

# TOTT

HOTELS

*Hotell med unika lägen  
& speciell karaktär!*

# TOTT



## *Ett hotellkoncept med en historia!*

Hotellet i Åre, där allting startade, har anor från slutet av 1800-talet. Nu tar vi nästa steg och erbjuder vårt hotellkoncept till er, genom franchise.

Tott Hotell Åre invigdes 1968. Från 1979 till 2002 drevs det av Ving som Sveriges enda Sunwing Resort. Under den tiden var hotellets vilda afterski legendarisk. Men hotellet har anor från 1899 då sommarrestaurangen Totten byggdes på samma vackra plats, högt ovanför Åre i Tottens by. Efter 30 år revs restaurangen och ersattes med Hotell Tottgården på initiativ av Thyra Roland, en pionjär inom svensk fjällturism. Hon började sin karriär som servitris på sommarrestaurangen men jobbade sig upp och drev därefter hotellet framgångsrikt i många år. Thyra Roland räknas än idag till en av dem som har bidragit mest till Åres utveckling som turistort.

Idag är Tott Hotell Åre ett modernt fjällhotell med allt vad en fjällturist på 2000-talet kan önska sig: gym, inomhuspool, spa, jacuzzi, bastu, massa-

ge, bar och restaurang med panoramautsikt, skidshop, skiduthyrning och ett hundratal hotellrum i varierande storlek. Tottliften och Tottbacken finns praktiskt nog precis utanför hotellets entré. Ner till byn är det drygt tio minuters promenad. Centralt med äkta fjäll in - fjäll out.



## *Koncept*

- ✓ Tott Hotels har utvecklat ett hotellkoncept som passar bra för olika typer av hotell, till exempel säsongshotell, affärshotell och konferenshotell. Hotellen ligger på intressanta lägen i fastigheter med unik karaktär och känsla.

## *Affärsidé*

- ✓ Tott Hotels affärsidé är att driva unika hotell samtidigt som vi tar del av de synergier som följer av att vara flera hotell som samverkar.

## *Vision*

- ✓ Tott Hotels vision är att bygga upp en kedja av välprofilerade, personliga hotell med speciell karaktär och känsla i Skandinavien.



# TOTT

## *Detta ingår!*

### **SUPPORT OCH STÖD**

Som franchisetagare får du löpande support och stöd från oss på Tott Hotels supportkontor genom rådgivning, utbildningar, handbok, konceptutveckling mm. Här finns erfarna och kompetenta kollegor som kan ge tips och råd.

### **ENHETENS PROFIL**

Varje hotell inom Tott Hotels har unik karaktär. Detta gäller också för hotellens inredning och utformning. Vi visar dock att vi är en kedja genom små detaljer och med vissa gemensamma nämnare, exempelvis:

- Metallskylt på receptionsdisken i entrén som anger att hotellet ingår i Tott-familjen.
- Information på hotellets lokala hemsida samt rumsinformation som visar att hotellet ingår i Tott-familjen.
- Give aways och diverse marknadsrelaterade produkter.

### **CENTRALBOKNING**

Tott Hotels ansvarar för och bemannar en centralbokning dit franchisetagaren styr anläggningens bokningssamtal. Tott Hotels ansvarar för och sköter även all administration av den gemensamma onlinebokningen.

Franchisetagaren ansvarar dock för att eventuellt befintligt hotellbokningssystem kopplas ihop via interface mot Tott Hotels webbokning.

### **FÖRSÄLJNING**

Via Tott Hotels säljorganisation marknadsförs samtliga anläggningar vid 4-6 branschrelaterade mässor per år. Företagsbearbetning B2B samt avtal med agent-/eventbyråer upprättas.

### **IT-SYSTEM (SUPPORT & FUNKTION)**

Tott Hotels arbetar idag med några väl utprovade IT-system som underlättar hotellens drift och administration, skapar jämförbarhet och underlättar kommunikationen inom kedjan.

### **MARKNADSFÖRING**

Den centrala marknadsföringen är varumärkesbyggande. Den ska också stötta den lokala marknadsföringen och öka antalet kunder till hotellet. Den centrala marknadsföringen driver främst trafik till vårt gemensamma bokningssystem, vår hemsida och bearbetning via OTA's (Online Travel Agencies) samt diverse sociala medier.

Hemsidan underhålls och sökordsoptimeras löpande och innehåller information om varje lokalt hotell i kedjan.

Tott Hotels AB tar centralt varje år fram en marknadsplan som kommuniceras till kedjan. Marknadsplanen innehåller information om centrala aktiviteter men kan även omfatta lokala aktiviteter.

Den lokala marknadsföringen är av största betydelse och har stor positiv påverkan på den egna verksamheten. Det är alltså oerhört viktigt att du löpande lägger tid och kraft på detta.

Den centrala och lokala marknadsföringen ska samverka för att du ska nå största möjliga effekt.

### **INTRANÄT**

Som franchisetagare får du även ta del av Tott Hotels intranät där en stor del av kommunikationen sker. Alla anläggningar får en egen del där gemensamma rutiner, arbetssätt, personalledning, kommunikation med andra franchisetagare och mycket mer finns att tillgå. Intranätet är även ett bra verktyg för dig som franchisetagare att kommunicera med personalen på din anläggning för att hålla en hög klass på din internkommunikation.

