



EIKRA AKTIVITET

En aktivitet- og opplæringsgård

Naturlig glede – naturlig læring



Agenda



Strategi

Hvem er kundene?
Hvordan holde god
kontakt med kunden?



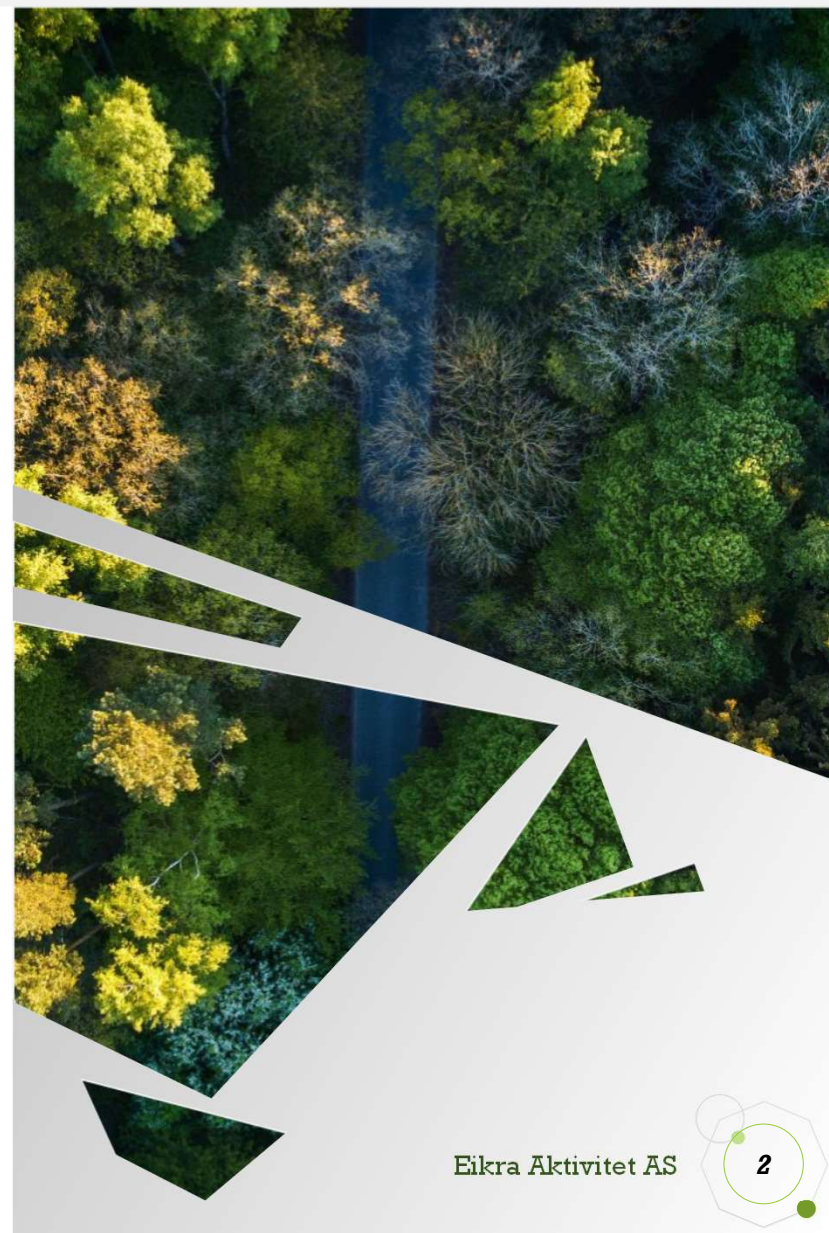
Tilbud

Hvilke pakker selger vi?
Hvordan utvikler vi
bedriften?



Pris

Hvordan har vi kommet
frem til riktig pris?



