



## **Merkevara Noreg og Hardanger – går dei hand i hand?**

Nina Broch Mathisen

Direktør

Innovasjon Norge Hordaland



# Vi velger Hardanger (2000)



**Hardanger opplever vekst.**

**27%**

**flere utlendinger i 2016!**

850 milliarder  
nye eksportinntekter  
innen 24 år

# Eksempel Hordaland – endring eksport pr juli 2016

Fisk : + 64 %  
*+ 3,8 mrd kr*



Olje/gass : - 23 %  
*- 4,1 mrd kr*



## Nødvendig eksportvekst

- Hvor skal vi ta veksten ?

# Våre mulighetsområder

Kreativ næring og reiseliv

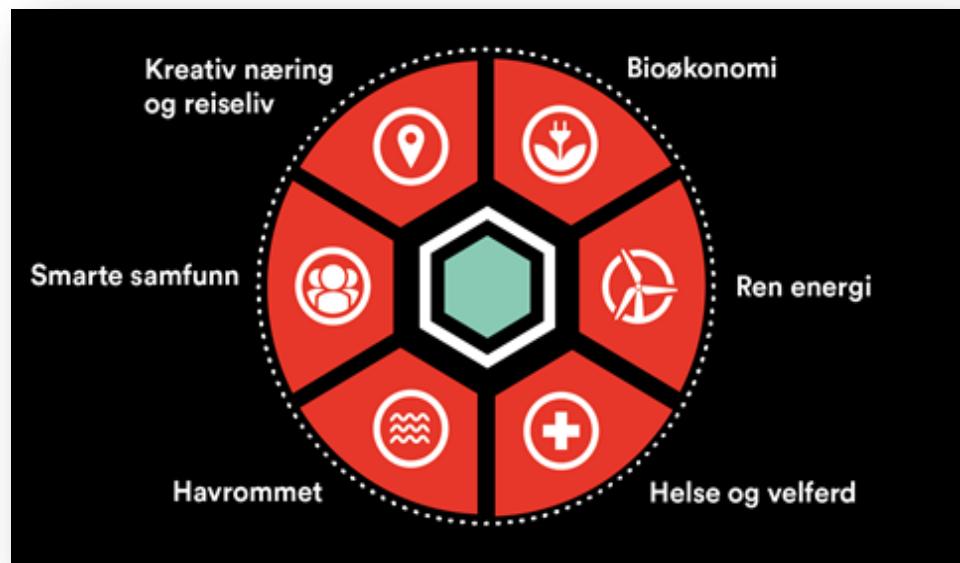
Bioøkonomi

Ren energi

Smarte samfunn

Havrommet

Helse og velferd



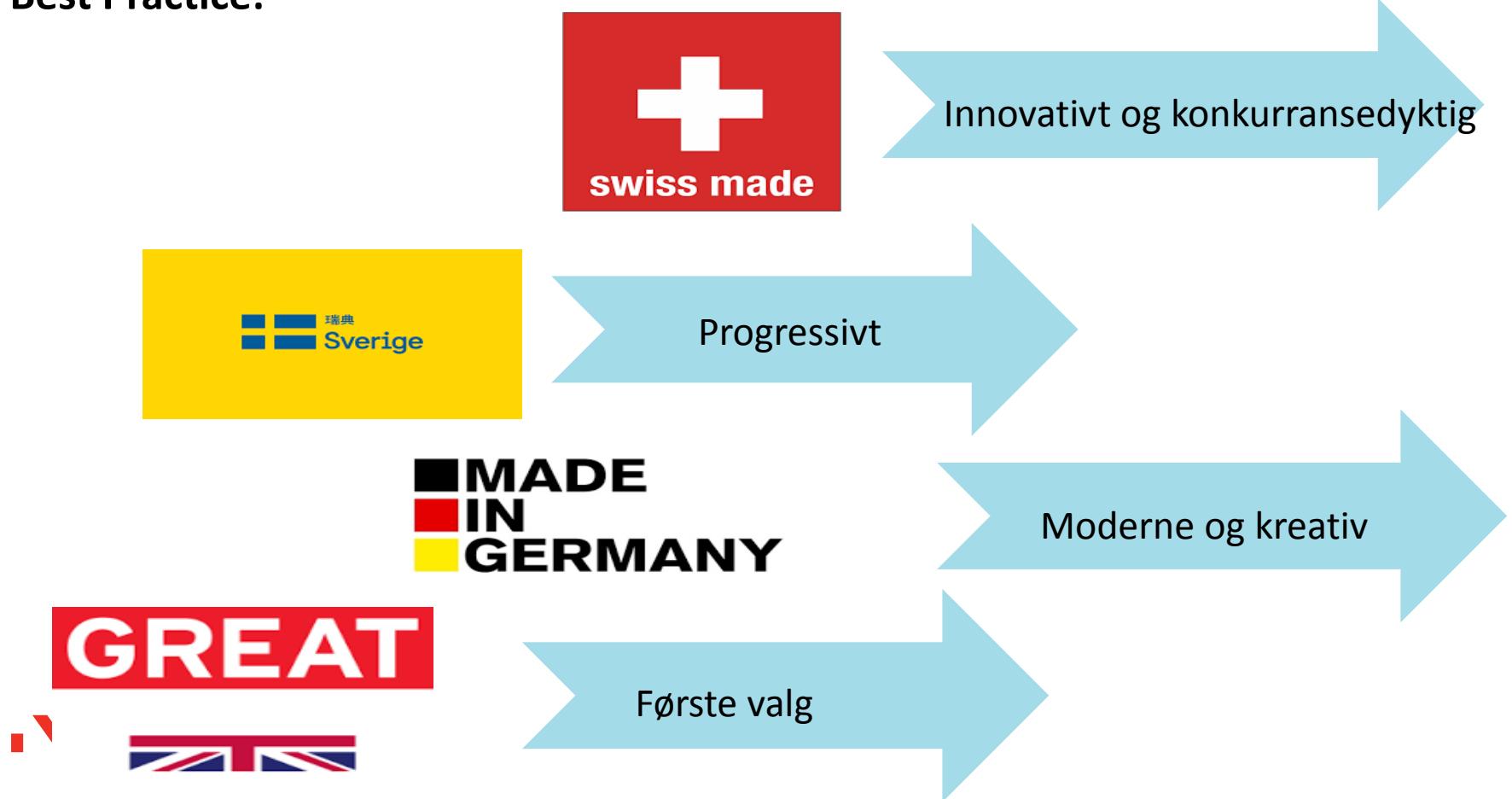
Målet er økt konkurransekraft

**«People are more likely to visit,  
recommend and do business with a strong  
«Country Brand»**

Futurebrands



## Best Practice:



# Norden



## Norge er pent, ryddig og langt unna

- Vakker natur – fjell og fjorder
- Kaldt og langt unna
- Velorganisert
- Høy velstand
- Veldig dyrt

