

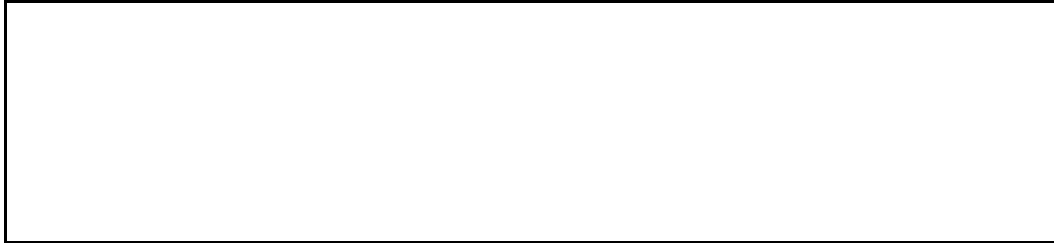


**Søren Mikael
Rasmussen**

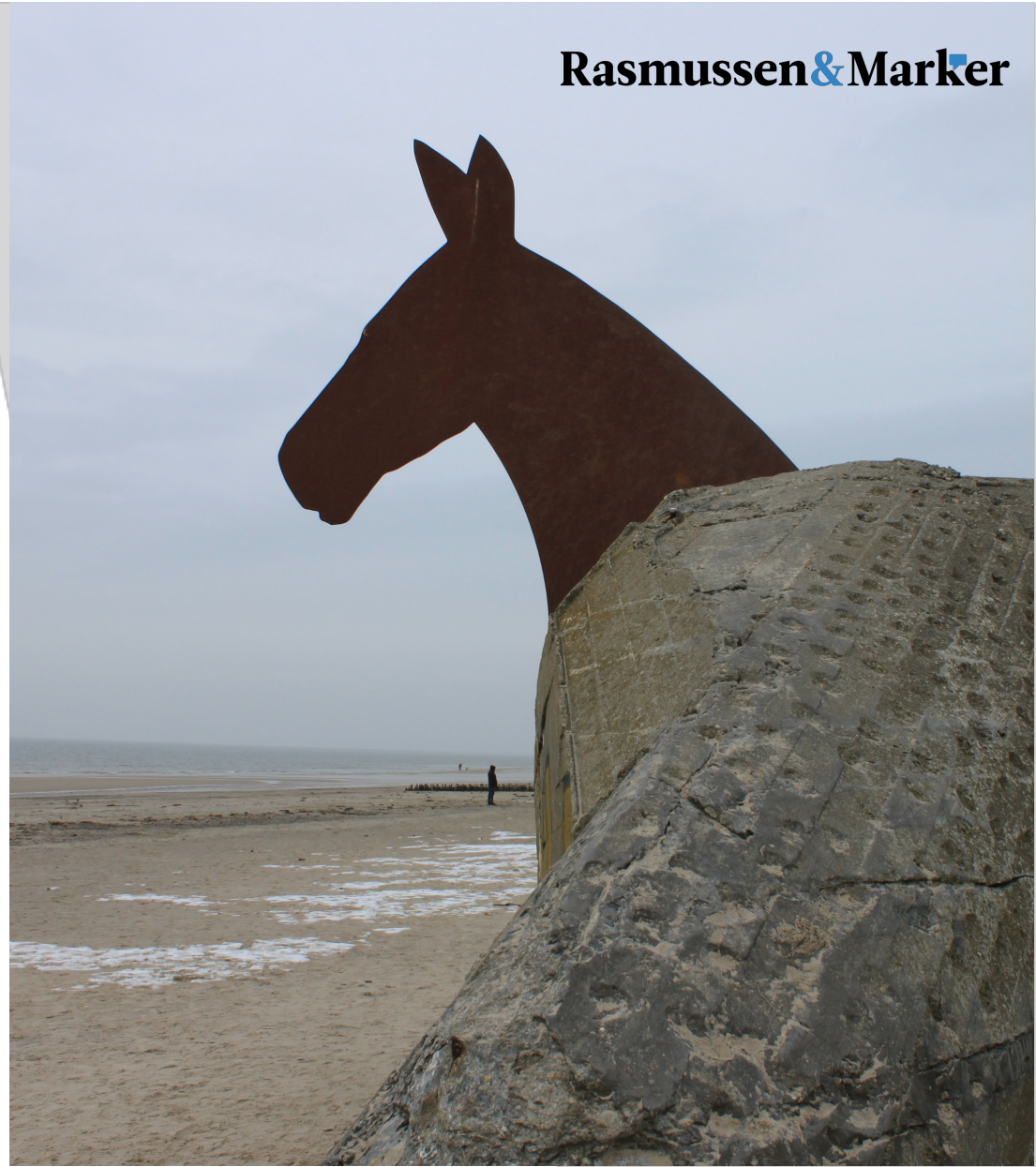
Rasmussen & Marker

KULTURKAPITALISTERNE KOMMER

FORRETNINGSUDVIKLING i
KULTURLIVET i DK



Rasmussen & Marker



Rasmussen & Marker



Analyser og rapporter

Brugere og segmenter – kvantitative undersøgelser og brugerrejser

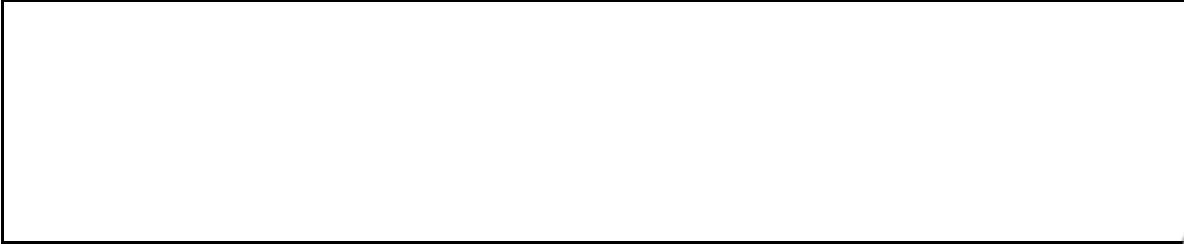
Forretning og innovation – resiliente organisationer

Publikumsudvikling – Styrkede relationer og bedre økonomi

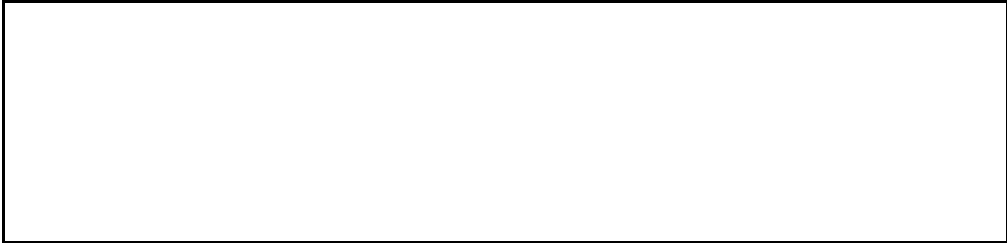
Projektmodning – afdækning af markedspotentiale og formidlingsstrategi

