

Ansøgningskema til Region Midtjyllands initiativer og programmer

Aktiv naturturisme i Nationalpark Mols Bjerger – udvikling og test af klyngebaserede forretningsmodeller

<p>1. Oplysninger om ansøger</p> <p>Navn, Adresse, Kontaktperson, tlf, mailadr, CVR nr.</p>	<p>Navn: Den erhvervsdrivende fond Dansk Kyst- og Naturturisme Adresse: Skeelslundvej 99, 1 9440 Aabybro Kontaktperson: Christine Jürgensen Tlf: 28 59 39 37 e-mail: cju@kystognaturturisme.dk CVR-nr.: CVR: 36471271 og CVR-p: 1020004378</p>
<p>2. Indhold (formål, mål og aktiviteter)</p>	<p>Baggrund</p> <p>Nationalpark Mols Bjerger og Dansk Kyst- og Naturturisme ønsker at gå sammen om at udvikle tilgængelige naturoplevelser i nationalparken på kommercielle vilkår. Nationalpark Mols Bjerger har et fantastisk, bakket landskab, smuk natur både til lands og til vands, og er en vigtig del af Destination Djurslands samlede aktivitets- og ferietilbud. Derfor danner Nationalpark Mols Bjerger en vigtig ramme for aktivitetsbaseret ferie til moderne gæster – såvel for turister som lokale på Djursland samt for mennesker i hele Aarhus-området.</p> <p>Ny engelsk analyse¹ viser, at den aktivitetsbaserede ferie ofte involverer mindst tre forskellige aktiviteter (som eksempelvis mountain-biking, kajakroning og vandring). Det skyldes, at gæsterne oftest selv ønsker at blande deres aktiviteter og dermed selv sammensætte indhold og oplevelser på ferien. Den samme analyse viser, at ligesom gæsterne selv ønsker at sammensætte deres aktivitetsindhold, så kombineres aktiviteterne ofte med ferieoplevelser som kultur, historie, madoplevelser osv.</p> <p>Ovenstående tendenser bevirker, at man i nationalparker overalt i verden samler oplevelser og sammenstykker aktivitetsporteføljer i centre på centrale infrastrukturelle lokationer (kendt som outdoorcentre, trailcentre etc.), for at øge tilgængeligheden til et varieret aktivitetsudbud for gæsten. Man ser af dette, at sammenhæng ikke blot afhænger af online tilstedeværelse men af fysisk tilstedeværelse af produktet på helt centrale lokationer.</p> <p>Nærværende projekt har til formål udnytte eksisterende kapaciteter og infrastrukturer som et led i at udvikle aktivitetsudbuddet og øge tilgængeligheden heraf. Projektet skal via en klynge-/værdikædebaseret tilgang udvikle og teste forretningsmodeller, der kan skabe et mere sammenhængende udbud af kommercielle aktive naturoplevelser i en dansk nationalparkkontekst. Formålet er at øge tilgængeligheden til</p>

¹ 2017 Activity Holidays: Are they the key to growth on the English Coast v./ National Coastal Tourism Academy

Nationalpark Mols Bjerges kommercielle outdoor- og friluftaktiviteter – til gavn for erhvervet og nationalparkens gæster.

En inspirationskilde til projektets tilgang er blandt andet de mange "streetfood-markeder" som blomstrer op. Her udnyttes eksisterende kapaciteter på centrale lokationer som fysisk ramme for at samle små erhvervsaktører og skabe øget tilgængelighed til et varieret udbud af forskellige madoplevelser. Det varierede udbud inspirerer i højere grad gæsterne til at prøve forskellige produkter og skaber en synergi, som ikke opnås ved et udbud spredt geografisk på tværs af byen.

Projektets relevans er stor på tværs af alle bidragsydere.

Projektet vil være et væsentligt bidrag til at realisere Region Midtjyllands turismestrategi Ny VÆKST i turismen 2.0. Her er der fokus på at udvikle forretningsmodeller for kommerciel aktiv naturturisme og produkter af høj kvalitet og med tilstrækkelig kritisk masse og som tilmed har national og international synlighed. I strategien påpeges muligheden for derigennem at understøtte aktiviteter i naturen som rejsemotiv og oplevelseselement i værdikæden. Projektet her bidrager til at udvikle oplevelser ved at skabe en erhvervsforankret outdoorklynge med udgangspunkt i nationalparkens geografi.

