

Tjenesteleveranser til reiselivet og kommunene i Salten 2024

Visit Bodø



Medlemskap 2024

Basispakken og plussprodukter



Basispakke medlemskap

Som medlem i Visit Bodø får du en basispakke av ulike tjenester. Basispakken utvikles kontinuerlig basert på behov og trender. Basispakken for 2024 inkluderer følgende tjenester innenfor reisemålsutvikling, markedsføring, kompetanse og innsikt.

Reisemålsutvikling for Bodø & Salten

Visit Bodø jobber kontinuerlig for å synliggjøre og utvikle Bodø & Salten som reisemål på en god måte. Ditt medlemskap bidrar til og muliggjør jobben som gjøres på vegne av hele reiselivsnæringen i regionen. I reisemålsutviklingen ligger mange oppgaver:

Destinasjonsmarkedsføring

En av Visit Bodøs viktigste oppgaver er å markedsføre og profilere Bodø & Salten som en attraktiv destinasjon mot både ferie/fritid-, cruise-, og arrangementsgjester. Vi synliggjør medlemmenes tilbud og ikke-kommersielle attraksjoner og opplevelser i hele regionen som totalt skal gjøre oss attraktiv mot potensielle besøkende.

Bærekraftig reisemål

I 2022 ble Bodø sertifisert som bærekraftig reisemål etter Innovasjon Norges merkeordning. Dette er et kvalitetsmerke for reisemål i Norge. Merket bygger på en standard som setter tydelige krav til reisemålets evne til bærekraftig virksomhet og utvikling. Dette innebærer at vi er opptatt av å ta vare på natur, miljø, kulturarv, lokalbefolkning og gjester og å kommunisere dette til besøkende. Ansvarlig markedsføring er en viktig del av dette arbeidet. Vi har informasjon og tips på visitbodo.com om hvordan man reiser, bor og oppholder seg mer bærekraftig i regionen, og løfter frem medlemmer som har en miljømerking. Vi markedsfører turmål i samråd med kommunene for å styre besøkende til rette steder, og vi fronter lokal mat og miljøvennlig transport.

Representasjon og nettverk

Visit Bodø representerer reiselivsnæringen i Bodø & Salten både lokalt, regionalt, nasjonalt og internasjonalt i ulike nettverk og arenaer. Hovedformålet med dette er påvirkning, kompetanseheving, synliggjøring og relasjonsbygging.

Regional samhandling

Visit Bodø har en sentral rolle som bindeledd mellom kommunene i Salten og reiselivsnæringen i regionen. Visit Bodø har inngått en avtale med kommunene i Salten som inkluderer leveranser innen felles og lokal vertskapsfunksjon, markedsføring, destinasjonsutvikling, nettverksbygging og kompetansebygging hos kommune og reiselivsaktørene. Gjennom avtalene med kommunene og medlemskapene til aktørene skal vi i fellesskap muliggjøre et løft for å gjøre Bodø & Salten enda mer attraktivt for besøkende, samtidig som vi styrker båndene mellom reiselivet, øvrig næringsliv, det offentlige og lokalsamfunnene.

Markedsføring

Web og produktoppføringer

Alle medlemmer tilbys 1-3 produktoppføringer på visitbodo.com, som viser bedriftens produkt(er). Visitbodo.com er en digital reiseguide som det jobbes aktivt med å synliggjøre for besøkende til regionen. Gjennom medlemskapet er bedriftens produkter også oppført på den nasjonale reisepattformen Visitnorway.com.

Medlemmer sender selv inn informasjon og bilder til egne produkter. Vi etterstreber å oppdatere produktene kontinuerlig for å presentere alle tilbudene på best mulig måte. Gode bilder og beskrivende tekst er viktig for å selge inn ditt produkt.

Innholdsproduksjon

Gjennom året produserer Visit Bodø innhold for å fremme destinasjonen. Dette inkluderer filminnspilling, fotografering og artikkelproduksjon. Medlemmene våre er alltid prioritert og synliggjøres 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

Visit Bodø jobber aktivt med Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn og YouTube for å skape reiselyst til destinasjonen og samarbeidskommuner. I innholdet som produseres og publiseres i disse kanalene trekker vi frem våre medlemmer der det er naturlig, og har hovedfokus på å profilere reisemålet Bodø & Salten som helhet.

