

Medlemskap 2023

Basispakken og plussprodukter



Basispakken

Som medlem i Visit Bodø får du en basispakke av ulike tjenester. Basispakken utvikles kontinuerlig basert på behov og trender. Basispakken for 2023 inkluderer følgende markedsførings-, kompetanse- og innsiktstjenester.

Markedsføring

Web og produktoppføringer

Alle medlemmer får en egen oppføring på visitbodo.com, som viser bedriftens produkt. I 2022 fikk vi ny nettside og ny profil, som visualiserer produktene bedre og gir en god brukeropplevelse. Nettsiden vår hadde 892 363 sidevisninger i 2022, i 2021 hadde vi 1 387 637 sidevisninger på visitbodo.com.

Medlemmer sender selv inn informasjon og bilder til egne produkter. Vi etterstreber å oppdatere produktene i forkant av hver sesong og presenterer både kortvarige og langvarige produkter (sesongprodukter). Gjennom medlemskapet er bedriftens produkter også oppført på Visitnorway.com. Produktene og bedriften skal nevnes i alle naturlige innholdssaker og i sosiale medier.

Kampanjer

Vi skal synliggjøre medlemmene i kampanjene for Bodø & Salten gjennom året. Dette inkluderer både betalte analoge- og digitale kampanjer. I 2023 har vi planlagt et sett kampanjer. For mer info om disse se vår markedsplan som ligger på bransjenett på visitbodo.com. I etterkant av hver kampanje sender vi en rapport ut til våre medlemmer og samarbeidspartnere.

Innholdsproduksjon

Gjennom året skal Visit Bodø produsere innhold for å fremme destinasjonen. Dette inkluderer filminnspilling, fotografering og artikkelproduksjon. Medlemmene våre er alltid prioritert og synliggjøres eksklusivt i innholdsproduksjon og i kampanjene vi kjører. Innholdet som produseres henger sammen med det som synliggjøres på web, i sosiale medier og på analoge flater.

Sosiale medier

Vi jobber aktivt på Facebook, Instagram, TikTok og Youtube for å skape reiselyst til destinasjonen og samarbeidskommuner. I innholdet som produseres og publiseres i disse kanalene skal vi eksklusivt trekke frem våre medlemmer der det er naturlig. Vi skal hele tiden vurdere om vi skal være aktive i andre sosiale medier for å synliggjøre medlemmene våre.

Arrangementskalender

På vår Facebook-side legger vi til våre medlemmers arrangementer. Medlemmer oppretter selv Facebook-arrangement og tipser oss for å bli synlig i kalenderen. Visit Bodø skal også jobbe aktivt for å holde seg oppdatert på medlemmers arrangement og legge de til i kalenderen.

Workshops og messer

Vi skal delta på ulike workshops og messer på utvalgte markeder innenfor ferie- og fritidssegmentet for å selge inn Bodø & Salten som reisemål. På enkelte workshops og messer tilbyr arrangørene at bedrifter deltar selv i tillegg til destinasjonsselskapet. Vi oppretter en egen side på nettsiden vår med digital produktpresentasjon av eksportmodne produkter, dette blir tilsvarende det vi har hatt i katalogform tidligere.

Innsikt

Markedsinnsikt

Målgruppekunnskap

Visit Bodø skal distribuere relevant innsikt innen målgruppekunnskap med våre medlemmer. Med bedre innsikt i målgruppen kan vi planlegge gode og brukervennlige løsninger som treffer.

Aktuell innsikt:

- Ferie og fritid
- Cruise
- Meetings – MICE
- Fokus på kulturinteresserte gjester
- Besøksprofiler, målgrupper og geografiske markeder
- Ruteutvikling – hva skal til for å få inn første direkte incomingrute til Bodø Lufthavn?

Digitale avtrykk

Visit Bodø måler alle digitale avtrykk på visitbodo.com og i våre sosiale mediekkanaler. Med målingene oppsummerer vi trafikk og resultater av kampanjer, og øvrig trafikk gjennom hele året. Resultater og trafikk fra hver kampanje deles med medlemmene våre. Disse vil gi god innsikt i hva slags innhold gjestene er mest interessert i, og hvilke behov de har, noe som vil være førende for videre aktiviteter, kommunikasjon og innholdsproduksjon.

