

Kolding Egnsteater

Et kulturelt fyrtårn, der understøtter Kolding by som en stærk kultur- og vidensby, samt professionel scenekunst og kulturelle events for borgere i alle aldre.

CASE: Udarbejd en markedsundersøgelse med henblik på at identificere, potentiale for at skabe meromsætning og dermed øge egenindtjeningen. Herefter udvikles et sponsor- og B2B salgssætup som en del af Go-To-Market strategien.

OVERBLIK

Virksomhed	Kolding Egnsteater
Lokation	Adr. Fredericiagade 1, 6000 Kolding
Kontaktperson	Sophie S. Villsen, Souschef

VIRKSOMHEDSPROFIL

Kolding Egnsteater er et kulturelt fyrtårn, placeret lige i hjertet af Kolding. De er med til at understøtte Kolding som en stærk kultur- og videnby, samt skaber professionel scenekunst og kulturelle events for borgere i alle aldre.

De specialiserer sig i ny dansk dramatik fra bunden. Det er vigtigt for dem at fortælle historier, som publikum kan spejle sig i og som skaber rum til refleksion, ligesom de tror på, at scenekunst er en betydningsfuld del af dannelsesprocessen i et menneskes liv. Netop derfor arbejder Kolding Egnsteater målrettet mod, at alle børn i Kolding minimum en gang om året oplever teater gennem deres skole og dagtilbud.

Udover at producere scenekunst understøtter teatret også Kommunens og borgernes ønsker og visioner for Kolding by, og ønsker at være et lokalt forankret teater. I den forbindelse har Kolding Egnsteater et stærkt samarbejde med City Kolding om at skabe mere liv i midtbyen og har gennemført flere succesfulde events og arrangementer gennem sommeren. Når der ikke er en forestilling i huset, har de ligeledes fokus på at fylde det med alsidige events eller leje det ud, hvilket udgør teaterets 2 forretningsområder, scenekunst samt events og udlejning.

Kolding Egnsteater er en selvejende institution og de ligger i en kategori mellem offentlig og privat virksomhed. De har deres egen organisation og bestyrelse, men er ca. 75% finansieret af offentlige midler, hvorfor de også forpligtet til at afholde forestillinger og events i lokalområdet flere gange om året qua de øremærket midler til aktiviteter, som disse.

Det er meget vigtigt for teatret at det de producerer, er af høj kvalitet og noget de kan stå inde for, og kræver tid og kapital at udvikle. Det er derfor et stort ønske at øge egen indtjeningen gennem en mere professionel tilgang til erhvervssalg og sponsorer.

Kolding Egnsteater er en del af en branche som er under udvikling og har meget fokus på professionalisering og kommercialisering. For Kolding Egnsteater betyder den udvikling et skifte i organisationen, hvor man bevæger sig fra passions-drevet til forretningsorienteret. Det betyder ikke, at man giver afkald på passionen, men at det er nødvendigt at anskue Kolding Egnsteater som en kommerciel forretning, der selvstændigt udvikler initiativer der bidrager til finansieringen. Et konkret sted hvor dette skifte gør sig gældende er på ansættelser. Hvor det tidligere var skuespillere, kreative og lign, som besad de fleste roller på teatret, er der i dag flere medarbejdere med en kommerciel baggrund og erfaring.

CASEBESKRIVELSE

Kolding Egnsteater befinder sig i det første år af deres fireårige aftale med Kolding kommune. Bestyrelsen har netop lagt sidste hånd på strategien for hele aftaleperioden og målsætningen

for 2021/2022 er at opbygge et solidt erfarings- og vidensgrundlag, så Kolding Egnsteater kan levere endnu bedre kulturelle oplevelser til borgere og virksomheder i de kommende 3 sæsoner.

Kommende caseteamet skal udarbejde en grundig markedsundersøgelse, der stiller skarpt på behov og forventninger hos private borgere og virksomheder i lokalområdet, i forhold til et professionelt teater tilbud. Jo bedre organisationen forstår målgruppen, desto nemmere er det at tilpasse værditilbuddene, så de matcher behovene.

Indsigterne fra undersøgelsen skal skabe klarhed over, hvor teatret kan skabe meromsætning og udvide mulighederne for indtjening. Dernæst skal de bruges til at udvikle rammerne for et nyt sponsor-/erhvervssalgs-setup, så teatret får bedre fat i erhvervslivet, hvilket er en oplagt kilde til indtjening.

En anden væsentlig opgave for talentteamet er at promovere teatret og sikre, at de udvalgte segmenter i lokalområdet er bevidste om, hvad Kolding Egnsteater repræsenterer og tilbyder.

Kolding Egnsteater håber at kunne bruge dette forløb til at opruste kommunikation/marketing afdelingen med en fast stilling, som skal opbygge og modne det erhvervs-setup, som caseteamet skaber fundamentet og rammerne for gennem forløbet.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser. De skal betragtes som inputs og inspiration, som gerne må forlænges udover nedenstående hjælpespørgsmål.

0. Fase: Introduktion til virksomheden og opgaven

- 0.1 Onboarding og grundig introduktion til Kolding Egnsteater, deres værdier, vision, organisation mv.
- 0.2 Diskussion af opgaverne; Markedsundersøgelse, etablering af erhvervs-setup og markedsføring. Vægtning og prioritering af tiden.
- 0.3 Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring.