For Nationalpark Mols Bjerge falder projektet helt i tråd med målsætningerne i den kommende Nationalparkplan 2018-24. Et fokusområde i nationalparkplanen er lige præcis at styrke det kommercielle område inden for outdoor i et landskab, der egner sig til udeliv. Projektet tilfører nationalparken et detaljeret overblik over de outdoor-tilbud, der allerede udbydes i dag – og hvilke det kunne være interessante at tiltrække for at etablere stærke værdikæder og oplevelsesklynger med afsæt i aktive naturoplevelser.

Fra national side er der stor fokus på udvikling af aktive naturoplevelser. Således indgår udarbejdelsen af en national handlingsplan for outdoorturisme som en indsats i "*National strategi for dansk turisme*". Dansk Kyst- og naturturisme står for udarbejdelsen af handleplanen på baggrund af viden og erfaringer fra projekter under delprogrammet "Aktiv naturturisme" (jf. *Handlingsplan for kyst- og naturturismen i Danmark 2016-2018*). I programmet indgår aktivering af de danske nationalparker til aktive naturoplevelser som en del af ambitionerne, og Nationalpark Mols Bjerge er vurderet til at kunne fungere optimalt som pilotprojekt før en videre udbredelse. Erfaringerne fra nærværende projekt vil således indgå i tilblivelsen af føromtalt nationale handlingsplan for outdoorturisme.

I nationalpark Mols Bjerges budget er der afsat et beløb på 500.000 kr. om året til at skabe lokal erhvervsudvikling herunder at få udviklet en række outdoor aktiviteter. Det er ikke muligt for Nationalparken inden for den ramme at få belyst og udviklet mulighederne for udvikle en kommerciel udvikling af outdoorturismen. Nationalparken ville derfor ikke

have mulighed for at løfte et projekt af denne karakter på egen hånd, og for egne midler alene. Projektet får desuden yderligere styrke at fire meget relevante aktører på turismeområdet ligeværdigt går sammen i et perspektivrigt turismeudviklingsprojekt. For Dansk Kyst- og Naturturisme er der tale om et pilotprojekt for arbejde med outdoor aktiviteter i nationalparker, hvor der opsamles viden som udbredes til andre projekter i Region Midtjylland og nationalt. Projektet er således med til at opfylde de deltagende parters udviklingsplaner.

Forudsætninger og sammenhæng til øvrige projekter/indsatser

Projektet tilgang bygger på erfaringer og værktøjer udviklet under REACT-projektet (et Interreg-projekt, hvori DKNT indgår). Her er der opbygget væsentlig viden vedr. værdikædesamarbejder, som dette projekt vil bygge videre på.

Projektet trækker på erfaring fra en række initiativer og indsatser under Dansk Kyst- og Naturturisme. Her kan især nævnes temanetværkene under Partnerskab for Vestkystturisme, Vestkystens Turismevækstklynge samt hhv. signaturprojekt og vækstprojekt "Outdoor Bornholm".

Endvidere vil projektets fokus på oplevelses-/forretningsudvikling inden for outdoor- og aktive naturoplevelser direkte understøtte *Vækstprojekt Djursland/Aarhus*, som også er indstillet til behandling på vækstforums møde.

Det er en klar forudsætning for projektets succes, at indsatserne bygger på behovet hos til det eksisterende erhverv i Nationalpark Mols Bjerge. Det er erhvervslivet, der skal se potentialet i at udvikle de fælles tiltag omkring en klyngebaseret forretningsmodel, en styrket kommercialisering og sammenhæng på tværs af deres respektive oplevelsestilbud. I forarbejdet til dette projekt har der været dialog med erhvervet om interessen i projektet. Nationalparken bekræfter, at der er stor interesse i at indgå i et styrket værdikædesamarbejde omkring aktive naturoplevelser.

Formål

Projektets primære formål er at styrke rammerne for den kommercielle udvikling af aktiv naturturisme i Nationalpark Mols Bjerge. Dette vil vi gøre gennem klyngebaserede forretningsmodeller, der styrker værdikædesamarbejdet i erhvervet samt skaber udbud af kommercielle produkter af høj kvalitet på tværs af aktiviteter. For at sikre vækst i turismen skal rammerne for de kommercielle aktiviteter styrkes.

