



Bli en bättre värd för dina naturintresserade besökare

tourism in skåne
part of business region skåne



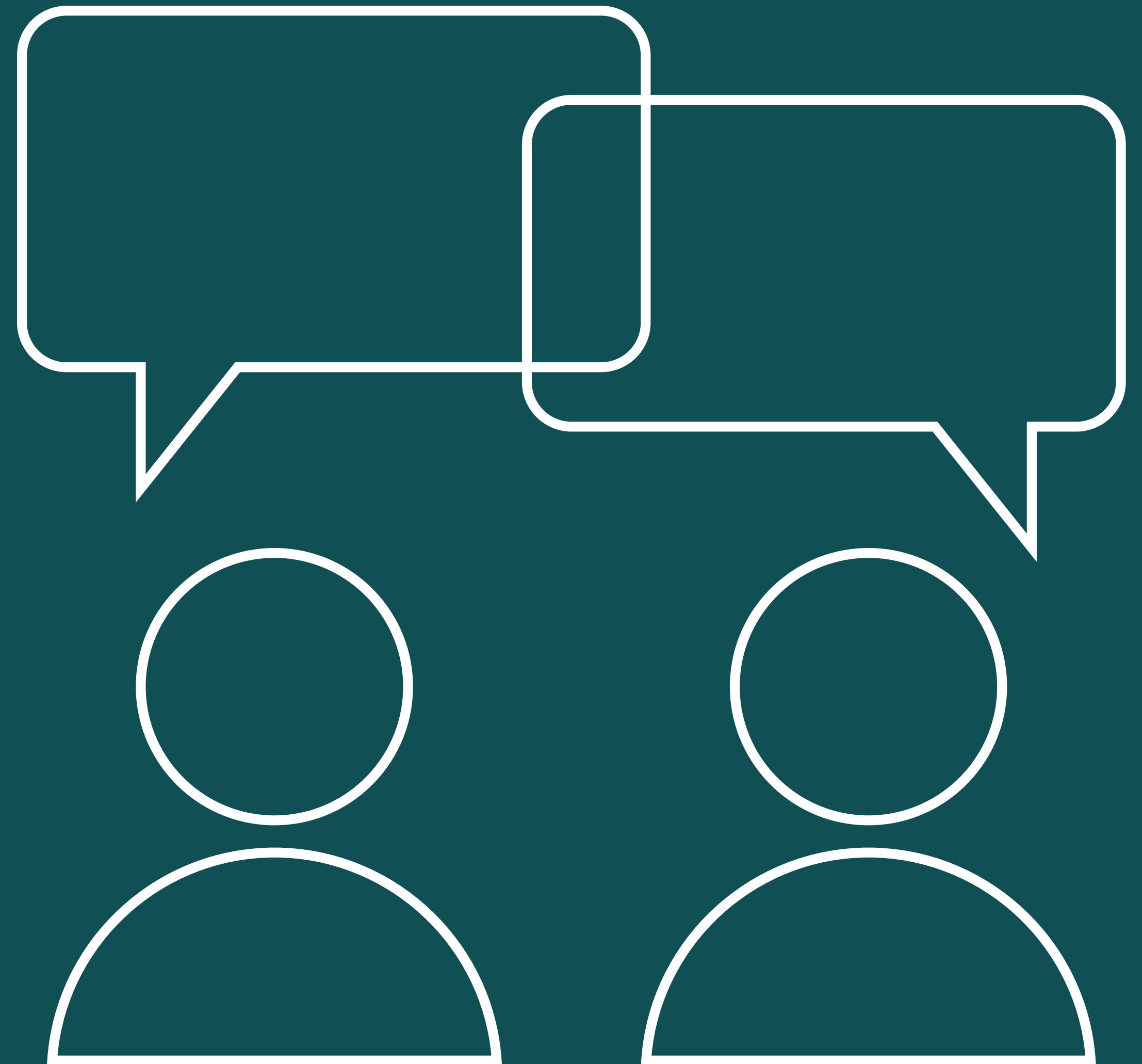
A woman wearing a light-colored hat and glasses is smiling and hugging a young child from behind. They are on a sandy beach with the ocean in the background. The scene is captured in warm, golden light, likely during sunset or sunrise. The woman is wearing a dark, textured cardigan over a striped top. The child is wearing a light-colored t-shirt and denim shorts.