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 jobber også aktivt for å holde seg oppdatert på medlemmers arrangement og legger de til i kalenderen.

Workshops og messer

Visit Bodø deltar 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, og våre medlemmer inviteres da til å delta sammen med oss (på egen regning).

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

Generell rådgivning

Visit Bodø bistår sine medlemmer med rådgivning innenfor sosiale medier, web, markedsføring, bildebruk, profesjonalisering m.m. Vi kan også besvare spørsmål innen segmentering, målgruppetenkning og mye mer. Ta kontakt med oss dersom du trenger råd eller en sparringspartner på bestemte tema eller utfordringer innen våre kompetanseområder.

Kurs og temasamlinger

I løpet av året inviterer Visit Bodø sine 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.

Bransjeinfo

Visit Bodø holder jevnlig kontakt med medlemmene hele året, og kommuniserer hovedsakelig på disse ulike plattformene: bransjenett på visitbodo.com, i gruppen «Bransjeforum Bodø & Salten» på Facebook, på LinkedIn-siden «Visit Bodø Reiselivsforum» og via infomailer.

Møteplasser og bransjetreff

Visit Bodø arrangerer 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 2024. 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 innspillmøter gjennom året for å få innspill på våre aktiviteter fra næringen selv.

Innsikt

Markedsinnsikt

Målgruppekunnskap

Visit Bodø deler 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.

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 og demografi de har. Dette skal være førende for Visit Bodøs videre aktiviteter, kommunikasjon og innholdsproduksjon.

Gjesteinnsikt

For videre utvikling av gode gjesteopplevelser på reisemålet er det viktig med tilbakemeldinger fra de som besøker oss. Det skal gjennomføres en gjesteundersøkelse hvert tredje år som en del av merkeordningen for bærekraftig reisemål. Gjesteundersøkelsen bidrar først og fremst med å gi reisemålet viktig informasjon om gjestens opplevelse av reisemålet. Ved presse- og visnings-turer bes det også om konstruktive tilbakemeldinger som kan benyttes til videreutvikling av reisemålet.

Trafikk og gjestedøgnstatistikk

Vi samler inn relevante og tilgjengelige tall fra SSB og Benchmark Alliance, og monitorerer den offisielle statistikken som er aktuell for vårt område. Disse deler vi med medlemmer og partnere i relevante forum og kanaler.

Bransjeinnsikt

Medlemsundersøkelser

Jevnlig gjennom året gjennomfører vi 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 danner grunnlag for våre leveranser og aktiviteter.

Innspillmøter

Det gjennomføres innspillmøter med reiselivsnæringen i Bodø & Salten. Dette gjøres for å kartlegge ulike behov hos medlemmer og partnere. Innspillene vil være viktige når vi gjør markedsprioriteringer, planlegger aktiviteter og i utviklingen av våre medlemstilbud.

Prisliste basispakke 2024

Alle priser i norske kroner, eks. mva.

Medlemskap

Et medlemskap i Visit Bodø består av to avgifter. En grunnkontigent som er lik for alle, og et markedsbidrag 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	6 920,-
Kjøpesenter	27 850,-

Mat og drikke

Kafé	6 920,-
Restaurant	11 130,-
Bar/Pub	6 920,-
Restaurantklynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 27 720,-)

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.	26 300,-
Klynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 25 260,-)

Destination Management Company, Transport og bilutleie (kategoriseres ut fra omsetning)

Under 5 mill.	8 300,-
5 - 10 mill.	13 860,-
10 - 15 mill.	20 790,-
15 - 20 mill.	24 460,-
Over 20 mill.	Individuelle avtaler (minimum 26 520,-)