Gjesteinnsikt

Gjennom kommunikasjon med gjestene både fysisk og digitalt vil vi få god innsikt i deres informasjonsbehov, forventninger og tilbakemeldinger på forbedringspunkter. På tilrettelagte møteplasser kan aktørene dele kompetanse om tilbudene og kjernehistoriene til regionen. Vi skal presentere innsikt, nyheter og nyttig informasjon til deltakerne.

Trafikk og gjestedøgnstatistikk

Vi samler inn relevante og tilgjengelige tall fra SSB, og monitorerer den offisielle statistikken som er aktuell for vårt område.

Bransjeinnsikt

Medlemsundersøkelser

Jevnlig gjennom året vil vi gjennomføre medlemsundersøkelser for å få innsikt i status, aktiviteter og behov hos våre medlemmer og næringen generelt i Bodø & Salten. Innsikten som skaffes gjennom disse undersøkelsene vil presenteres for medlemmene og danne grunnlag for våre leveranser og aktiviteter.

Innspillsmøter

Det skal gjennomføres innspillsmøter med de ulike bransjene innenfor reiselivsnæringen i Bodø & Salten. Dette gjøres for å kartlegge ulike behov hos ulike kategorier av medlemmer. Innspillene vil være viktige når vi gjør markedsprioriteringer, planlegger kommende års aktiviteter og i utviklingen av våre medlemstilbud.

Kompetanse

Generell rådgivning

Vi er tilgjengelig til å svare på spørsmål fra medlemmer innenfor sosiale medier, nettsider, markedsføring, bildebruk, profesjonalisering m.m. Vi kan også besvare spørsmål innen segmentering, målgruppetenkning og mye mer.

Kurs og temasamlinger

I løpet av året inviterer Visit Bodø våre medlemmer til kurs og temasamlinger, uten ekstra kostnad. Vi holder enkle kurs innenfor relevante tema. Tema på disse kursene settes etter innspill fra medlemmene i tillegg til ulike fagkurs i regi av de ulike utviklingsprosjektene. Møteplassene annonseres fortløpende via mail og i kalender på bransjenettet på visitbodo.com. Det kan også arrangeres andre kurs mot kursavgift i tillegg til dette.

Bransjeinfo

Vi skal holde jevnlig kontakt med våre medlemmer hele året, og kommuniserer hovedsakelig på tre ulike plattformer: bransjenett på visitbodo.com, i gruppen «Bransjeforum Bodø & Salten» på Facebook og via infomailer.

Møteplasser og bransjetreff

Visit Bodø skal arrangere flere møteplasser gjennom året, både infomøter og møteplasser for relasjonsbygging. Medlemmer inviteres til kick-off i starten av året for informasjon om våre planer for 2023. I forkant av sommerferien inviterer vi til møte med førstelinjepersonell for å informere om aktiviteter og opplevelser i regionen. I desember inviteres medlemmer til julecocktail for å avslutte og oppsummere året. I tillegg vil vi holde medlemsmøter og innspillsmøter gjennom året for å få innspill på våre aktiviteter fra næringen selv. Saltenkonferansen er også en aktuell møteplass for medlemmene våre og spesifiseres under «plussprodukter».

Plussprodukter

I tillegg til basispakken tilbyr vi plussprodukter mot ekstra kostnader/betingelser. Disse tilbys primært våre medlemmer.



Markedsføring

Målrettet annonsering og retargeting

Visitbodo.com hadde 892 363 sidevisninger i 2022, og har over 20.000 følgere på Facebook. Disse gir et stort grunnlag av potensielle reisende, og det er mulig å kjøre annonser mot dette publikummet som allerede har vist interesse for destinasjonen vår. Vi tilbyr medlemmer å gjøre retargeting-annonser på denne målgruppen i våre sosiale medier kanaler mot et avtalt beløp. Annonsebeløp avgjøres i samråd med Visit Bodø. Vi sender ut analyse og resultater til annonsen i etterkant.

For mer info, ta kontakt med otelia@visitbodo.com

Bistand med innholdsproduksjon og oppsett av felles kampanjer

Visit Bodø har god erfaring med innholdsproduksjon og oppsett av kampanjer, og hjelper dere gjerne med dette. Er dere flere bedrifter som ønsker å gå sammen for å få produsert bilder og video eller gjennomføre en felles kampanje, så tilbyr vi bistand på dette. Vi har gode avtaler med videofotografer, og kan bistå med planlegging og koordinering av innholdsproduksjon, i tillegg til å sette opp en god felles digital kampanje.

For mer info, ta kontakt med otelia@visitbodo.com.