Rasmussen & Marker





Rasmussen & Marker

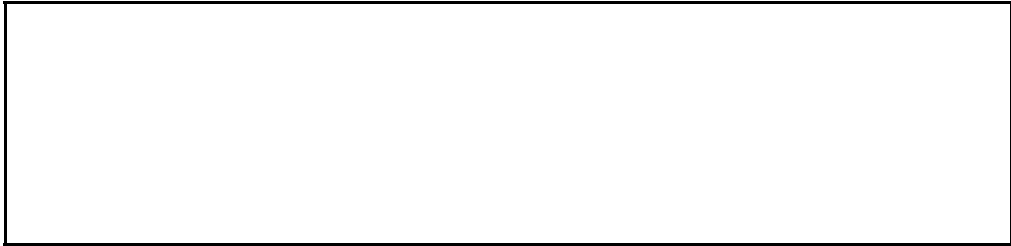


Rasmussen & Marker





Rasmussen & Marker



CASES OG INSPIRATION TIL FORRETNINGSUDVIKLING - TEATRE

”Selvom vores satsning på unge er lykket og at hver fjerde af vores publikummer nu er under 25, så er publikumsarbejdet aldrig slut. Det er en langsom masseren af et hus til at opfatte Publikumsudvikling som en nødvendig del af vores arbejde og virksomhed. Ligesom det er at lave forestillinger. Og det er nødvendigt, at publikumsudvikling kommer helt op på ledelsesplan, hvis det skal prioriteres”.