Med dette projekt sættes særlig fokus på at styrke rammerne for det kommercielle udbud af outdoor- og naturoplevelser:

- Udvikle og teste klyngebaserede forretningsmodeller for styrket kommercielt udbud af aktive naturoplevelser via fysisk tilstedeværelse på centrale lokationer.
- Styrke Nationalpark Mols Bjerge og Destination Djursland som attraktivt feriemål med særlig fokus på øget tilgængelighed og styrket værdikædesamarbejde i relation til aktive naturoplevelser
- Opbygge viden og erfaring, der kan bane vejen for videreudvikling af erhvervsforankrede aktive naturoplevelser i Nationalpark Mols Bjerge, der senere kan udbredes til andre destinationer i Region Midtjylland og det øvrige Danmark samt til andre nationalparker, geoparker, naturparker og lignende.

Aktiviteter:

Omdrejningspunktet for projektet er etableringen af en åben outdoor-klynge, der skal arbejde med forretningsmodeller, der kan skabe et salgssted med sammenhæng og øget tilgængelighed til forskellige kommercielle aktive naturoplevelser i Nationalpark Mols Bjerge.

Projektet kan inddrages i 3 hovedaktiviteter:

1. Udvikling af klyngebaserede forretningsmodeller
2. Testforløb for samarbejde, forretningsmodel og synlighed
3. Vidensdeling og forankring

Hovedaktivitet 1: Udvikling af klyngebaserede forretningsmodeller

Kortlægning:

Fysisk kortlægning af nuværende infrastrukturer, faciliteter og funktioner samt udviklingsmuligheder – herunder mulige placeringer af klyngebaseret salgssted – i relation til outdoor-aktiviteter (stier og ruter, skiltning, adgangsforhold etc.):

- Gennemgang/kortlægning af eksisterende infrastrukturer relateret til landbaserede outdooraktiviteter, fx MTB-spor, vandre- og ridestier
- Gennemgang/kortlægning af spots for vandsport (ex. kajak, kite- & windsurf)

Der gennemføres en kortlægning af eksisterende erhverv samt åben rekruttering af aktører i relation til klynge-samarbejde om kommercielt salg af aktive naturoplevelser

- Der oplyses om og inviteres åbent til projektets workshops, som er tilgængelige for alle aktører, der må have en interesse for at arbejde med aktiv naturturisme.
- Der afholdes 2-3 workshops med fokus på outdoorturisme med henblik på at afdække eksisterende udbud af kommercielle naturoplevelser. Disse møder vil være åbne for alle interesserede.
- Der gennemføres en oplysende informationsindsats for at identificere alle virksomheder, som ønsker at deltage i udviklingsarbejdet.
- Der gennemføres et udviklingsforløb for alle virksomheder, som kan og vil indgå i et udviklingsforløb om styrkelse af samarbejde

gennem etablering og test af et kommercielt salgssted for outdoor- og naturoplevelser. Det er vigtigt at understrege at der ikke er begrænsning på antallet af deltagere, såfremt interessen skulle vise sig at være stor.

Kortlægningen resulterer i en samlet oversigt over infrastrukturer og interessante knudepunkter for aktiviteter i nationalparken. Oversigten udgør fundamentet for udpegning af mulige placeringer af klyngeaktiviteter. Der er endvidere etableret et erhvervsmæssigt fundament for en outdoorklynge.

Udvikling af forretningsmodeller:

På baggrund af den infrastrukturelle og erhvervsmæssige kortlægning, udarbejdes en række forskellige forretningsmodeller.

Generelt forudsætter opgaven:

- Udpegning af 2-3 relevante placeringsmuligheder på baggrund af kortlægningsarbejdet – infrastrukturelt og erhvervs-/aktivitetsmæssigt funderet.
- Udarbejdelse af 2-3 forretningsmodeller med afsæt i ovenstående potentielle fysiske placeringer og erhvervskonstellationer.
- Konkret plan for gennemførelse af testforløb.

Forretningsmodellerne er ikke en rådgivning af den enkelte virksomhed i outdoorklyngen, men udelukkende et arbejde for at skabe en forretningsmodel for klyngen som samlet enhed. Forretningsmodellerne er med henblik på at skabe et tilgængeligt og økonomisk bæredygtigt fælles salgssted, da vi ved, at den største kundegruppe, og den gruppe med størst *kommercielt* forretningspotentiale, udgøres af let-/uøvede gæster, da de i højere grad behov for ekstra faciliteter og i forbindelse med udøvelse af aktiviteten services (fx undervisning, leje af udstyr m.m.).