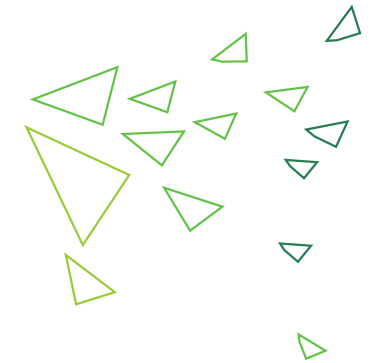


Betalende kunde

Hvordan gjøre det lett for kjøper av IPT-tjenester?

Hvem?

- Helse – demens, NAV
 - Stjørdal og Malvik kommune
- Grunnskole, barne- og ungdom skole
 - Privat og offentlig sektor
- Barnevern, ferie og fritid
 - Gjensidige stiftelsen og UDI
- Voksenopplæring, integrering
 - UDI og IMDi, ferie og intro-kurs



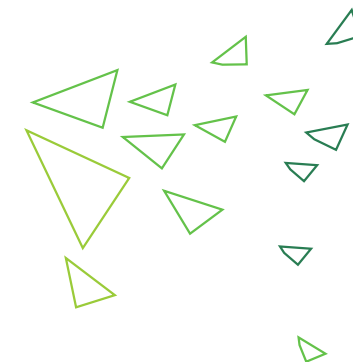


Om oss

Eikra Aktivitet - en aktivitet og opplæringsgård

Vår erfaring 2009-22

- Demens, dagtilbud yngre personer demens
- Rus/Psykiatri
 - Aktivisering dagtilbud
- Nav
 - Arbeidstrening/Kvalifiseringsprogrammet
- UDI
 - Enslig mindreårige i mottak
 - Aktivitetstilbud for barn i mottak
- IMDi
 - Aktivitetstilbud for kvinner på mottak 19/20
 - Eikra Aktiv Medborger 20/21
 - Sammen om jobbskaping 22/24
 - Gøy på landet for Ukrainske flyktninger
- Oppvekst/skole/barnevern
 - Alternativ skoledag, skolevegring, leksehjelp, ferie/fritid
- Ungdom
 - Ungdomskontakten
 - Ferie/fritid



Arbeid med kunde



Tett oppfølging

Vi tar kontakt, enkel presentasjon, ulike «pakker» i tilbudsbrev



Finn ut – lytt - hva er problemet?

Selg inn den pakken du tror bidrar til å løse kundens problem



Hold kontakten!!!!!!

Send logg, delta på møter, knytt relasjon, be inn på besøk etc.

Gangen i kontakt med kunden

Ta personlig kontakt

- Gjerne via telefon, ha om mulig en referanse, for eksempel en lærer du har snakket med på skolen etc.
- Forklar kort og enkelt hva Inn på tunet er og om du kan sende kort info på mail
- Følg opp en uke etter mail dersom du ikke hører noe

Be de på besøk - send tilbudsbrev

- Dersom de er villig til å høre mer, be de på besøk på gården. 1 time. Gjerne start eller slutt av dagen. Rektor og spes ped. ansvarlig evt. lærer
- Send tilbudsbrev med kort info om gården, forslag til kontrakt og godkjenningsbevis

Evaluer jevnlig

- En mnd. prøvetid begge veger for alle nye elever
- Første besøk med elev, foresatte og lærer, 2 timer
- Evaluer hver 4-6 uke i oppstart
- Mål hva eleven synes om tilbudet og rapporter det
- Skriv logg etter hver gang for deg selv, send månedsbrev med bilder til alle interessenter

Tre ulike pakker som utgangspunkt



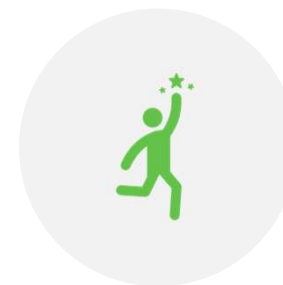
Dyreassistert pedagogikk

Alternativ skoledag
Dyrene brukes aktivt for å nå ulike mål faglig og sosialt
Dyreassisterte intervensjoner som metode