## Svake på kunde- og markedsorientering

- Har bare dyre produkter
- Tenker ikke massemarked
- Lite fleksibilitet
- Lav grad av kundeorientering
- Begrenset forståelse for andre kulturer
- Dårlige på markedsføring og kommunikasjon
- Lite tilgjengelige (korte dager, lange ferier)

## Merkevare - hva mennesker tenker om oss

Basert på:

- Rykter
- Undersøkelser
- Opplevelser



# Norway Powered by nature

Spektakulære fjorder, en lang kyst og mange naturfenomener

Fersk sjømat og kystspesialiteter

Naturbaserte aktiviteter fra havflate til fjelltopp

Levende kystkultur.



**Kunder må velge Hardanger. Når de sitter et helt annet sted.**

Hva tenker de om oss? Hva tenker de om Norge?



## Vestlandsturisten vil oppleve:

Naturopplevelser



Kulturoppplevelser



# Hva vil vi være kjent for ? Hvordan møter vi kundene ?

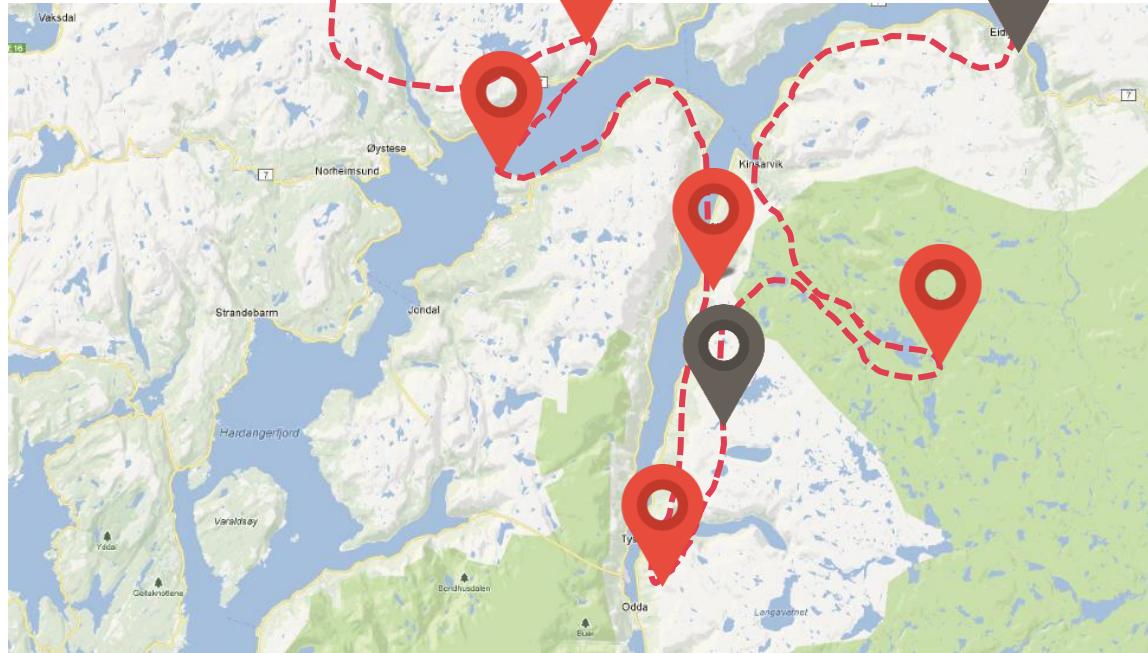
## Hardangerfjorden



## Lysefjorden



**Men hvordan er Kundetilfredsstillingen? Reisen mellom opplevelsene?**



# Jeg velger Hardanger – takk for oppmerksomheten !