Overnatting

Sentrumshoteller Bodø	3,0,- per solgte rom (faktureres månedlig) (Derav 1,50,- per solgte rom øremerkes markedsbidrag) (Derav 1,50,- per solgte rom øremerkes markedsbidrag arrangementssatsing)
Hoteller utenfor Bodø sentrum	1,0,- per solgte rom (faktureres månedlig) Eller minimum 9 975,- i året

Markedssamarbeid

Som en del av Saltensamarbeidet mellom kommunene i regionen gis det en redusert introduksjonspris til bedrifter utenfor Bodø i form av et markedssamarbeid, der innholdet er det samme som i basispakken for medlemskap. 2024 er siste året for dette, og bedrifter i hele Salten vil fra 2025 få tilbud om ordinært medlemskap.

Markedssamarbeid:

5 350,-

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

Plussprodukter Markedsføring

Disse tjenestene er for deg som ønsker ekstra synlighet og markedsføring gjennom Visit Bodøs kanaler. Visit Bodø har god og lang erfaring med digital markedsføring, kampanjer og annonsering. Utnytt trafikken vi får inn til visitbodo.com og sosiale medier til å synliggjøre din bedrift mot besøkende og potensielle besøkende, som allerede er interessert i Bodø og Salten. Kjøp avhenger av kapasitet og aktivitetsløp i den ordinære avtalen.

Alle priser i norske kroner, eks. mva.

Tester Bodø & Salten

Vi produserer og publiserer en video i formatet "Tester Bodø & Salten" som publiseres på Visit Bodøs Instagram og TikTok. Kunstig intelligens bidrar til at tilliten til glanset og polert innhold synker, spesielt blant yngre generasjoner som foretrekker autentisitet. Brukerprodusert og "amatør" innhold blir stadig mer verdifullt på grunn av den troverdigheten det gir. Tester Bodø & Salten er en videoserie som reflekterer dette behovet hos følgerne våre.

Dette inkluderer:

- En dag med opptak og videoredigering
- 1 – 1,5 minutters ferdig video
- Publisering på Instagram (21.000 følgere)
- Publisering på Tiktok (2500 følgere)
- Publisering på YouTube
- Samdeling på Instagram i samarbeid med aktøren.
- Aktøren får tilgang på videomaterialet i etterkant og inkludert rettigheter på fri bruk.

Pris: 8500,- (evt. reisekostnader kommer i tillegg)

Retargetingannonse Facebook/Instagram

Retargeting-annonse fra Visit Bodøs Facebook/Instagram til bedriftens egen nettside. Annonnene rettes mot publikum som har besøkt Visit Bodøs nettside og sosiale medier de siste 180 dagene, som er publikum som allerede er interessert i Bodø og Salten eller rettes mot alle som er i området Bodø og Salten i kampanjeperioden. Retargeting-annonse inkluderer:

- Kreativ brief
- Rådgivning i innhold og budskap
- Oppsett av annonser
- Monitorering av annonsen underveis
- Rapportering

Pris honorar: 8000,- per kampanje

Pris annonsebudsjet: minimum 2500,- per kampanje

Ubegrenset antall produktoppføringer på visitbodo.

i basispakken er 1-3 produktoppføringer inkludert, men det er mulig å kjøpe seg opp til et ubegrenset antall oppføringer. Bedriften er selv ansvarlig for å holde produktoppføringene oppdatert med riktig informasjon og bilder til en hver tid.

Pris: 3500,-

«Våre beste Anbefalinger»-post på Visit Bodøs Facebook

Dette inkluderer:

- 5 bilder tatt hos bedriften av Visit Bodø
- Fri bruk på bildene i etterkant
- En post om bedriften/produktet på Facebook (22.000 følgere) under konseptet "våre beste anbefalinger".

Pris: 8500,- (evt. reisekostnader kommer i tillegg)

Instagram Takeover

Instagram Takeover på Visit Bodøs Instagram en gang i løpet av året. Tidspunkt definerer vi sammen. Hensikten er at dette skal generere bredere synlighet for et relevant publikum og forhåpentligvis gi nye følgere til egne kanaler. Takeover inkluderer:

- Veiledning, råd og how to i forkant av takeover
- 1 – 2 dager med takeover, hvor dere får tilgang til Visit Bodøs Instagram
- 1 – 2 poster på vegg
- 1 – 2 stories med opptil 40 slides per story.