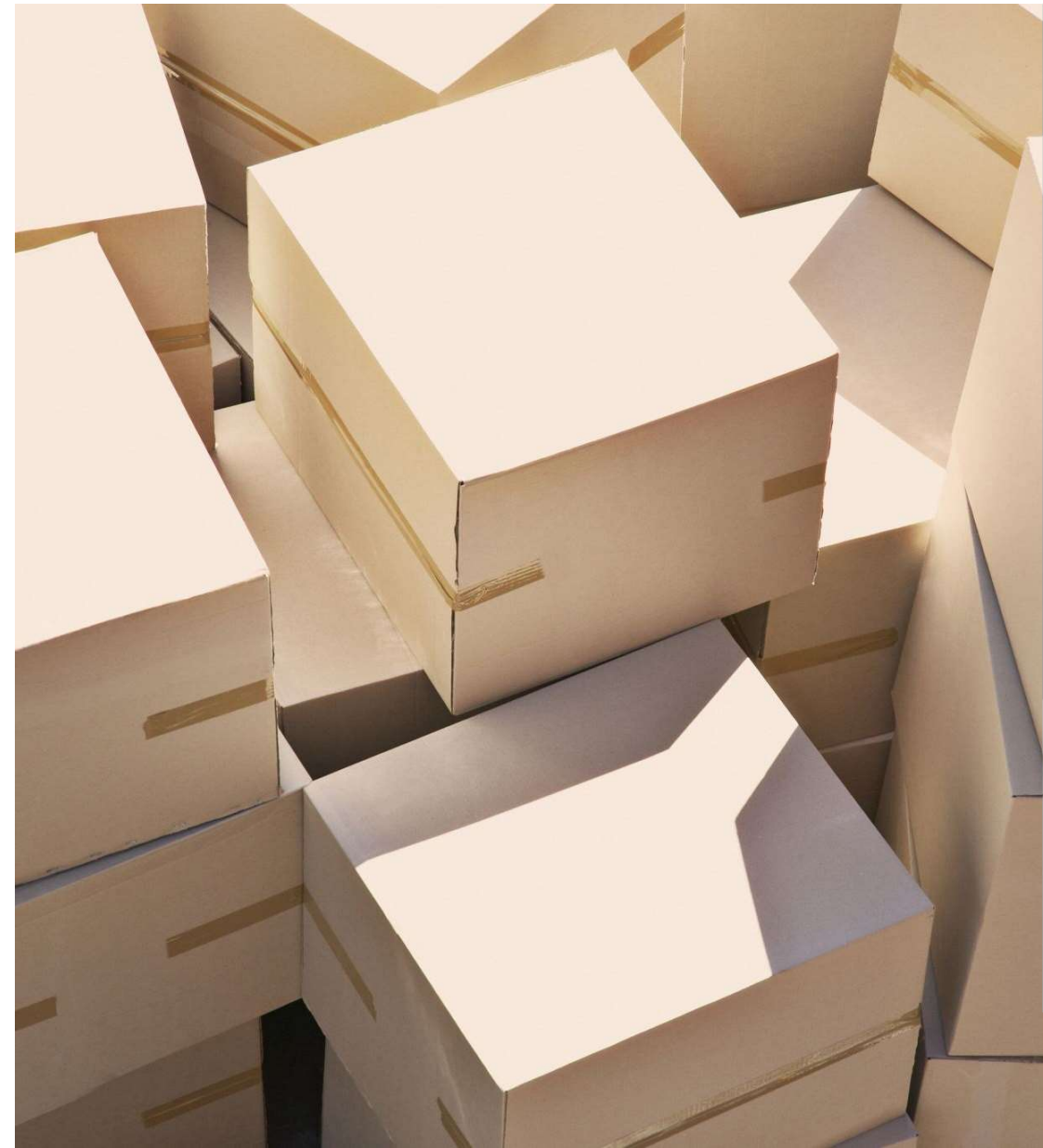
Sosial kompetanse

Felleskap
Mestring og anerkjennelse
Gruppen, gården og helheten som metode



Livsmestring

Agent i eget liv
Mestring
Anerkjennelse
Mestringsmedisin og LINK som metode




Tilbudsbrev - hva selger vi, hvilken pakke foreslår vi

Her lå mitt tilbudsbrev med kontaktinfo, pris, innhold i tilbudet og andre forhold for avtalen