Hovedaktivitet 2: Testforløb af forretningsmodel og synlighed

Med afsæt i de udviklede koncepter/forretningsmodeller indgås et klyngesamarbejde omkring drift af et salgssted med et varieret udbud af kommercielle aktive naturoplevelser på tværs af erhvervsaktører. Oplevelsesprodukter vil være på hylderne senest ved opstart af højsæsonen 2018 og frem til minimum 15. september, således der kan høstes de første erfaringer med drift og salg i høj-/skuldærsæson.

Test

- Etablering af administrative og driftsmæssige rammer på markedsvilkår ud fra den valgte forretningsmodel. Der indgås et samarbejde mellem de første erhvervsaktører i outdoorklyngen. Samarbejdet i outdoorklyngen vil være stadig åbent for nye partnere under hele testforløbet.
- Aktørerne udbyder og sælger kommercielle aktiviteter og oplevelser hen over sæsonen 2018 (minimum i perioden 1. juli-15. september).

Synlighed

- Udvikling af kortmateriale med henblik på hands-on formidling og praktisk information til gæster og udøvere. Materialet udarbejdes med henblik på at kunne integreres i eksisterende platforme.
- Der udarbejdes en online-formidling af salgsstedets oplevelsestilbud og funktion, som integreres på centrale platforme, fx Destination Djurslands hjemmeside og nationalparkens app.

Projektet tilsigter ikke at etablere eller bygge fysisk kapacitet og infrastrukturer. En central opgave for outdoorklyngen og forretningsmodellen er derimod, at finde frem til en måde, at samle produkterne på anden vis. Det kan eksempelvis være i form af pop-up-forretninger, eller evt. ved at flere aktører synliggøres og udbyder produkter via en allerede eksisterende aktør. Formålet med udvikling og test af forretningsmodeller er således at påvise mulige veje til styrket værdikædesamarbejde og udbud af kommercielle produkter, afhængig af outdoorklyngens behov.

Hovedaktivitet 3: Vidensdeling og forankring

- Der afholdes et tværgående møde med henblik på erfarings- og vidensdeling med deltagelse af partnere i andre outdoor-relaterede projekter og de øvrige nationalparker, samt øvrigt interesserede.
- Projektinformation deles under hele projektet på partneres respektive hjemmesider
- Viden udbredes løbende gennem nyhedsbreve – der udsendes min 3 nyhedsbreve med nationalt fokus i projektperioden
- Der udsendes min. 1 pressemeddelelse om projektets resultater
- Der udarbejdes et forretningsmodel-katalog, der reviderer og kvalificerer de udviklede forretningsmodeller på baggrund af erfaringerne fra projektets etablerings- og testforløb.
- Erfaringer fra projektet føder ind i den nationale handleplan for outdoorturisme (jf. *National strategi for dansk turisme*).

Tid:

Projektet løber over 15 mdr. fra 01.10.17-31.12.18.

Succeskriterier:

- Outdoorklynge etableret med minimum 5 erhvervsaktører uden øvre grænse for antal deltagere.
- Test af forretningsmodel er gennemført og tilvejebragt konkrete erfaringer, som kan ligge til grund for udbredelse i andre destinationer

For milepælsplan se vedlagte bilag 2.