Pris: 4500,-

Plusspakke MICE

Plusspakke MICE passer for deg som leverer tjenester i forbindelse med møter, konferanser, incentives, kongresser og arrangementer. Gjennom plusspakke MICE synliggjøres dine tilbud ekstra gjennom Visit Bodøs deltakelse på nasjonale og internasjonale MICE-arenaer.

Gjennom deltakelse i MICE-nettverket, bidrar du aktivt til å fremme Bodø og Salten som MICE-destinasjon. Dette åpner dører til viktige nettverk og samarbeidspartnere både lokalt, nasjonalt og internasjonalt for deg som aktør og for Bodø & Salten som destinasjon.

Formålet med satsingen på MICE er å øke antallet kongresser, konferanser, incentivprogrammer, samt idretts- og kulturarrangementer i Bodø & Salten.

Pris 21.000 pr. år

Synlighet på MICE-side på visitbodo.com

Økt eksponering som 'preferert partner' på MICE-siden til www.visitbodo.com. I tillegg vil logoer med lenker bli integrert på nettsiden, med «call to action» (CTA) til din nettside.

Digital verktøykasse

Ditt produkt blir presentert i digital verktøykasse vi bruker i vår salgsarbeid. Verktøykassen blir brukt mot byråer og kunder vi treffer på messer og i møter.

Verktøykassen skal være et hjelpemiddel for disse kundene for å selge inn Bodø & Salten som en mulig arena for å arrangere kurs eller konferanser i Bodø & Salten

- Produktbeskrivelser
- Filmer
- Presentasjoner
- Kapasitetsoversikt
- Forslag til pre og post turer i program (Levert av partner, tilrettelagt av oss)

Messer og workshops

Visit Bodø deltar på internasjonale messer og workshops for å synliggjøre Bodø & Salten som MICE-destinasjon. Alle medlemmer med Plusspakke MICE synliggjøres særskilt her, og gjennom deltakelse er du med og finansierer at destinasjonen kan være synlig på disse viktige arenaene.

Rapporter

Etter deltakelse på messer, møter og arrangementer, gir MICE+ pakken deg tilgang til kontaktinformasjonen til de vi har møtt. I tillegg leverer vi rapporter fra hvert enkelt arrangement, slik at du kan dra nytte av verdifull innsikt for din forretningsutvikling.

Visningsturer og salgsfremmende aktiviteter for vekst og nettverksbygging

Vi vil delta på relevante MICE-events/messer som en del av vårt arbeid mot dette segmentet. I tillegg vil vi gjennomføre salgsreiser hvert år, direkte relatert til vår satsning på MICE. Som partner i MICE+ vil du ha muligheten til å delta på disse salgsreisene, mot en ekstra kostnad. Dette gir en unik sjanse til å utvide nettverket ditt og delta aktivt i våre strategiske initiativer innenfor MICE.

Nettverksmøter

Vi vil gjennomføre jevnlig statusmøter, der hvert møte vil være dedikert til å oppdatere hverandre en til en. Denne praksisen er utformet for å opprettholde en jevn flyt av kommunikasjon, og vil bidra til å sikre at vi holder hverandre oppdatert på en tett og effektiv måte, fremme bedre forståelse og samarbeid.

Nyhetsbrev

Vi vil distribuere nyhetsbrev til potensielle kunder og partnere, der fokuset vil være spesielt rettet mot å fremheve ditt produkt. Dette gir en dedikert plattform for å markedsføre og synliggjøre din bedrift, samtidig som vi opprettholder en jevn og målrettet kommunikasjon med kunder som har vist interesse for Bodø & Salten som møtearena.

Plusspakke Cruise

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.

Markedsføring

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.

Messer og workshops

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

Kompetanse

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.

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 utflykt 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 utflyktsaktører er også en viktig del av innsiktsbildet.

