

Plussprodukt cruisesatsing

I tillegg til basispakken i Visit Bodø kan man kjøpe seg inn i andre satsinger. Cruisesatsing er et plussprodukt som kommer i tillegg til fast medlemskontingent og markedsbidrag.

De siste åtte årene har det vært en fast gruppering av bedrifter som har deltatt i cruisesatsingen, men det presiseres at det er mulig for alle medlemmer som har et ønske om å satse på cruisesegmentet å delta i cruisesatsingen. Cruise har vært et satsingsområde i mange år og har som formål å øke antall cruiseskip som besøker Bodø, i henhold til en styrt satsing. Strategien for satsingen skal nå gjennomgås i tråd med dagens krav til miljø, bærekraft, smittevern og antallsbegrensninger.

Det er ønskelig å forlenge satsingen med aktørene som har vært en del av cruisenettverket over år og som har opparbeidet seg kompetanse og erfaring med satsing på cruise. Det er i tillegg ønskelig å knytte til seg nye opplevelsesaktører som kan være et supplement til eksisterende produktportefølje.

Deltakere i satsingen betaler en årlig egenandel etter en nærmere utarbeidet prisliste. Egenandelen faktureres fra Visit Bodø.

Satsingen på cruise inkluderer følgende markedsførings-, innsikts-, kompetanse-, - og utviklingstjenester.

1. Markedsføring B2B cruise

Verktøykasse

For å være forberedt både til messer og workshops og på ulike henvendelser om presentasjonsmaterieell for Bodø som cruisehavn skal det utvikles en verktøykasse med innhold tilpasset ulikt bruk. Dette inkluderer følgende:

- **Digital produktmanual**
I forbindelse med utvikling av ny webplattform opprettes det en egen side med oppdatert informasjon til cruiseagenter og rederier. Her presenteres produktsortimentet som Bodø & Salten har å tilby for cruisemarkedet, basert på medlemmenes produktportefølje.
- **PowerPoint-presentasjoner**
Det utvikles en standard presentasjon i powerpoint som kan brukes ved presentasjoner B2B og ved utsending til rederier og agenter.
- **Video**
Det er utarbeidet en destinasjonsfilm for cruise som skal brukes på messer og workshops samt sendes til agenter og rederier. Denne er også aktuell på visningsturer.

Visningsturer/kundearrangement

I de tilfeller hvor Cruise Norway og Cruise Northern Norway og Svalbard arrangerer visningsturer som inkluderer Bodø og Salten tas nettverket med i program etter hva som passer inn i helheten. Disse turene inkluderer ofte mange destinasjoner og skreddersys etter ønske fra deltakende rederier.

Det er i 2023 planlagt to visningsturer til Bodø og Salten i regi av Cruise Norway og Cruise northern Norway og Svalbard.

I forbindelse med Norway Day i Southampton inviteres aktuelle rederier til å møte alle destinasjoner som deltar. Det vil både bli mulighet for en til en møter og til felles mingling.

I forbindelse med Seatrade Cruise Global gjennomfører Cruise Norway og Cruise Copenhagen og Cruise Stockholm en felles get together med inviterte rederier.

Det er ikke planlagt egne kundearrangement utover dette for 2023.

Bransjemesser/workshops

Prioriterte arrangementer i 2023 er Norway Day i Southampton hvor mulighetene er gode for direktesamtaler med rederier. Her er alle britiske rederier invitert til en cruisedag med norske havner og destinasjoner. Det vil bli en til en møter mellom rederier og havner/destinasjoner som er tilstede.

I tillegg deltar Bodø havn på verdens største cruisesmesse; Seatrade cruise global, i Miami. Her deltar Bodø på standen til Cruise Norway og Norsk Maritim.

Kundekontakt

Svært mange cruiserederier har i løpet av pandemien og i tiden etterpå vært preget av permitteringer og utskifting av personell. Dette gjør at dialogen må tas opp på nytt gjennom de organiserte aktiviteter som er planlagt i 2022. Her kan man knytte nye bekjenskaper og knytte kontakter.

Digital synlighet

Gjennom medlemskap i nettverkene Cruise northern Norway & Svalbard, Cruise Norway og Cruise Europe er Bodø presentert som cruisehavn med teknisk informasjon om havnen og med oppdatert produktinformasjon for de utflukter man til enhver tid tilbyr, på de respektive nettsidene. Disse sidene linker også opp til digital produktmanualen på Visitbodo.com.

