

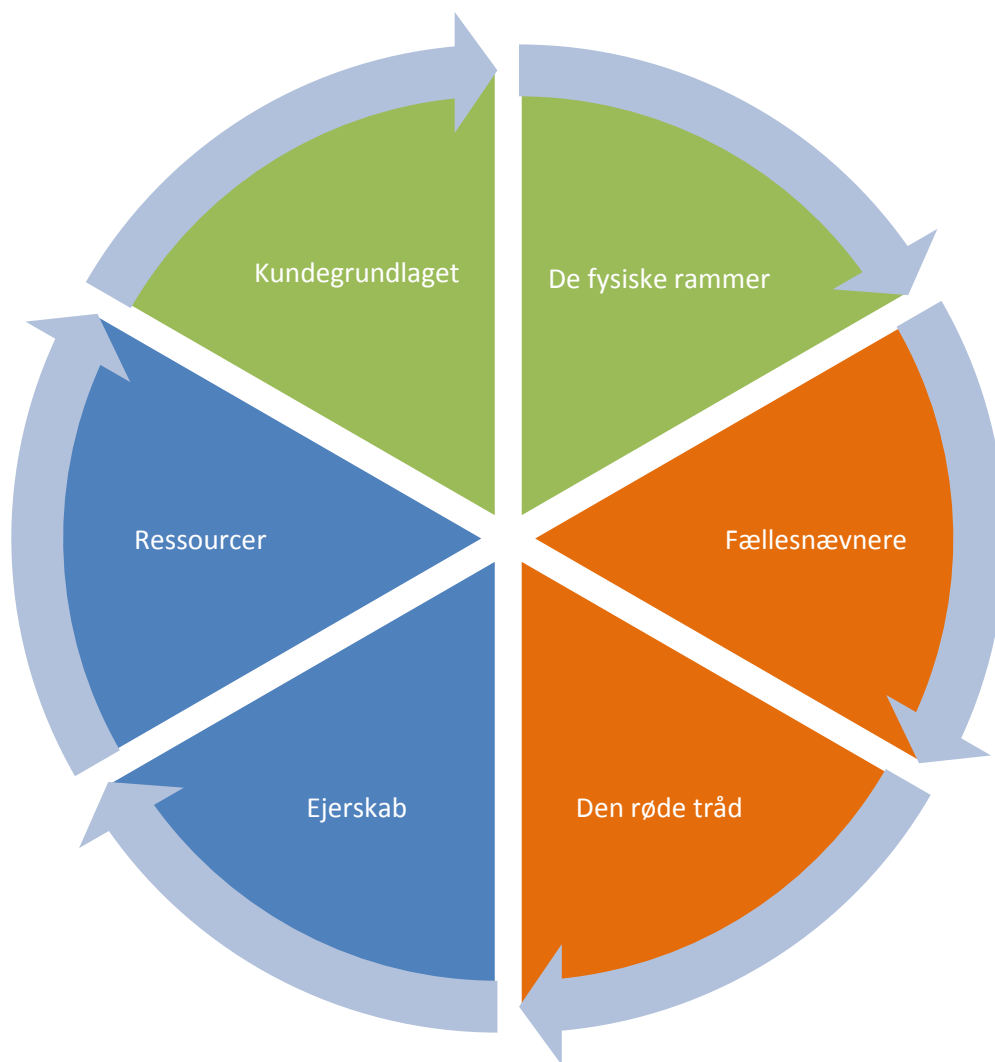
Afdækning af emneområder

Klubnetværkets succes er helt afhængigt af et passende emneområde identificeres, hvor antallet af fællesnævnere for deltagerne er højt i sikringen af et tilstrækkeligt stort udbytte og brugbarhed ved deltagelse i netværket. Udfordringen ligger i at finde en passende balance i emneområdet, som ikke er for snævert og konkret (da et sådan emne bedst egner sig til et enkelte møder eller behandles i mindre erfagrupper), men samtidig ikke er så diffust at formålet ikke kan identificeres - det anbefales på den baggrund derfor at vælge et emneområde, som skaber synergier og udbytter på forskellige planer.

Formålsvurdering

I valget af emneområde for klubnetværket skal formål med at etablere et klubnetværk vurderes for at sikre en sammenhæng og troværdighed i netværket – nedenfor er listet en række formålspunkter som inspiration:

- Nye aktiviteter
- Nye kunder
- Merindtjening
- Kundepleje
- Dialog
- Udvikling



Figur 1: Særlige kriterier for gruppens emnefokus

Figur 1 er et dialog og screeningsværktøj til afdækning af potentielle emneområder:

Praktisk screening (Grøn): Vurder emneområde efter hvor der kan findes et tilstrækkeligt kundegrundlag ud fra målgruppen,
 Vurder om de fysiske rammer i området giver anledning til begrænsninger eller skaber muligheden for netværkets aktiviteter – eksempelvis, er der nogle fysiske elementer, som kan skabe oplevelser for deltagerne.

Faglig screening (Orange): Vurder emneområdet efter om det skaber tilstrækkeligt mange fællesnævnerne på tværs af målgruppen (Særligt relevant hvis der vælges et emneområde, som ikke er afgrænset fagspecifikt) – Pyntegrønnskлубben har mange fællesnævnerne qua at alle producenter har nordmannsgran, sælger sammen type af træer etc.
 Vurder om den røde tråd kan skabes på tværs af møderne for at understøtte klubnetværket som læringsmiljø – her kan tænkes besøgsværter, gennemgående elementer etc.

Personlig screening (Blå):

Vurdere emneområdet efter om ejerskab, og dermed om der er motivation til at arbejde med det, for rådgiver og rådgivningsvirksomhed, for at skabe en tilstrækkelig aktivitet i klubnetværket.

Vurder hvilke ressourcer der er tilstede, samt hvor mange ressourcer der kan prioriteres på at drive klubnetværket.

<p>Formål</p> <p>- Hvad er formålet med at etablere klubnetværket;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nye aktiviteter • Nye kunder • Merindtjeninger • Kundepleje • Udvikling 	
<p>Emneområde</p> <p>- Skriv det emneområde der skal screenes</p>	
<p>Kundegrundlaget</p> <p>- Hvor stort er kunde grundlaget</p> <p>- Hvem er kunderne</p>	
<p>Kundeopland</p> <p>- Hvilke kvaliteter har kundeoplandet ift. emneområdet</p> <p>- Hvilke udfordringer har kundeoplandet ift. emneområdet</p>	

<p>Indhold</p> <ul style="list-style-type: none">- Hvilket fagligt indhold findes i emneområdet- er der besøgsværter/steder	
<p>Fællesnævnerne</p> <ul style="list-style-type: none">- Hvilke fællesnævnerne kan identificeres for deltagerne	
<p>Ejerskab</p> <ul style="list-style-type: none">- Kan emneområdet skabe engagement for rådgiver og deltager- Hvem er den rigtige rådgiver?	
<p>Faglighed</p> <ul style="list-style-type: none">- Er fagligheden tilstede hos rådgiveren/huset- Hvilke og hvor mange ressourcer er tilgængelige ved emneområdet	