. Efter att ha genomfört en behovsanalys och samråd med medborgarna, har vi identifierat möjligheten att i första hand anlägga ställplatser.



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:

Platsval

Vi har identifierat flera platser där vi kan utveckla 10 stycken ställplatser med el.

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.

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 självbetjäningssationer 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 självbetjäningstationer 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 beläggningsgrad.

Riskanalys

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 självbetjäningstationer och utrustning.

Marknadsrisker: Förändringar i efterfrågan och konkurrenssituationen.

Slutsats och rekommendationer

Utveckling av Fjärdhundrabadet genom att utöka med ställplatser har potential att öka nettointäkterna genom att attrahera en bredare målgrupp och erbjuda en mångsidig upplevelse.

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

Nedan är exempel på tillkommande driftkostnad

Driftkostnader (per år)

Exempel på ökade kostnader:

Städmedel	24 000 kr
Reparation och underhåll	15 000 kr
Marknadsföring	10 000 kr
Kortavgifter	12 000 kr
Bokningssystem	25 000 kr
Total	86 000 kronor

Intäktsprognos (Årliga)

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

Intäktsprognos för 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

Nettovinst vid 50% beläggning

Årliga intäkter: 157 600 SEK

Årliga driftkostnader: 86 000 SEK

Nettovinst: 71 600 SEK

Nettovinst vid 30% beläggning

Årliga intäkter: 94500 SEK

Årliga driftkostnader: 86 000 SEK

Nettovinst: 8 500 SEK

Totala Investeringskostnader

Exempel på totala investeringskostnader

Digital bokningsplattform:	50 000 SEK
Ombyggnad befintlig facilitet:	300 000 SEK
Infrastruktur för ställplatser:	1 000 000 SEK
Självincheckningssystem:	50 000 SEK
Totalt:	1 400 000 SEK

Bilaga 2

Marknadsanalys

Målgruppsanalys

För att förstå vilka kunder som kan vara intresserade av Fjärdhundrabadet och ställplatser identifierar vi olika målgrupper och deras behov:

Familjer

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

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

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 ställplatser

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 eller grusplanen utanför fjärdhundrabadet kan utvecklas till ställplatser.

Bred variation av aktiviteter och faciliteter

Erbjud ett brett utbud av aktiviteter för olika målgrupper. Vi ser även att i framtida steg se över upprustande av badet och utveckla ett större aktivitetsutbud.



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 bland annat 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.

Utvärdering av större campingprojekt

Utredningen föreslår att utvecklingen av en vision för Fjärdhundrabadet blir ett kommande arbete under 2025.