Framtiden är utomhus

– lär känna dina naturintresserade besökare

Vad naturintresserade besökare efterfrågar

Efterfrågan på naturupplevelser ökar. Skånes varierade och lättillgängliga natur attraherar både svenska och internationella besökare. För företagare i Skåne innebär detta nya affärsmöjligheter, men också ett behov av att lära sig mer om målgruppens drivkrafter och förväntningar. Här kan du ta del av trender och matnyttig information om vad naturintresserade besökare efterfrågar – och varför det lönar sig att satsa på naturturism.



A row of colorful beach huts on a grassy dune. The huts are in shades of blue, green, and pink. The grass is tall and golden-brown, blowing in the wind. The sky is a clear, pale blue.

Trender inom naturturism

Vilka är de största trenderna bland naturintresserade besökare? Visit Sweden har tittat närmare på attityder och beteenden hos internationella resenärer som är intresserade av naturturism. Här kommer en snabb summering av trenderna du behöver ha koll på.



Trender inom naturturism

Semestern som en tid för personlig utveckling

Tidigare var semestern främst förknippad med vila, men idag är det istället många som efterfrågar utmaningar och en aktiv fritid. Fritiden handlar inte bara om verklighetsflykt och njutning utan lika mycket om personlig utveckling och lärande. Gärna i kombination med god mat, hälsa och träning.

Hur vi kan möta efterfrågan:

Bygg upp ett utbud som är kopplat till utmaningar och lärande kring destinationen. Se till att besökarna kan uppleva det lokala och komma nära både natur, kultur och lokalbefolkning. Tänk på hela familjen – erbjud lärandeupplevelser för barnen också.

Trender inom naturturism

Soft adventure

Allt fler efterfrågar ett mer tillrättat äventyr i naturen. Det ska vara lagom äventyrligt. Upplevelsen får gärna vara paketerad med fokus på hög säkerhet och bekvämlighet. Här finns även en efterfrågan av att kombinera en naturupplevelse med god mat, service och komfort. Samtidigt vill besökare känna att de upplever något unikt, att varje dag är speciell.

Hur vi kan möta efterfrågan:

Ha respekt för att det ställs höga krav på säkerhet. Informera resenären om vilka säkerhetsåtgärder som är vidtagna och vad resenären själv kan göra. Var flexibel vid av- och ombokning. Erbjud mycket information om äventyret och se till att du kan ge råd om vädret och platsen. Se till att upplevelsen också finns tillgänglig digitalt, kanske en ljudguide som gör att resenärerna får ut mer av aktiviteten.





Trender inom naturturism

Längtan till naturen och äkta upplevelser

En trend som håller i sig är längtan efter naturen och en känsla av äkthet. Man söker en motvikt till vardagens stress och slit-och-släng-konsumtion. Ur ett konsumentperspektiv betyder det att det lokala blivit allt viktigare. Som turist vill man komma nära lokal natur och kultur, och även lokalbefolkningen. Ett ökat intresse för naturen hör också samman med en digital överbelastning – att många konsumenter känner ett behov att komma bort från en uppkopplad vardag.

Hur vi kan möta efterfrågan:

Skapa en naturlig länk mellan lokalbefolkningen och turisterna. Tipsa om lokala produkter och vart turisterna kan bege sig för att uppleva lokal kultur. Samarbeta med lokala företagare, hembygdsföreningar och lokala aktörer från till exempel STF eller Naturskyddsföreningen.

Trender inom naturturism

Holistisk hälsa

Många konsumenter vill leva mer hälsosamt. Att vistas i naturen, långt bort från stadens föroreningar, folksamlingar och stress, blir ett sätt att stärka kropp och själ. Att få en känsla av lugn. I samband med att konsumenter prioriterar hälsan (både fysisk och mental) så blir faktorer som god sömn, motion och meditation mer prioriterat även när man reser.

Hur vi kan möta efterfrågan:

Erbjud något för alla som vill motionera eller röra på sig. Positionera naturen som en fristad för mental hälsa. Kommunicera möjligheten att andas frisk luft och befinna sig på platser utan en annan människa i sikte. Stöd de verksamheter som främjar en god miljö och tillgängliggör träning för gäster som efterfrågar det. Till exempel genom att tipsa om utegym eller lokala aktörer inom mindfulness/yoga.