### **HANDBOK**

Den know-how som vi samlat på oss alltsedan starten finns dokumenterad i Tott Hotels Handbok. Handboken är ett stöd för dig i din dagliga verksamhet som verksamhetsledare. Den innehåller information om och rutiner för bland annat den dagliga driften, sortiment, marknadsföring, ekonomi, personalledning och mycket mer. Handboken är även ett stöd åt alla medarbetare där de bland annat finner arbetsrutiner och checklistor för respektive avdelning.

Handboken är digitaliserad och ingår i det intranät som sätts upp för respektive anläggning. Du har självklart möjlighet att ta del av handboken på Tott Hotels supportkontor innan franchiseavtalet skrivs under.

## UTBILDNING

Som franchisetagare får du en introduktionsutbildning innan du startar din egna enhet. Utbildningen innehåller bland annat en konceptutbildning och en genomgång av Tott Hotels gemensamma rutiner och system. Under verksamhetens första dagar finns medarbetare från supportkontoret med på plats för att stödja dig i arbetet med ledning, drift och andra aktiviteter.

Du kommer att ingå i ett team där vi hela tiden arbetar på att bli ännu bättre. Varje franchisetagare ska därför aktivt delta i konferenser och träffar och där dela med sig av kunskaper och erfarenheter till kedjan. På så sätt lär vi också av varandra och kan ta hem nya kunskaper och

idéer som kan omsättas på hemmaplan. Konferenserna kan även innehålla föreläsningar och utbildningsavsnitt med syfte att driva konceptet framåt och utveckla och förbättra service, kvalitet och lönsamhet.

Du ansvarar själv för att utbilda dina medarbetare i hur verksamheten ska drivas och för att förmedla relevant information.



## *Ta del av vårt koncept*

Grundtanken med Tott Hotels är att de lokala hotellen arbetar under eget namn och profil, med samlade inköp från Tott Hotels leverantörer, rutiner etc. för att förenkla driften. Hotellen kan jämföra och lära sig mycket av varandra och på så sätt utveckla sina respektive verksamheter.

Arbetsfördelningen innebär att varje part gör det som den har bäst förutsättningar för. Tott kan centralt arbeta med bokning, marknadsföring, försäljning, inköp, utbildning, kommunikation, konceptutveckling och kvalitetsuppföljning vilket gör att de lokala hotellen får mer tid att koncentrera sig på sin personal och på driften av den egna verksamheten.

## *Vad söker vi?*

- ✓ Vi söker alla storlekar av hotell, gärna i någon av Sveriges stora turistorter.
- ✓ Du driver ett befintligt hotell och ser fördelar med att ingå i en mindre hotellkedja.
- ✓ Du som jobbar nära hotellbranschen och drömmer om att driva ett eget hotell.

## *Låter det intressant?*

Kontakta Jenny så bokar vi ett första möte för att presentera Tott-konceptet och samtidigt börja lära känna dig och din verksamhet.

**Jenny Moore**  
jenny.moore@totthotels.se  
070-640 42 62



## *Vilka är vi?*

Tott Hotels drivs av en engagerad grupp av människor som strävar efter att ge gästerna en positiv och minnesvärd vistelse på hotellet och att utveckla verksamheten vidare. I företagsledningen finns:

### **Stefan Liljestrand**

#### **VD Liljestrand Group**

Grundare och delägare i Liljestrand Group, moderbolaget i koncernen. Lång erfarenhet inom bygg- och fastighetsbranschen med stort intresse för hotell och restaurang.

[stefan@liljestrand.se](mailto:stefan@liljestrand.se), 070-773 45 89

### **Peter Flemström**

#### **Ekonomichef Liljestrand Group**

Civilekonomexamen från Stockholms Universitet med inriktning på entreprenörskap, småföretagsekonomi och ägarledda företag. Lång erfarenhet från ledande befattningar samt franchise, 7 års erfarenhet inom hotellbranschen.

[peter.flemstrom@liljestrand.se](mailto:peter.flemstrom@liljestrand.se), 070-255 86 46

### **Jenny Moore**

#### **Försäljning & affärsutveckling**

Har jobbat inom hotellbranschen sen -94 och över 15 års erfarenhet av försäljning mot grupp & konferens, både nationellt och internationellt.

[jenny.moore@totthotels.se](mailto:jenny.moore@totthotels.se), 070-640 42 62

### **Hans Ericson**

#### **Marknadsansvarig**

12 års erfarenhet inom hotell och marknadsföring inom turism. Examen från Östersunds Universitet inom Turismvetenskap & Marknadsföring.

[hans.ericson@totthotels.se](mailto:hans.ericson@totthotels.se), 070-609 11 66

### **Andrea Abrahamsson**

#### **Hotellutveckling & Nyetableringar**

Examen från Hotell- & Restaurangutbildningen i Åre, därefter Personal- och arbetslivsfrågor på Mittuniversitetet i Östersund. Har jobbat i hotellbranschen i över 20 år varav 12 år som hotellchef.

[andrea.abrahamsson@totthotels.se](mailto:andrea.abrahamsson@totthotels.se), 070-670 97 97

# TOTT

HOTELS