Kontraktsforslag - Info om gården og godkjenning

Avtale om Inn på tunet-tjenester
revidert mai 2018

 Inn på tunet

|

AVTALE OM INN PÅ TUNET-TJENESTER

1. PARTER
Dette er en avtale om levering av Inn på tunet-tjenester, inngått mellom :

Tilbyder, som er hovedansvarlig for Inn på tunet-tjenester (IPT) :

Eikra Aktivitet AS

og

kjøper:

Trondheim Montessori skole

De som det kjøpes tjenester for benevnes heretter som bruker.

2. AVTALENS FORMÅL
Formålet med avtalen er å bidra at bruker gjennom deltakelse i hverdagslivet på gården får positive opplevelser som bidrar til mestringfølelse og en positiv egenutvikling.

Brukerne skal gjennom opphold på gården inneha oppgaver og delta i aktiviteter som i størst mulig grad har en naturlig tilknytning til gårdsdriften.

Tilbudet på gården må tilrettelegges slik at den er tilpasset den enkelte brukers ferdigheter og forutsetninger. Brukermedvirkning skal være førende i etablering av tilbudet.

Skriv mer utfyllende hvis det er andre ting som må tas med her for eksempel. Det er nødvendig at oppholdet er strukturert og forutsigbart.

3. STED
Tilbudet beskrevet i denne avtalen gis på gårdens navn:

Navn: Eikra Gard

Kommune nr.: 5035 **Gnr.:** 149 **Bnr.:** 1

Dette inkluderer eventuelle aktiviteter utenfor selve gården som er nært knyttet til gårdsvirksomheten. Tilbyder legger til rette for bruk av nødvendige bygninger og områder.

- Her legger jeg ved et brev som heter «info om gården» som KORT forteller om min gård, mitt tilbud, hva er Inn på tunet, hva er godkjenningsordningen, hvordan kan en dag på Eikra gård se ut, kontaktinfo på mail og tlf.
- Brevet er ment til allmenheten, skole, foreldre etc.

Hvordan utvikler vi bedriften?

Team Eikra - 3 kvinner leder an



**Veronica
Reinås**

Daglig leder og gründer

Master i rådgivning og
voksnes læring, NTNU

MBA ved Nord Universitet

Inn på tunet siden
2009



Silje Walslag

Prosjekt utvikler

Førskolelærer med
fordypning i friluftsliv

Master i spes ved
Dronning Maud

Ansatt ved Eikra
siden 2012



**Ann Marita
Myren**

Styreleder

Leder forbedring og
prosjekt styring
Equinor





Bredde i teamet av ansatte

Eldste er 81 år i år, yngste 13.
Variert bakgrunn - variert kompetanse.

VINN VINN!!!

Relasjon

En nødvendighet for å oppnå suksess, en «fersk vare».



Nettverk

Minst 3 års
lobbyvirksomhet. Gå
bredt ut, ikke unngå
ledelsen!



Politisk uavhengig

Knytt kontakter med flere
politiske aktører
Stjørdal Næringsforum



Personavhengig

Makt
Hvilke kamper skal du
kjempe?
Svelge kameler?

Hvilken effekt oppnår Inn på tunet?



Mål effekt og rapporter dette til kjøper!



- Enkel måling
- Gir kunden svar på effekt på elevene
- Gir deg svar på om du treffer eleven
- Gir deg mulighet til å endre kurs om elevene ikke liker det
- Innovasjon!

Tre gode råd for å lykkes



Følg med i markedet

- Vær fleksibel
- Proaktiv



Les god tekst og «lån»!

- Anbud
- Beskrivelser
- Tilbud
- Søknader
- Lagre!!!



Bruk støttespillere

- Mentor
- Aktivt styre
- Noen som sparker deg bak!