3. Målgruppe og aktører	<p>Projektets primære målgruppe er små og mellemstore erhvervsaktører, der udbyder eller ønsker at udbyde outdoor og naturoplevelser i Nationalpark Mols Bjerger.</p> <p>Sekundært er målgruppen øvrige virksomheder i Nationalpark Mols Bjerger, eksempelvis inden for overnatning, bespisning og andre oplevelser.</p>
4. Organisering (Bestyrelse, styregruppe, etc.)	<p>Projektet organiseres gennem en styregruppe på strategisk niveau og en projektgruppe på operationelt og koordinerende niveau. Der er afsat midler til at ansætte en projektleder (deltidsansættelse), der bliver ankerperson i projektet.</p> <p>Derudover inddrages samarbejdspartnere; herunder aktører i det etablerede erhvervssamarbejde efter behov i de enkelte projektaktiviteter.</p> <p>Projektaktiviteterne koordineres i projektgruppen, hvor eksterne parter kan inviteres ind med henblik på kvalitetssikring og sparring.</p> <p>Styregruppen består af en repræsentant fra følgende partnere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dansk Kyst- og Naturturisme • Nationalpark Mols Bjerger • Syddjurs kommune • Destination Djursland • Region Midtjylland • Naturstyrelsen <p>Styregruppen har det overordnede ansvar for projekt opfølgningen og den strategiske retning. Projektlederen er ansvarlig for afvikling af styregruppemøder.</p> <p>Projektgruppen af mindst 4-8 personer:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 -2 repræsentanter fra Nationalpark Mols Bjerger inkl. projektleder • 1 repræsentant fra Destination Djursland • 1 repræsentant fra Dansk Kyst og Naturturisme • Erhvervsrepræsentanter <p>Projektgruppen har til opgave at koordinere aktiviteter i og på tværs af projektindsatserne. Derudover har projektgruppen det overordnede operationelle ansvar for gennemførelse af projektet og kan her inddrage samarbejds- og erhvervspartnere efter behov. Slutteligt har projektgruppen ansvar for indstillinger til styregruppen og kan deltage som ressourcepersoner i styregruppemøderne efter behov.</p> <p>Dansk Kyst- og Naturturisme er projektansøger og varetager projektledelsen af projektet, herunder det overordnede ansvar for projektets fremdrift og økonomi.</p>
5. Effektkæde	<i>Se bilag 1</i>
6. Forankring efter projektperioden	<p>Resultater og erfaring fra projektet føder direkte ind i den kommende nationale handlingsplan for outdoorturisme. Forankringen sker således ved at projektet tester en klyngebaseret forretningsmodel, der kan implementeres andre steder, der arbejder med erhvervsudvikling indenfor outdoorturismen i såvel Region Midtjylland som på nationalt plan.</p>

7. Udgifter fordelt på typer	Udgiftstyper:	Beløb i 1000 kr.		
		2017	2018	2019
<i>Regneark vedlægges</i>	Projektansatte	60	240	
	Eksterne konsulenter	70	293	
	Møder	25	42	
	Transport	15	40	
	Andet (specificeres)			
	Revision			15
	I alt	170	615	15
8. Udgifter fordelt på hovedaktiviteter jf. ansøgers udfyldte effektkædeskema	Hovedaktiviteter:	Beløb i 1000 kr.		
		2017	2018	2019
<i>Regneark vedlægges</i>	Udvikling af forr.model	150	210	5
	Test og synlighed		295	5
	Viden og forankring	20	110	5
	I alt	170	615	15
9. Finansiering (skriv offentlig og evt. privat medfinansiering)		Beløb i 1000 kr.		
		2017	2018	2019+
	Region Midtjylland		185	15
	<i>Dansk Kyst- og Naturturisme</i>		200	15
	<i>Nationalpark Mols Bjerger</i>	85	115	
	<i>Syddjurs Kommune</i>	85	115	
	<i>[udfyldes af ansøger]</i>			
	<i>[udfyldes af ansøger]</i>			
	I alt	170	615	15
10. Underskrift	Dato			Underskrift

Aktivetsbudget (detail)	2017	2018	2019	Sum	Ekstern konsulent	Projektsansættelse	Revision	Møder/transport	Sum
1. Udvikling af klyngebaseret forretningsmodeller									
Kortlægning af fysisk infrastruktur/faciliteter	kr. 30.000			kr. 30.000		30.000			
Netværksmøder/opsøgende indsats til identificering af erhvervsgruppe til testforløb	kr. 45.000	kr. 50.000		kr. 95.000	25.000	70.000			
Udvikling af forretningsmodeller samt plan for testforløb	kr. 45.000	kr. 128.000		kr. 173.000	153.000	20.000			
I alt				kr. 298.000	178.000	120.000	5.000	62.000	365.000
2. Testforløb og synlighed									
Etablering af administrative og driftmæssige rammer		kr. 45.000		kr. 45.000	25.000	20.000			
Afvikling af testforløb (sæson 2018)		kr. 70.000		kr. 70.000		70.000			
Udvikling og integration af kortmateriale / online formidling		kr. 105.000		kr. 105.000	75.000	30.000			
Udvikling og implementering af online formidling		kr. 40.000		kr. 40.000	20.000	20.000			
I alt				kr. 260.000	120.000	140.000	5.000	35.000	300.000
3. Vidensdeling og forankring									
1 møde til erfarings- og vidensdeling med relevante partnere		kr. 30.000		kr. 30.000	15.000	15.000			
Projektinformation (hjemmesider, nyhedsbreve og pressemeddelelser)	kr. 10.000	kr. 15.000		kr. 25.000		25.000			
Revidering og kvalitetssikring af forretningsmodeller (katalog)		kr. 50.000		kr. 50.000	50.000				
I alt				kr. 105.000	65.000	40.000	5.000	25.000	135.000
Diverse									
Møder	kr. 25.000	kr. 42.000		kr. 67.000					
Transport	kr. 15.000	kr. 40.000		kr. 55.000					
Revision			kr. 15.000	kr. 15.000					
I alt diverse				kr. 137.000					
I alt	kr. 170.000	kr. 615.000	kr. 15.000	kr. 800.000	363.000	300.000	15.000	122.000	800.000