Trender inom naturturism

Engagemang som en strävan

Strävan att engagera sig för naturen, hållbarhet och klimatet har vuxit allt starkare. Många är oroliga för miljön och klimatet. Konsumenter vill ha ett hållbart levnadssätt och vill att det ska vara enkelt att göra ansvarsfulla val. Som besökare vill man vara en del av något större, göra nytta under resan och bidra till en positiv utveckling både för lokalsamhället och klimatet i stort. Samtidigt ska det inte kännas som ett tvång eller en uppoffring, snarare som något givande och enkelt.

Hur vi kan möta efterfrågan:

Var ett föredöme själv! Använd bara hållbara förpackningsmaterial och kranvatten istället för flaskvatten. Kanske kan ni dela ut skräpplockarpåsar så att vandrare och cyklister kan bli "ledskötare/planetskötare" samtidigt som de rör sig ute i naturen och på lederna. Samarbeta med organisationer som främjar natur och friluftsliv. Om det är möjligt, kommunicera även hållbara transportsätt för resenärerna.

Trender inom naturturism

**Ta del av hela rapporten
om trender inom naturturism
från Visit Sweden här:**

[Visit Sweden Naturturism trendrapport 2020](#)





Varför det lönar sig att satsa på naturturism

Många internationella besökare kommer till Skåne för att uppleva vår vackra och lättillgängliga natur. Här är några starka skäl till varför företagare i Skåne ska satsa på naturturism.

Varför naturturism?

- Efterfrågan på naturupplevelser ökar och trenderna pekar på ett fortsatt växande intresse. Här finns en växande målgrupp att nå ut till.
- Skåne har ett varierat och rikt utbud av naturupplevelser med mildt klimat, långa kuststräckor och korta avstånd vilket skiljer oss väsentligt från resten av Sverige.
- Skåne erbjuder lättillgängliga och trygga naturaktiviteter. Just denna typ av naturturism är under stark tillväxt. Regionens utbud skiljer sig från vildmarksäventyr i fjällen eller djupa granskogar – och det är en marknadsfördel.
- I Skåne ryms många olika upplevelser på en liten yta. Skånsk lokal matkultur finns lättillgänglig genom gårdsbutiker, restauranger och caféer. Kulturarvet ligger nära naturupplevelserna och ger bra förutsättningar för lärande om både natur och kultur.
- Här finns en välutvecklad infrastruktur med vandrings- och cykelleder som gör det tryggt och bekvämt för besökaren. I Skåne är det enkelt att uppleva naturen även för den oerfarne.
- Vi har en väl utbyggd kollektivtrafik som innebär att besökarna kan välja hållbara transporter.

Tips för att lyckas med naturturism:



- Satsa på det du har engagemang och känner passion för. När hjärtat är med i produktutvecklingen märker även besökarna det.
- Fundera över vad som är unikt med just din produkt och vilka är det som skulle vilja köpa den? Satsar du på en lokal, nationell eller internationell marknad? Skapa därefter produkter som efterfrågas.
- Ditt erbjudande måste vara tydligt beskrivet så att kunder får svar på alla sina frågor.
- Samarbeta med andra aktörer! Turism består av så många olika delar: Resa, äta/dricka, bo, uppleva och så vidare. Kanske är den bästa och mest hållbara lösningen att du erbjuder vissa delar själv och tar hjälp av andra aktörer för andra. Genom att samverka kan man paketera en komplett upplevelse för besökaren.