2. Innsikt

Målgruppekunnskap

For å oppnå best mulig effekt av cruisesatsingen jobber vi med ulike typer cruise. Ut fra tidligere års erfaringer om hva som passer lokale forhold, samt ut fra ny markeds kunnskap om nye typer cruise, jobber vi målrettet mot disse. Tradisjonelle cruise og ekspedisjonscruise er de ulike segmentene det jobbes mot.

Av geografiske marked legges hovedinnsatsen på britiske og tyske cruiserederier. Disse er tradisjonelt de rederiene som satser på cruise i norske og nord-norske farvann.

Trafikk statistikk

Vi samler inn tilgjengelig statistikk fra lokale aktører, fra Cruise northern Norway & Svalbard og fra Cruise Norway.

Antall anløp registreres i en oversikt både for destinasjonen, for landsdelen gjennom CNNS og nasjonalt gjennom Cruise Norway. Dette bidrar til å vise utviklingen over tid.

Antall besøkende passasjerer oppgis av rederiene ved besøk, og settes også opp i tilsvarende målinger som viser utviklingen over tid.

Antall passasjerer på utflukt er noe mer utfordrende å måle all den tid vi per tiden ikke har en lokal DMC for cruise. Vi tilstreber å få disse tallene hos agenter eller rederier etter endt sesong.

Gjesteinnsikt

Gjennom kommunikasjon med gjestene vil vi få god innsikt i deres ønsker og behov. Dette er viktig med tanke på produktutvikling. For cruisesegmentet er det utfordrende å gjøre analyser av gjestene på forhånd, og rederiene tillater sjelden at det gjøres undersøkelser ved besøk. Dialog med rederiene på tilrettelagte møteplasser er det som gir oss best gjesteinnsikt over tid.

3. Kompetanse og møteplasser

Kurs

CNNS har utviklet et kurs tilpasset alle som ønsker å tilegne seg ekstra kunnskap innen cruise. Kurset kalles Cruise Future og ble gjennomført i Bodø i desember 2022. Hvorvidt det settes opp nytt kurs i 2023 avhenger av at det er nok interesserte.

Bransjeinfo

Vi holder jevnlig kontakt med aktørene i cruisesatsingen, og deler informasjon fra de møteplassene vi deltar på. Vi kommuniserer hovedsakelig gjennom tre kanaler:

1. Facebookgruppen «Cruisenettverket Bodø & Salten» som er for aktørene som jobber med cruise i Bodø. Her kan man dele nyheter og informasjon som er nyttig for andre.
2. Det sendes ut infomailer til nettverket ved behov.
3. Vi legger ut rapporter og informasjon fra eksterne aktører på bransjenettet på visitbodo.com

Møteplasser

Det legges opp til fire nettverksmøter i løpet av året (fysisk eller digitalt) for alle som satser på cruise i Bodø. På møtene diskuterer man saker som opptar aktørene, går gjennom anløp som har vært og som kommer, deler nyheter fra bransjen og annet som er viktig for å jobbe sammen om en styrt utvikling av cruisesatsingen i Bodø.

4. Utvikling og nettverk

Revidering av strategi

Det legges opp til at man i løpet av 2023 skal starte en prosess med en ny strategi for cruise. Gjeldene strategi ble utarbeidet i 2015 og gjelder til 2025. I løpet av de årene som har gått har det skjedd store endringer innen cruisesegmentet, og da spesielt innen det som gjelder klima og miljø. Dette hensyntas i ny strategi som skal utarbeides sammen med aktørene som satser på cruise.

Bærekraftig produktutvikling

Som en del av satsingen på cruise må produkttilbudet gjennomgås og revideres for å sikre at man jobber etter prinsippene for bærekraftig utvikling.

Prisliste 2023

Et plussprodukt i Visit Bodø består av en avgift som varierer basert på type bransje og omsetning, ut fra modell benyttet i det faste markedsbidraget til Visit Bodø. Prislisten er identisk med priser vedtatt i februar 2019; kun justert opp ut fra normal prisindeks i 2023. Faktura sendes ut i første kvartal for inneværende år.

Omsetning vil ligge til grunn for beløp i de kategorier der det er et fra-til beløp og samsvarer med medlemskontingent for Visit Bodø.

Bodø Havn er hovedpartner og Avinor er delpartner og betaler mest ut fra deres størrelse, førende rolle og sterke eierskap til nettverket.

Prisliste medlemskap cruisenettverket 2023

Hovedpartner	306 000
Delpartner	25 500
Regional turoperatør/DMC	51 000
Opplevelsesaktører	7 650 - 25 500
Nytteaktører	10 200 - 51 000
Transportaktører	20 400
Kjøpesenter	20 400

Alle priser i norske kroner, eks mva.