Omkostninger fordelt på typer	2017	2018	2019	Sum
Projektsansættelse (løn)	kr. 60.000	kr. 240.000	kr. -	kr. 300.000
Ekstern konsulent	kr. 70.000	kr. 293.000	kr. -	kr. 363.000
Møder/administration	kr. 25.000	kr. 42.000	kr. -	kr. 67.000
Revision	kr. -	kr. -	kr. 15.000	
Transport	kr. 15.000	kr. 40.000	kr. -	kr. 55.000
I alt	kr. 170.000	kr. 615.000	kr. 15.000	kr. 785.000

Omkostninger fordelt på hovedaktiviteter	2017	2018	2019	Sum
Udvikling af klyngebaseret forretningsmodeller	kr. 150.000	kr. 210.000	kr. 5.000	kr. 365.000
Testforløb og synlighed	kr. -	kr. 295.000	kr. 5.000	kr. 300.000
Vidensdeling og forankring	kr. 20.000	kr. 110.000	kr. 5.000	kr. 135.000
I alt	kr. 170.000	kr. 615.000	kr. 15.000	kr. 800.000

Finansiering - kontant	2017	2018	2019	Sum
Dansk Kyst- og Naturturisme	kr. -	kr. 200.000	kr. -	kr. 200.000
Nationalpark Mols Bjerger	kr. 85.000	kr. 115.000	kr. -	kr. 200.000
Syddjurs Kommune	kr. 85.000	kr. 115.000	kr. -	kr. 200.000
Regionale Erhvervsudviklingsmidler - Region Midtjylland	kr. -	kr. 185.000	kr. 15.000	kr. 200.000
I alt	kr. 170.000	kr. 615.000	kr. 15.000	kr. 800.000

Aktiviteter	4. kvartal 2017	1. kvartal 2018	2. kvartal 2018	3. kvartal 2018	4. kvartal 2018
1. Udvikling af outdoor-klynge og forretningsmodeller	Kortlægning:				
	Kortlægning af fysiske infrastrukturer/faciliteter		M1		
	Afholdelse af 2-3 åbne netværksmøder			M2	
	Opsøgende indsats / rekruttering af nye virksomheder				
	Identificering af erhvervsgruppe/aktører til deltagelse i testforløb				
	Udvikling af forretningsmodel				
	Udpegning af relevante placeringsmuligheder for klyngebaseret salgssted				
2. Testforløb og synlighed	Udarbejdelse af 2-3 mulige forretningsmodeller				
	Udarbejdelse af plan for testforløb, herunder valg af placering		M3		
	Etablering af administrative og driftsmæssige rammer (deltagelse af min. 5 aktører)				
	Udbud og salg af kommercielle aktiviteter og aktive naturoplevelser			M4	
	Udvikling og tilgængeliggørelse af kortmateriale via eksisterende platforme			M5	
	Udarbejdelse af online formidling af oplevelsestilbud på nuværende hjemmesider/apps			M6	
	3. Vidensdeling og forankring				
Tværgående møde til erfarings- og videndeling					
Udsendelse af nyhedsbreve via projektpartnere					
Udsendelse af pressemeddelelser					
Udarbejdelse af forretningsmodells-katalog				M7	

Projektets milepæle
M1) Der er udarbejdet en samlet oversigt over infrastruktur/faciliteter
M2) Der er afviklet 2-3 netværksmøder mhp. at involvere erhvervsaktører i outdoor-klynge
M3) Potentielle forretningsmodeller er udarbejdet og valgt model for testforløb
M4) Der er indgået samarbejde om testforløb og de første oplevelser udbydes via salgssted
M5) Kortmateriale udviklet og tilgængelig via online platforme
M6) Oplevelsestilbud tilgængelig online på hjemmesider/apps
M7) Der er udarbejdet et erfaringsbaseret forretningsmodel-katalog.