1. Fase 1: Markedsundersøgelse:

- 1.1 **Undersøgelingsdesign:** Diskussion omkring ønsket udbytte af undersøgelsen, samt udvikling af undersøgelingsdesign og interviewguides. Det er vigtigt at komme i dybden med både virksomhedernes og private borgeres behov og præferencer omkring et professionelt teater tilbud, så tænk kvalitative metoder ind.
- 1.2 Kortlægning af områder hvor teatret kan skabe meromsætning. – udvide mulighederne for indtjening.
- 1.3 **Undersøgelse og analyse af private borgere:** Interview med borgere. Følgende spørgsmål kan bruges som inspiration.
 - Hvem er målgruppen; karakteristika
 - Kender de Kolding Egnsteater, og ved de hvad det repræsenterer?
 - Hvilke præferencer og behov har de i relation til teater og kulturtilbud?
 - Hvordan opfatter de Kolding Egnsteater som kultur- og oplevelseshus?
 - Er de bekendt med teaterets udbud/tilbud?
 - Undersøg behovet for serviceydelser rundt om teatrets primære tilbud: Restaurant & madoplevelser / Vinsmagning / Lokale leje / koncert mv.

- Undersøg hvilke data som kan bruges fra Applaus. Et publikums undersøgelses organ, som har udarbejdet rapport.
- 1.4 **Undersøgelse og analyse af erhvervslivet/Virksomhed:** Interview med virksomheder.
 - Hvilke virksomheder er interessante?
 - Forstå hvilke behov de har i forhold til events og arrangementer
 - Forstå deres behov/incitament for at bidrage til kulturinstitutionerne i lokalområdet; CSR, tilflyttervækst, viden, mv.
 - Kunne de være interesserede i et erhvervspartner medlemskab/samarbejde?
 - Hvilke forventninger har de til et sådant samarbejde?
 - Hvem er beslutningstagere på sådanne beslutninger?

2. Fase: Konzeptudvikling af områder som udvider indtjeningsmulighederne, herunder sponsor/erhvervsklub: Baseret på indsigterne fra undersøgelsen og analysen af virksomhederne, udvikles rammerne til koncepter der kan bidrage til øget egenindtjening

- 2.1 Hvilke behov og nuværende udfordringer skal konceptet være med til at løse? Hvilke løsninger skal konceptet tilbyde kunderne for at imødekomme deres behov?
Hvor adskiller disse løsninger sig fra de tilbud og koncepter, der allerede findes på markedet?
- 2.2 Hvordan bliver man erhvervspartner og hvad får man ud af det?
- 2.3 Med afsæt i indsigterne fra fase 1, udvikles ideer, koncepter og aktiviteter. F. eks til et erhvervs- og sponsor setup. (erhvervsklub, events, special forestillinger mv.)
- 2.4 Herefter prioriteres de bedste koncepter, disse uddybes i samarbejde med kommunikations-afdelingen.
- 2.5 Konceptet og værditilbuddet skal testes hos potentielle kunder og feedback indsamles.
- 2.6 Afhængigt af testforløbets resultater skal idéen enten dræbes eller tænkes ind i en forretningsmæssig kontekst og gøres klar til et forretningspitch, som kan bruges til at skabe en ny indtjeningsmulighed.

3. Fase: Markedsføring og Go-To-Market strategi: (baseret på indsigter fra fase 1 & 2)

- 3.1 Udarbejd en plan for kommunikation til virksomhederne og borgerne i Kolding
- 3.2 Hvordan skal værditilbuddet tilpasses segmenterne?
- 3.3 Hvilke kanaler skal bruges i kommunikationen og i salget?
- 3.4 Forslag til relevant markedsføring og indhold
- 3.5 Konkrete handlingsplaner og budgetter for udrulning.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ En grundig analyse af hvor Kolding Egnsteater kan udvikle mulighederne for indtjening
- ✓ Udvikling af området sponsor/erhvervspartner
- ✓ Blive synlige i bevidstheden hos beboer i Kolding – og hos virksomhederne.



LEAD THE
TALENT

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

Kolding Egnsteater er interesseret i diversitet og teamet må gerne være en god blanding af kommercielle og ikke-kommercielle profiler.

Det er en fordel hvis man er ekstrovert, da meget af tiden bliver brugt ude i "marken" og med at involvere andre.

Uddannelsesniveau er ikke afgørende.

TALENTPROFIL

Hos Kolding Egnsteater er medarbejdere drevet af passion og deres interesse for teater og kultur. Virksomheden er som beskrevet i en transformation, hvor der professionaliseres, hvilket også betyder fokus på medarbejderudvikling og trivsel.

Det er et udadventt og åbent miljø, hvor man som talent vil opleve at få stort ansvar og lov at løbe med bolden. Her er ingen straf for at fejle, tværtimod sættes der pris på at bidrage med nye ideer og tiltag. Der er en mangfoldig arbejdsplads, med mange forskellige profiler, både kommercielle og kreative.

Forløbet ligger på et interessant tidspunkt, og løber over en periode hvor teateret både er i udviklingsmodus og i produktion. Det giver et godt indblik i hvad huset kan og indeholder.

Det forventes at man som talent har en lyst til at udforske, men også være en del af huset og teamet. At man er nysgerrig og tør tage initiativ. Det forventes man selv kan sige til og fra, men man skal være åben og have lyst til at bruge sine kommercielle kompetencer i en kulturinstitution, og omvendt sin kulturforståelse i en kommerciel sammenhæng.

Caseteamets kontaktperson er Sophie S. Villsen, som er teaterets Souschef. Signe Højlund Koch som er ansvarlig for kommunikation og marketing vil være en del af holdet, da det er i hendes afdeling, at meget af arbejdet vil finde sted.