Annet

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 salgsfunksjoner lokalt. Aktører i cruisenettverket inkluderes i videre prosess. 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.

Verktøykasse

For å være forberedt både til messer og workshops og på ulike henvendelser om presentasjonsmaterieell 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.

Priser Plusspakke Cruise

Et plussprodukt i Cruisesatsingen 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.

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.

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

Tjenester til kommunene i Salten 2024

Basispakke og plussprodukter



Basispakke kommuneavtaler

Det er inngått avtaler med kommuner i Salten for perioden 2023 - 2025 (2027). Avtalen definerer Visit Bodøs oppdrag til kommunene i perioden, og det utarbeides hvert år en aktivitetsplan som beskriver de konkrete tiltakene innenfor følgende områder.

Profilerende destinasjonsmarkedsføring og digitalt vertskap

Web - vitibodo.com

Visit Bodø drifter destinasjonsplattformen visitbodo.com på vegne av hele regionen - en portal for inspirasjon og informasjon til både potensielle reisende og faktiske gjester. Visitbodo.com har ca. 1.000.000 sidevisninger i året og fungerer som en digital reiseguide der brukeren får oversikt over aktiviteter, overnattingssteder, spisesteder, områder, attraksjoner, ting å gjøre etc. Nettsiden er tilgjengelig på norsk og engelsk, som i praksis betyr drift av to separate sider. Drift av destinasjonsplattformen innebærer bl.a.:

Vedlikehold og oppdatering av innhold

Plattformen skal være en kilde til reiseinspirasjon og informasjon, og vise frem destinasjonen fra sin beste side. Dette krever at alle undersider holdes oppdatert gjennom året. Innholdssaker, temasider, turmål, reiseruteforslag, kommunesider, forside, kampanjesider og artikler m.m. vedlikeholdes og oppdateres i henhold til bl.a. sesonger, bærekraft/trafikkstyring og trender i markedet.

Monitorering og optimalisering av webplattformen

Det hjelper ikke å ha verdens beste innhold på nettsiden, dersom det ikke kan leses og indekseres av søkemotorer. Søkermotoroptimalisering (SEO) handler om å øke sidens synlighet hos Google og andre søkemotorer. Visit Bodø jobber derfor kontinuerlig med blant annet monitorering og administrering av de tekniske aspektene ved websiden, innholdskvalitet og formuleringer, lenker inn og ut av siden, og strukturen på innholdet i siden. Alt dette for å øke sidens organiske synlighet.

Drift av databasen CBIS

Visit Bodø drifter databasen CBIS hvor medlemmer og bedrifter med markedssamarbeid får tilbud om å liste ut sine reiselivsprodukter. Visitbodo.com er utviklet spesielt for å korrespondere med databasen slik at produktene får god synlighet. Databasen snakker også med visitnorway.com og alle produktene listes også ut her.

Synlighet på visitnorway.com

Gjennom destinasjonssamarbeidet får Bodø & Salten også synlighet på visitnorway.com, Norges største og viktigste markedsføringskanal av Norge som reisemål. I 2022 hadde nettstedet 14,70 millioner besøk. Bodø & Salten har to destinasjonssider på visitnorway.com, og i tillegg får våre medlemsbedrifter sine produkter listet ut på siden som en del av medlemspakken.
<https://www.visitnorway.no/reisemal/nord-norge/bodo/>
<https://www.visitnorway.no/reisemal/nord-norge/salten/>

Innholdsproduksjon

Visit Bodø produserer innhold (bilder, video og tekst) til visitbodo.com, sosiale medier, presse, presentasjoner etc. Formålet er å inspirere og informere (potensielle) reisende til Bodø & Salten. Innholdet på visitbodo.com endres og produseres i henhold til ulike sesonger, interesser, målgrupper og kampanjeplan. Innholdet i sosiale medier skal drive trafikk inn til visitbodo.com, og innholdets format og vinkling må tilpasses hver enkelt kanal. Det vil vurderes hvilket innhold som skal prioriteres. Dette defineres i markeds- og aktivitetsplan for kommuneavtalene for hvert år.