Presseturer

Vi jobber målrettet med pressearbeid for å synliggjøre Bodø & Salten i nasjonale og internasjonale medier, ofte i samarbeid med NordNorsk Reiseliv og Innovasjon Norge. Som vertskap for presse jobber vi for økt medieomtale ved å utarbeide programmer, være vertskap og ivareta oppfølging i etterkant. Programmene settes sammen etter interesser og etterspurte tema hos pressen, og vi tilbyr medlemmer å vise seg frem på relevante turer. Dette gir en unik sjanse til god oppmerksomhet i store medier. Dersom en bedrift ønsker å vise seg frem og ta imot besøk av presse, forventes det at bedriften stiller opp på pressebetingelser.

Visningsturer

Turoperatører eller agenter inviteres til visningsturer, ofte i samarbeid med Innovasjon Norge og NordNorsk Reiseliv. Programmet på turene planlegges ut fra etterspurte tema og interesser hos operatørene, og vi inkluderer våre medlemmer som passer inn ut fra dette. Dette er en unik sjanse til å vise seg frem for relevante turoperatører. Det forventes at deltakende bedrifter stiller opp på visningsbetingelser (tilbyr kostnadsfrie opplevelser/evt. visningspris).



Kompetanse

Saltenkonferansen

Visit Bodø er arrangør for Saltenkonferansen, den årlige konferansen for reiselivet i hele Salten. På konferansen skal vi gi faglig påfyll innen relevante og etterspurte tema for å øke kompetansen i regionen. Konferansen skal også være en god arena for nettverksbygging på tvers av kommunegrenser og bransjer. Medlemsbedrifter tilbys rabattert pris for deltakelse på konferansen.



Utvikling og nettverk

Deltakelse i cruisesatsing

Cruise har vært et satsingsområde i mange år og har som formål å øke antall cruiseskip som besøker Bodø. Satsingen er et plussprodukt som kommer i tillegg til fast medlemskontingent og markedsbidrag.

Kontaktperson: carina@visitbodo.com

Deltakelse i arrangementssatsing

Satsing på MICE er et nytt plussprodukt som er et resultat av et treårig arrangementsprosjekt. Formålet er å øke antall kongresser, konferanser, incentiveturer, samt idrett- og kulturarrangement til Bodø & Salten.

Kontaktperson: raymond@visitbodo.com

Prisliste 2023

Alle priser i norske kroner, eks. mva.

Markedssamarbeid

Som en del av Saltensamarbeidet mellom kommunene i regionen gis det et redusert oppstartstilbud til bedrifter utenfor Bodø i form av et markedssamarbeid.

Markedssamarbeid: 5 100,-

Markedssamarbeidet er for bedrifter utenfor Bodø og har en fast redusert pris.

Medlemskap

Et medlemskap i Visit Bodø består av to avgifter. En grunnkontigent som er lik for alle, og et markesbidrag som varierer basert på type bransje om omsetning.

Grunnkontigent: 1 000,-

Grunnkontigenten er obligatorisk for alle medlemmer.

Markedsbidrag:

Markedsbidraget er obligatorisk og bestemmes ut fra bransje og omsetning. Dette kommer i tillegg til grunnkontigenten. Følgende priser gjelder for markedsbidraget:

Butikk og handel

Enkeltfirma/butikk/reisebyrå	6 590,-
Kjøpesenter	26 590,-

Mat og drikke

Kafé	6 590,-
Restaurant	10 600,-
Bar/Pub	6 590,-
Restaurantklynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 26 400,-)

Aktivitetsbedrifter, kultur og severdigheter (kategoriseres ut fra omsetning)

Under 5 mill.	7 900,-
5 - 10 mill.	13 200,-
10 - 15 mill.	19 800,-
15 - 20 mill.	23 300,-
Klynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 25 260,-)

Transport og bilutleie (kategoriseres ut fra omsetning)

Under 5 mill.	7 900,-
5 - 10 mill.	13 200,-
10 - 15 mill.	19 800,-
15 - 20 mill.	23 300,-
Over 20 mill.	Individuelle avtaler (minimum 25 260,-)

Overnatting

Sentrumshoteller Bodø	3,0,- per solgte rom (faktureres månedlig) (1,50,- per solgte rom øremerkes markedsbidrag) (1,50,- per solgte rom øremerkes markedsbidrag arrangementssatsing)
-----------------------	--

Hoteller utenfor sentrum	1,0,- per solgte rom (faktureres månedlig) Eller minimum 9 500,- i året
--------------------------	--