Morten Daugbjerg, kommunikationschef, Aarhus Teater



CASES OG INSPIRATION TIL FORRETNINGSUDVIKLING - TEATRE



- Udviklingen i antal solgte billetter og ”har været i teatret inden for det seneste år” har ligget fladt siden omkring 2000
- Kun genren ”Musical” har oplevet en tydelig stigning
- Der er altså ikke tale om ”vækst” men om status quo

- Voksne i teatret 2015: 2 155 623

- Voksne i teatret 2018: 2 026 017

- Primære finansieringskilder:

- Stat
- Kommune
- Fonde

ANDRE OPLEVELSER



Loppemarked på Det Kongelige Teater
Drømmer du om at eje et
balletkostume eller en rekvisit fra
Det Kongelige Teaters...

Rasmussen & Marker

CASES OG INSPIRATION TIL FORRETNINGSUDVIKLING - TEATRE

- HVAD GØR MAN SÅ?
- Hele branchen har fået et 3 årigt projekt af Kulturministeriet og fonde: Applaus – med fokus på publikumsudvikling – 73 procent af danske teatre svarer at de arbejder med PU.
- Der er især fokus på at udvikle formater og typer af teaterforestillinger, der rækker ud efter nye og underprioriterede grupper.
- Dernæst er der fokus på at udvikle relationen til det eksisterende publikum
- Mindst fokus er der på at øge indtægterne
- Oplevelsen forstærkes med drikkevarer, snacks, talks før og efter forestillingen, koncerter i foyer, ungesatsninger



FEST I DON JUAN-SCENOGRAFIEN

Siden den 4. august har vi spillet operaen DON JUAN for totalt udsolgte sale. Efter sidste forestilling den 17. august åbner vi dørene til en fest, der vil få Mozart til at vågne i sin grav. Kom og vær med til at klemme de sidste dråber liderlighed ud af forførereren over alle forførere.

Sted **SORT/HVID, STALDGADE 26-30, 1699 KØBENHAVN V**

17.08.2019 - 18.08.2019

LØRDAG DEN 17. AUGUST kl. 22.30-02.00

LÆS MERE OM DON JUAN [HER](#)