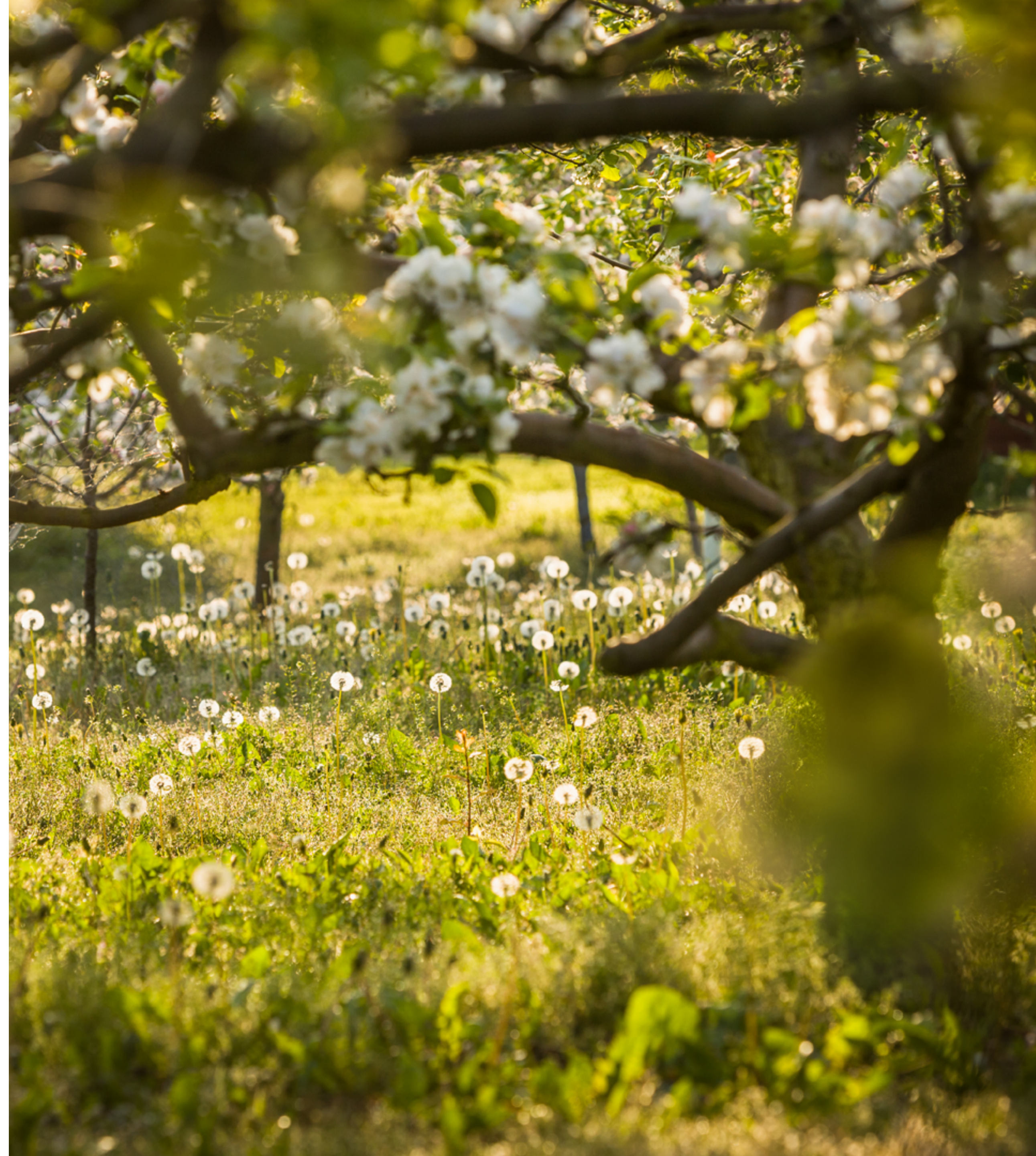
A photograph of a man with a beard and a plaid shirt smiling and talking to a woman in a field of green plants. The man is in the foreground, and the woman is slightly behind him. The background is a lush green field under a clear sky.

Varför ska vi arbeta med hållbarhet?

Dagens konsumenter ställer allt högre krav på hållbarhet. Ur ett företagsperspektiv handlar det inte bara om att spara på jordens resurser – det innebär också att du erbjuder besökarna vad de efterfrågar.

Varför hållbarhet?

Efterfrågan på hållbara produkter fortsätter att öka. Många internationella besökare kommer till Sverige för att uppleva vår vackra och orörda natur, och målgruppsanalyser visar att denna grupp tycker att det är viktigt att värna miljön. När du som företagare arbetar med hållbarhet så tar du ansvar för miljön och din omgivning. Du får också nya affärsmöjligheter och konkurrensfördelar. Om du kan visa att din produkt är hållbar så stärker du ditt erbjudande och når rätt kund.





Ekologisk, social och ekonomisk hållbarhet

Hållbarhet har tre dimensioner: ekologisk, social och ekonomisk hållbarhet. Att vara ekologiskt hållbar innebär att spara på egna resurser och minska den negativa miljöpåverkan – både lokalt och globalt.

Social hållbarhet handlar om att förvalta och utveckla verksamheten med respekt för lokalsamhället, både då det kommer till invånare, andra företag och kulturarv. Det handlar även om att ha schyssta anställningsvillkor för dina medarbetare.

