

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.

Gjennom å delta i cruisesatsingen blir du inkludert i en bærekraftig produktutvikling mot det internasjonale markedet, utvikling av en lokal produkt- og salgsstrategi og et lokalt vertskap ved anløp.

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

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

1. Markedsføring B2B

Bransjemesser/workshops

Digital destination platform

Arrangement i regi av Cruise northern Norway & Svalbard. Åpent for medlemmer i CNNS.

Digitale møter med rederier. Matchmaking ut fra forhåndsønsker fra destinasjoner/havner og rederier. Visit Bodø og Bodø Havn deltar.

Norway Day i London/Hamburg.

Arrangement i regi av Cruise Norway. åpent for medlemmer i Cruise Norway.

En til en møter mellom rederier og havner/destinasjoner. En dag med britiske rederier i London og en dag med tyske rederier i Hamburg. Visit Bodø og Bodø havn deltar.

Seatrade cruise global, i Miami.

Her deltar Bodø på standen til Cruise Norway og Norsk Maritim. Åpent for medlemmer i Cruise Norway.

Dette er en arena for nettverksbygging, kompetansepåfyll og erfaringsutveksling.

Bodø Havn deltar i 2024.

Agentdag

Årlig arrangement i regi av Cruise northern Norway & Svalbard. Åpent for medlemmer i CNNS. Her møtes destinasjoner/havner på speed dating med norske cruiseagenter. Visit Bodø og Bodø havn deltar sammen.

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. For 2024 er det foreløpig ikke planlagt noen visningsturer til Bodø og Salten.

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 Visitbodo.com og Bodøhavn.no

2. Innsikt

Målgruppekunnskap

For å oppnå best mulig effekt av cruisesatsingen jobber vi med ulike cruise segmenter. Erfaringer de siste årene har ført til en hovedsatsing på konvensjonelle cruiseskip, og det har vært jobbet målrettet mot disse. Etter en gjennomgang lokalt er det ønskelig å satse på ekspedisjonsskip i de sesonger hvor konvensjonelle skip ikke er mest egnet, for å kunne fylle årshjulet med anløp.

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

Årlig samles det 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. Tilbakemeldinger fra gjester til lokale utfluksaktører er også en viktig del av innsiktsbildet.

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. Ved mange nye lokale aktører vil det være aktuelt å sette opp et nytt kurs.

Konferanser

Nordnorsk cruisekonferanse

Årlig konferanse i regi av Cruise northern Norway & Svalbard. Arrangeres i Bodø i 2024. Aktuelle fagtema innen cruise og utvikling lokalt, nasjonalt og globalt. Visit Bodø og Bodø havn deltar. Mulighet å delta for alle som jobber med cruise.

Norsk Cruisekonferanse

Årlig konferanse i regi av Cruise Norway. Åpent for medlemmer av Cruise Norway. Aktuelle fagtema innen cruise og utvikling nasjonalt og globalt. Deltakelse her er ikke avgjort for 2024.

Europeisk cruisekonferanse

Årlig konferanse i regi av Cruise Europe. Åpent for medlemmer av Cruise Europe.

Aktuelle fagtema innen cruise og utvikling globalt.
Deltakelse i 2024 er ikke prioritert.

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. Rapporter fra de nettverk vi deltar i nasjonalt og internasjonalt kan tilgjengeliggjøres på bransjenett på visitbodo.com

Møteplasser

Det legges opp til fire nettverksmøter i løpet av året for alle som jobber med cruise i Bodø. På møtene diskuterer man aktuelle saker som opptar aktørene, 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 skal i 2024 settes i gang en prosess mot en ny cruisestrategi. Gjeldene strategi ble utarbeidet i 2015 og gjelder til 2025. Det er gjennomført en undersøkelse og en workshop blant aktører som ønsker å jobbe med cruise lokalt for å få innspill til videre satsing. Dette følges videre opp med de innspill som er kommet der. Visit Bodø og Bodø havn jobber med finansiering til å gjennomføre tiltak innen bærekraftig produktutvikling, vertskap og salgfunksjoner lokalt. Aktører i cruisenettverket inkluderes i videre prosess.

Verktøykasse

For å være forberedt både til messer og workshops og på ulike henvendelser om presentasjonsmateriell for Bodø som cruisehavn er det nødvendig med en verktøykasse med innhold tilpasset ulikt bruk. Dette kan være:

- **Digital produktmanual**
Produktporteføljen til Bodø og Salten skal tilgjengeliggjøres digitalt via visitbodo.com
- **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.

Prisliste 2024

Et plussprodukt i Visit Bodø består av et bidrag som varierer basert på type bransje og omsetning, ut fra modell benyttet i det faste markedsbidraget til Visit Bodø.

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 2024

Hovedpartner	321 000
Delpartner	26 675
Regional turoperatør/DMC	26 675
Opplevelsesaktører	8030 – 16 065
Nytteaktører	10 200
Transportaktører	21 000
Kjøpesenter	21 000

Alle priser i norske kroner, eks mva.

Nyoppstartede aktører får en oppstartspris etter avtale første året.

Faktura sendes ut i første kvartal for inneværende år.