For inneværende avtaleperiode har vi vært nødt til å redusere innsatsen på innholdsproduksjon sammenlignet med tidligere år, for å imøtekomme beløpsgrensen i de nye avtalene med kommunene i Salten.

Dette betyr at vi i stor grad må gjenbruke materiell vi har produsert tidligere. Innkjøp av materiell fra eksterne fotografer og videografer kommer evt. i tillegg.

Sosiale medier

Visit Bodø jobber aktivt med Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn og YouTube for å skape reiselyst til destinasjonen og samarbeidskommuner. I innholdet som produseres og publiseres i disse kanalene trekker vi frem våre medlemmer der det er naturlig, og har hovedfokus på å profilere reisemålet Bodø & Salten som helhet.

Visit Bodø produserer innhold til alle kanaler på vegne av Bodø & Salten, ivaretar alle henvendelser som kommer inn, holder dialog med følgere og holder seg oppdatert på trender som oppstår. Slik ivaretar vi et digitalt vertskap og sørger for at vi til enhver tid er relevante, troverdige og interessante.

Innsatsen på sosiale medier må reduseres betydelig i 2024 sammenlignet med tidligere år. Dette for å imøtekomme beløpsgrensen i de nye avtalene med kommunene i Salten. Dette betyr at hver enkelt kommunes synlighet på plattformene reduseres, sammenlignet med forrige avtaleperiode.

Mediebank

Alt bilde- og videomateriell Visit Bodø eier rettigheter på tilgjengeliggjøres i [vår mediebank hos Imageshop](#). Alle, partnere, presse, turoperatører og andre som ønsker å markedsføre Bodø & Salten kan benytte seg av innholdet i vår mediebank. Alt innhold lastes opp her, sorteres og kategoriseres slik at det er enkelt å finne frem.

Måling og analyse

Sosiale medier

Vi overvåker de sosiale plattformene våre kontinuerlig. På alle sosiale kanaler fører vi statistikk på relevante KPI-er. Dette gjør vi for å analysere hvilket innhold og budskap som gir størst rekkevidde og som engasjerer mest, noe som er hensiktsmessig for å skaffe god innsikt i interessene og behovene hos målgruppene våre og for å skape mer godt innhold for dem. Analysene er veiledende i alt nytt innhold som produseres og for alle strategiske valg som gjøres.

visitbodo.com

På visitbodo.com sjekker vi med jevne mellomrom hvilke sider og artikler som har flest sidevisninger og unike sidevisninger. Vi følger også med på andre KPI-er som f.eks. øktvarighet og fluktfrekvens, som sier noe om hvor relevant innholdet vårt er for brukerne. Dette gir en god indikasjon på hva slags innhold det bør produseres mer av, og hva som er mindre viktig for brukerne. Det gir også indikasjoner på hvilke produkter og steder som er mest interessante, og vi kan plukke opp trender og interesser hos brukerne.

Betalt annonsering (Google Ads og Meta Ads)

Vi analyserer også statistikk på annonsene som kjøres. Her ser vi blant annet på antall annonsevisninger, unike annonsevisninger, klikk og klikkrate (prosentandelen av de som har fått opp annonsen som har klikket seg videre). Vi kan se hvilke annonseformat og budskap som treffer best, og som vi bør bruke mer av.

Ansvarlig markedsføring

Prinsipper for ansvarlig markedsføring skal ligge til grunn for alt innhold som produseres og publiseres, og må derfor defineres tydelig. Disse retningslinjene revideres kontinuerlig ved behov, og er førende for alle som publiserer i Visit Bodøs kanaler. Disse deler vi også med medlemmer og partnere slik at vi kan ha en bærekraftig og tydelig kommunikasjon fra hele reiselivet i Bodø & Salten. Alt av innholdet til Visit Bodø kvalitetssikres før publisering, for å sikre at alt er i henhold til prinsippene.