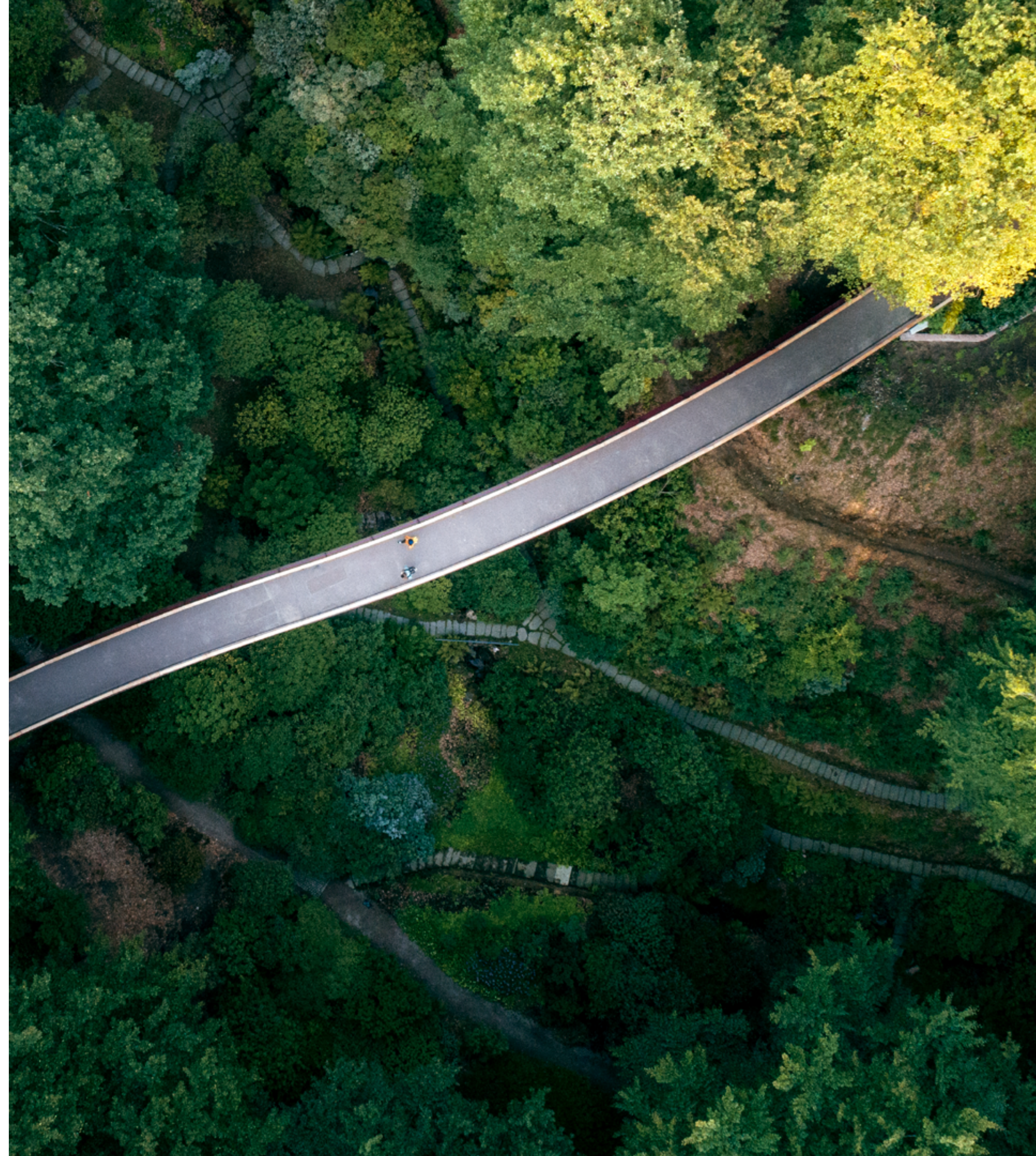
Ekonomisk hållbarhet handlar om att ha god lönsamhet samtidigt som man tar hänsyn till de två andra hållbarhetsdimensionerna. Det handlar alltså om att förena lönsamhet, miljöhänsyn och socialt engagemang.

Var ska man börja?