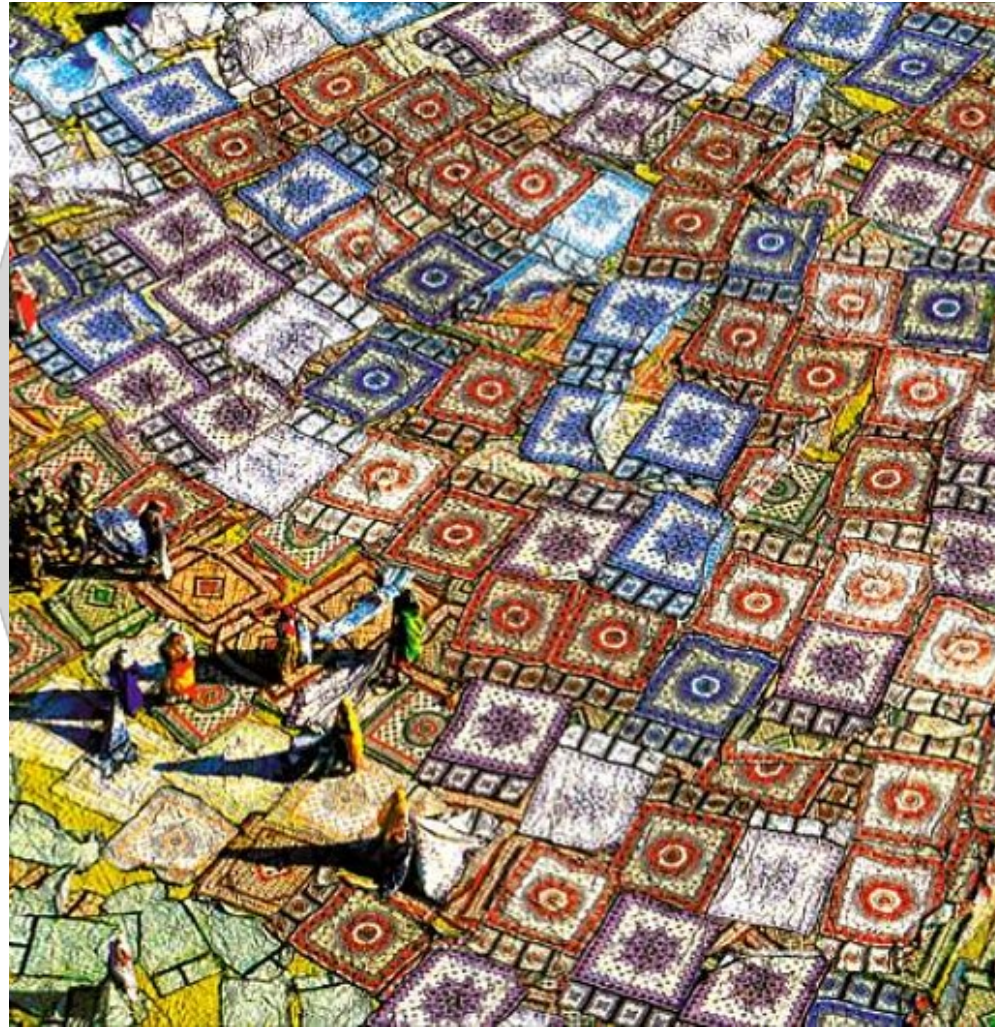
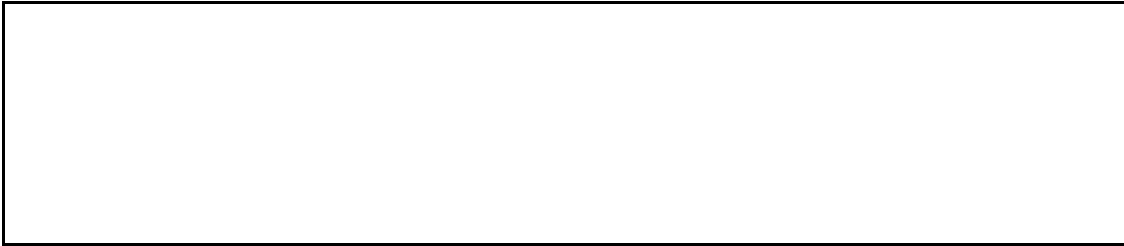
Rasmussen & Marker

