

Silva Consult AS
Klokkarhamaren 6
3870 Fyresdal

Fyresdal 2016-11-24

Fyresdal Kommune
Klokkarhamaren 6
3870 Fyresdal

Søknad om midler til markedsføringstiltak/utviklingstiltak

Om Silva Consult AS

Silva Consult AS ble etablert i 2014 av Olav A. Veum. Silva Consult AS er et konsulent- og rådgivingselskap i skjæringspunktet mellom bioøkonomi og bedriftsutvikling. Silva Consult AS tilbyr konsulenttjenester på timesbasis eller i form av større oppdragsavtaler. Pr i dag leverer vi produkter knyttet til strategi, utredning og analyse, forretningsutvikling, ledelse og styreledelse. Vi tilbyr også tjenester innen merkestrategi/bedriftsstrategi, konsept- og produktutvikling og markedsføring, samt utarbeide søknader og prosjektarbeid. Sektoren vi er knyttet opp mot er primært innen fagområdene skog, bioøkonomi, næringsutvikling og nyskaping.

Bedriften går rett inn i strategien for å utvikle et vekstkraftig kompetansemiljø i Fyresdal Næringshage. Kompetanseprofil, erfaring og nettverk står godt sammen med øvrige virksomheter i miljøet, og samarbeid ser vi at gir synergieffekter.

Målsetting

Oppdragsavhengig, klart mål og og skape større kundebase.

Pr 1. Desember 2016 er selskapet 3 ansatte med ca 2 årsverk. 1 av de ansatte er midlertid ansatt. Målet i løpet av 2017 er å opparbeide en større kundeportefølje og redusere uforutsigbarhet i oppdragsmengde slik at selskapet kan øke antall ansatte og tilby faste stillinger. 1. Januar 2018 ønsker vi å ha utvidet virksomheten og ha en større kundeportefølje slik at vi kan tilby en ekstra person fast stilling. Det langsiktige målet for selskapet er 4-6 fast ansatte og en omsetning på 6-7 millioner årlig.

Utviklingstiltak

For å nå vårt mål om både å beholde dagens bemanning, samt å kunne utvikle bedriften ønsker Silva Consult AS en effektiv markedskommunikasjon. I dag har selskapet primært oppdrag innen offentlig sektor i eget hjemmemarked. Vi ønsker å posisjonere oss i et større geografisk marked og tilby tjenester både til offentlig og privat sektor.

Terskelverdien for offentlige anskaffelser øker til 1,1 mill fra 1. januar 2017. Dette vil si at det blir mer utbredt med minikonkurranser. Vi blir derfor mer avhengig av å bygge kjennskap for egen bedrift. I et uforutsigbart marked er langsiktige avtaler med kunder, rammeavtaler og at man bygger kunderelasjoner på tvers av bransje og konkurranse avgjørende. For å bygge kjennskap og få markedstilgang er det nødvendig å være offensive i salgs- og markedsarbeidet.

Posisjonering er et verktøy for vekst. Det handler om å bli best på det som er viktigst for kunden. Vi ønsker at Silva Consult skal være en attraktiv rådgiver og at dette skaper vekst for bedriften. Selskapet må derfor utvikle en posisjoneringsstrategi, basert på et verdigrunnlag som må utvikles.

Posisjoneringen må gi oss svar på følgende spørsmål:

- HVA; hva ønsker vi å være basert på det som er viktigst for kunden
- HVEM; hvem ønsker vi å være det for
- HVORFOR; Hvorfor gjør vi det vi gjør, basert på verdigrunnlag: Misjon, Visjon og Kjerneverdier
- HVORDAN; Hvordan skal vi levere på det som er viktigst for kundene (bevis)

Videre må vi utvikle en vekststrategi der vi ser på:

- Nåværende produkter
- Nye produkter
- I hvilke marked skal vi tilby våre tjenester
- Hvordan skal vi nå våre framtidige og potensielle kunder

En visuell profil og en nettside med produktliste og som "stråler" av våre verdier er viktig og nødvendig for å kunne drive et profesjonelt salgsarbeid.

Arbeidsprosess og budsjett

Vi ser for oss følgende arbeidsprosess og budsjett:

	Aktivitet	Mål med fase	Budsjett
Fase 1	Utvikle en strategi/ kommunikasjonsplattform med verdigrunnlag, posisjonering og identitet. Definere hvilke produkter som skal tilbys til hvilke kunder.	Etablere strategi/ kommunikasjonsplattform	25.000
Fase 2	Jobbe fram ny visuell profil	Ny visuell profil	20.000
Fase 3	Designutvikling ny nettside, teknisk installasjon	Nytt design nettside	30.000
Fase 4	Innholdsutvikling og publisering	Ny nettside lansert	20.000
Fase 5	Utvikle elektronisk innsalgsbrosjyre	Lansere elektronisk innsalgsbrosjyre som kan nyttes mot aktuelle målgrupper	10.000
Totalt			100.000

Vi er i dialog med reklamebyrået Edison Wolfram i Porsgrunn. Estimert pris for visuell profil og en enkel nettside er 60.000.

Finansieringsplan/tilskudd fra Fyresdal Kommune

Totalbudsjett er estimert til 100.000. 60.000 er kostnader for bruk av eksternt byrå, mens 40.000 er interne midler for å utvikle strategi og innhold til nettside/brosjyre. Finansieringsplan er som følger:

Egenkapital	10.000
Egeninnsats	40.000
Tilskudd fra Fyresdal Kommune	50.000
Totalt	100.000