Börja med att fundera vad ditt företag gör idag. Kanske jobbar ni redan med hållbarhet på olika plan? Det kan handla om alltifrån sopsortering, val av råvaror som serveras eller hur ni bidrar till att närområdet utvecklas. Vad gör ni som har en positiv respektive negativ inverkan på miljön? Tänk långsiktigt och ha ett helhetsperspektiv.

Vill du lära dig mer om hållbart företagande?
Här finns många bra tips:

Naturturismföretagen Nature's Best– 6 Grundprinciper



A scenic farm landscape featuring a dirt road in the foreground, a wire fence running along the right side, and a large barn with a stone base and red upper section in the background. Several cows are grazing in a field near the barn. The scene is framed by lush green trees, and the lighting suggests a warm, golden hour.

Checklistor

Checklistor - basutbud

Grundläggande för gott värdskap

- Lär känna målgruppen! Genom att lägga märke till och komma ihåg vad dina gäster behöver kan du ligga steget före till nästa gäst.
- Erbjud möjlighet att fylla på vatten till vattenflaskan.
- Gör det enkelt att ladda mobilen eller elcykelns batteri. Ha de vanligaste laddsladdarna tillgängliga för utlåning.
- Man blir lätt blöt av att cykla, vandra och paddla, inte minst vid dålig väderlek. Torkmöjligheter som t ex torkskåp eller skotork är något som uppskattas även av de besökare som bara stannar till för en bit mat.
- Erbjud något ätbart som är lätt att ta med, till exempel frukt, smörgåsar, dricka och proteinbars.
- Erbjud möjlighet att låsa fast cykeln och så att besökaren kan ha den under uppsikt. Det underlättar mycket att slippa lyfta av all packning från cykeln när man stannar en kortare stund. Det kan vara ett cykelställ utanför eller ett låst utrymme i närheten.
- Tipsa om var det går att köpa gas eller bränsle till stormköket och annat som du märker att dina gäster brukar fråga efter.
- Informera om allemansrätten och då inte bara kring rättigheter utan också skyldigheter. Ett gott gästskap är oerhört viktigt i naturen och ibland behöver vi hjälpa besökaren på vägen till att göra rätt.

Checklistor - basutbud

Kartor och broschyrer

- Kartor är viktiga för besökarna, så erbjud bra kartmaterial, både digitalt och till försäljning, och tipsa gärna om rundturer. Du behöver inte skapa det själv utan kan länka till bra kartor från hemsidan.
- Se till att besökarna kan få tillgång till kartor och broschyrer både på förhand i planeringsfasen genom dina digitala kanaler, men också i handen precis innan de ska ut på tur.
- De flesta naturintresserade besökare vill gärna kombinera vistelsen i naturen med andra lokala kultur- och/eller matupplevelser, så se till att även detta finns i det kart- och broschyrmaterial du tipsar om.

Lokala guldkorn och praktisk information

- Berätta om lokala guldkorn, som matställen, caféer, sevärdheter och svalkande bad i närområdet. Ta även med praktisk information om toaletter, butiker och vattenpåfyllning. Personliga tips slår ofta högre än det som står i en broschyr!
- Håll dig uppdaterad om väder och vind. Gör det enkelt för gästerna att ha koll också.
- Tipsa om Sjösäkerhetsrådets väderkort och andra väderleksrapporter online.
- Var proaktiv och tipsa om alternativa upplevelser ifall det är för dåligt väder för att genomföra den planerade aktiviteten.

Checklistor - basutbud

Kommunikation

- Bjud både på information och inspiration! Relationen till gästerna startar redan när de planerar resan eller ska boka boende. Se till att din hemsida och digitala kanaler har inspiration och information för den som är intresserad av att uppleva den skånska naturen i samband med en övernattnig.
- Det ska vara enkelt att hitta information och boka.
- Använd ett språk som tilltalar och har igenkänning.
- Ha vandrare/cyklister på bild om de är din målgrupp.
- Tala direkt till målgruppen i din marknadsföring. Lyft fram det som är unikt med naturen runtomkring när du presenterar och marknadsför din boendeanläggning. Använd både ord och bild i berättandet på hemsidan och i sociala kanaler.