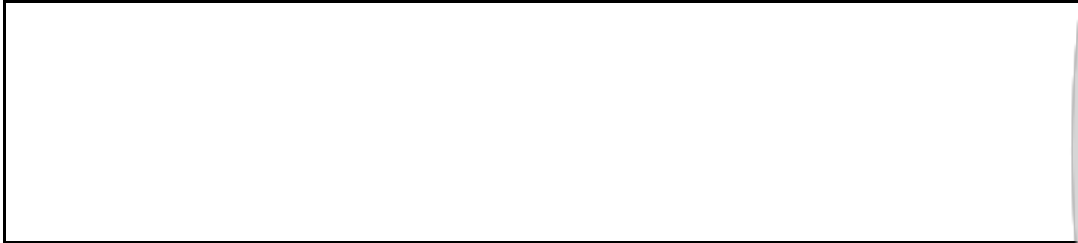
Rasmussen & Marker





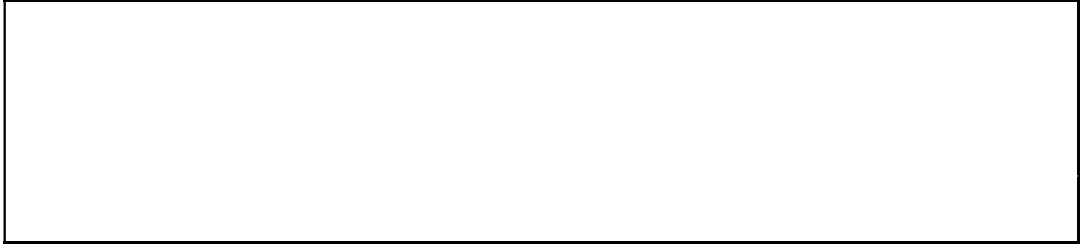






Rasmussen & Marker







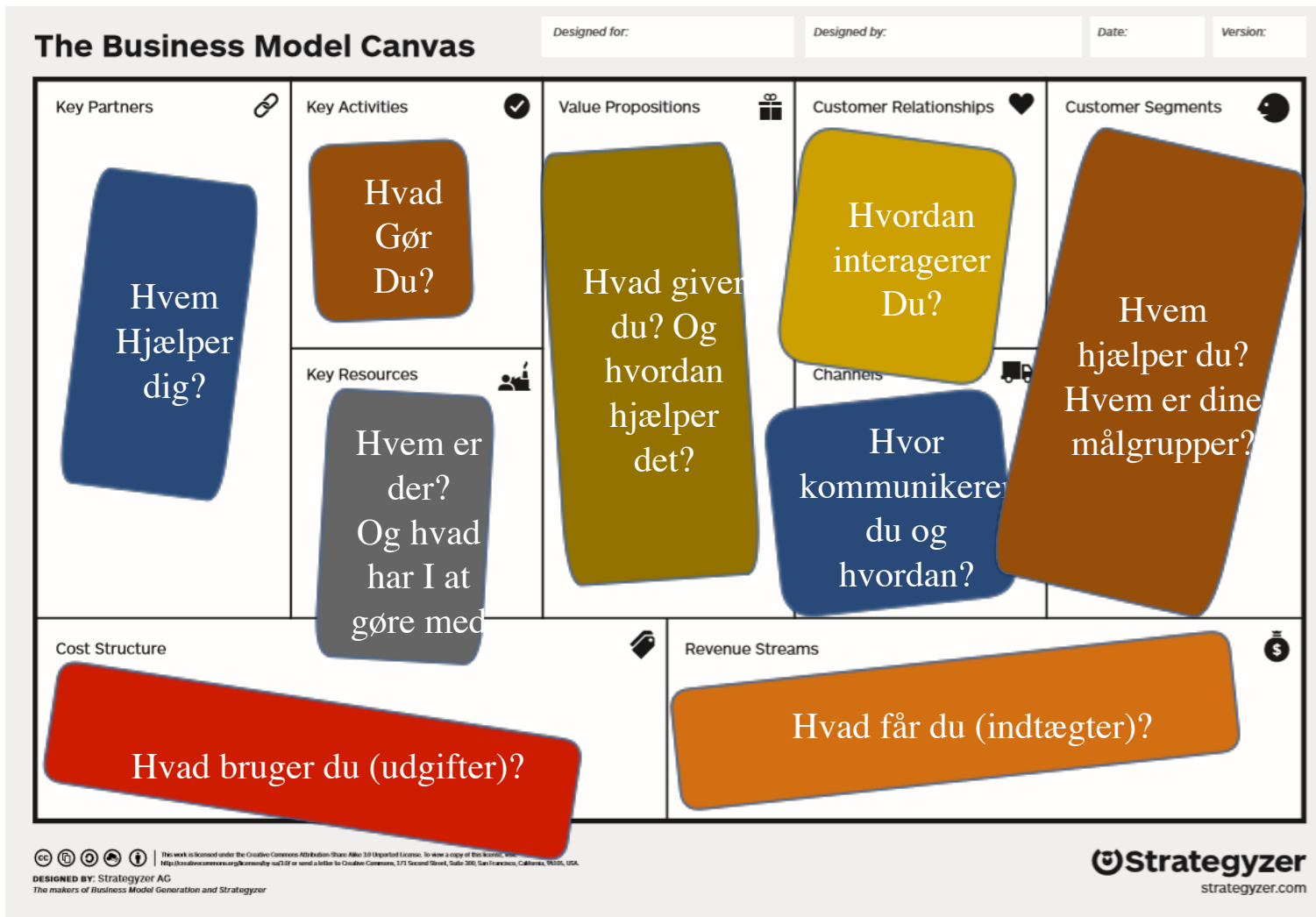
De 5 forudsætninger for innovation og forretningsudvikling i kulturinstitutioner

5 – Roadmap – hvor skal vi hen?

Fokus på:

- En klar og levende vision med klare mål
- Pipeline af udviklingsprojekter
- Ledelsens kapacitet til at sikre forandring og forretning
- Strategiske milepæle – hvad skal der ske hvornår

Værktøjer – Business Model Canvas: Forretningsmodellen





Rasmussen & Marker