Addera detta för övernattande gäster

- Se till att besökarna kan få sina kläder tvättade och torkade, antingen genom att tvätta själva eller genom att lämna in dem för tvätt. Ska de tvätta själva behövs även torkskåp. Många stannar endast en natt per boende och behöver därför både tvätta och torka kläderna över natten.
- Erbjud gästerna att packa egna lunchpaket från frukostbuffén, mot en extra kostnad. Tänk på att välja råvaror som är hållbart producerade. Undvik engångsförpackningar i plast.
- Efter en cykeltur kan cykeln behöva spolas av från smuts. Ha en vattenslang tillgänglig för att enkelt kunna spola av cykeln.
- Erbjud möjlighet att låna termos för dagsutflykten om man köper något att fylla den med.

Checklistor - utbud med guldkant

Addera detta för en extra guldkant på besöket

- Tipsa gärna om anslutande och närliggande leder för de som vill göra dagsutflykter eller ha alternativa vägar. Besökarna vill gärna välja mellan flera olika vägar, så att det blir lätt att förlänga eller korta av föreslagna rutter.
- Kom ihåg att bara tipsa om trafiksäkra alternativ med mindre andel biltrafik.
- Ha några enkla verktyg för utlåning till cyklisterna. Det finns färdiga verktygssatser med till exempel klingbultsnyckel, däckavtagare, ekernyckel, kedjehook, pedalnyckel, insexnycklar, cykelslangar, kedjeverktyg, stjärnskruvmejsel, cykelolja och cykelpump.
- Ge lite extra service till vandrarna genom att erbjuda förband, skoskavs-plåster, försäljning av tändstickor/tändstål. Utlån av nål, tråd och silvertejp så att vandraren kan reparera ryggsäck, tält eller kläder.

Tips till tvättstation för cyklar

- Om du har ett boende kan du erbjuda en plats där man kan tvätta av och mecka med sin cykel.
- Ha tvättmedel och tvättsvamp som är miljömärkt.
- Tänk på att ha en bädd av singel eller grus, alternativt en trätrall som dränerar vatten och smuts.
- Cykelställ eller liknande där cykeln kan sitta fast under tvätten.
- Högtryckstvätt för avspolning.

Checklistor - utbud med guldkant

Guldkant för övernattande gäster

- Erbjud låsbart cykelrum där cyklarna kan förvaras under natten, gärna med individuella lås för utlåning.
Alternativt: ge möjlighet att ta med cykeln in på rummet.
- Erbjud en tjänst för att få sitt bagage transporterat till nästa boende, antingen själv eller via en samarbetspartner. Många besökare bor på flera olika ställen under sin tur och det är bra service som underlättar för gästen som vill cykla eller vandra delsträckor med flera övernattningar.
- Erbjud assistans med bil vid behov av akut hjälp eller tekniska problem.
- Ha kontaktlista till cykelservice vid till exempel punktering eller andra cykelproblem.
- Sälj lokala guideböcker/tillhandahåll enklare trycksaker att låna ut.
- Erbjud uthyrning av cykelväska separat eller i paket. Till exempel kan det ingå lån av cykelväska för den som hyr en cykel eller vid köp av mackor till dagsutflykten så ingår lånet av en cykelväska.

Nästa steg för den som är intresserad av destinationsutveckling och samarbeten

- Arbeta med att sätta ihop färdiga paket. Många besökare uppskattar att kombinera exempelvis en cykeltur med andra upplevelser. Erbjud med ditt boende som utgångspunkt.
 - Utgå från det som passar din anläggning och naturen runt omkring.
 - Kombinera gärna med andra upplevelser, till exempel paddling, vandring, mat, kultur, fler övernattningar hos olika aktörer.
 - Visa hänsyn till lokalbefolkningen och arbeta för att bidra till att skapa en gemensam stolthet över det som finns att visa upp.
 - Samarbete är en framgångsfaktor. Hitta lokala partners för att bygga hållbara heltäckande paket. Ensam är inte stark!
- Erbjud cykeluthyrning, antingen genom egna cyklar eller via en leverantör du har valt som partner. Det ska gärna vara bokningsbart via boendets hemsida. Tänk på att det ska vara riktigt bra cyklar som erbjuds, en rostig gammal damcykel duger inte för en längre tur.
- Möjlighet att hyra guide. Ibland önskar sig grupper och enskilda besökare personlig guidning på sin tur. Se till att du har en möjlighet att erbjuda detta, antingen själv eller genom en annan leverantör.

Lycka till!

tourism in skåne
part of business region skåne



www.tourisminskane.com/sv

www.skaneleden.se

www.sydostleden-sydkustleden.se