Presseturer

Pressearbeid er en viktig del av arbeidet med å skape reiselyst til regionen, og for å skape større nasjonal og internasjonal kjennskap og kunnskap om Bodø & Salten. Gode artikler, TVprogrammer, videoer og SoMe-innlegg kan gi fantastisk eksponering til en brøkdel av kostnadene ved annonsering i tilsvarende medier. I tillegg oppleves redaksjonell omtale som mer troverdig og interessant for mottakeren. Eksponering i presse og media på denne måten er derfor svært effektiv markedsføring.

Forespørslene på å være vertskap for presse kommer til oss fra Innovasjon Norge/Visit Norway via Nord Norsk Reiseliv, og turene arrangeres som et samarbeid mellom alle tre parter og de aktuelle aktørene. Hver forespørsel vurderes med utgangspunkt i våre valgte målgrupper, geografiske markeder og behovssegmenter. Vi får også andre forespørsler direkte fra bloggere, influensere og presse. Ved slike henvendelser vurderes de fortløpende og vi tar kontakt med Nord Norsk Reiseliv og Innovasjon Norge dersom det er aktuelt. Visit Bodøs hovedoppgave ved presseturer er planlegging av program og samarbeid med reiselivsaktørene i regionen slik at pressen får besøkt de stedene og menneskene som samsvarer best med deres interesser, målgrupper, medier og temaer. Vi er også vertskap og tar imot pressen når de kommer, gir de informasjon og ser til at programmet går fint.

Kommuneavtalene inkluderer 3 presseturer pr. år. Dette under forutsetning av fullfinansiering av utgifter (som f.eks. transport, overnatting, bespising og aktiviteter) fra bransjen selv, NordNorsk Reiseliv og Innovasjon Norge som vanlig praksis er i dag.

Kulturhovedstadsåret har medført ekstraordinær stor interesse fra internasjonal presse. Til tross for dette reduseres leveransen på presseturer til planlegging, vertskap og etterarbeid av 3 presseturer i året for å imøtekomme ønske og beløpsgrensen i kommuneavtalene.

Visningsturer og kundearrangement

For å vise frem Bodø & Salten til turoperatører, arrangeres det visningsturer. Det er som regel Innovasjon Norge og/eller NordNorsk Reiseliv som er initiativtakere og som inviterer destinasjonen med. Visit Bodø ivaretar vertskap for visningsturer, og setter sammen program basert på ønsker fra de ulike operatørene. Vi koordinerer mellom bedriftene som leverer inn på hver enkelt tur, og selger inn Bodø & Salten som helhetlig destinasjon. Vi ivaretar både planlegging og arbeid i forkant, og følger operatørene opp i etterkant av besøk.

Kommuneavtalene inkluderer planlegging, vertskap og etterarbeid av 1-2 presseturer pr. år. Dette under forutsetning av fullfinansiering av utgifter (som f.eks. transport, overnatting, bespising og aktiviteter) fra bransjen selv, NordNorsk Reiseliv og Innovasjon Norge som vanlig praksis er i dag.

Destinasjonsutvikling og kompetanse

Proaktiv destinasjonsutvikling

Som en del av et kontinuerlig arbeid for å oppnå strategiske målsettinger for reisemålet Bodø & Salten, jobbes det i partnerskap for å initiere til utviklingsprosjekter for derigjennom å utvikle destinasjonen. De enkelte utviklingsprosjektene finansieres og organiseres som selvstendige prosjekter, og inngår ikke i kommuneavtalene.

Rådgivning

Vi bistår med rådgivning innen sosiale medier, nettsider, ansvarlig markedsføring, profesjonalisering, bærekraftig reisemål, sirkulærøkonomi og mer innenfor vår spisskompetanse. Vi kan også bistå med rådgivning innen marked, segmentering, målgruppetenkning, produktutvikling etc.

Trafikk- og gjestedøgnstatistikk

Vi samler inn relevante og tilgjengelige tall fra SSB, og monitorerer den offisielle statistikken som er aktuell for vårt område. Vi fører månedlig opp statistikk på:

- Kommersielle gjestedøgn for hver kommune i Salten
- Formål med oppholdet
- Ankomne gjester filtrert på geografi (land)
- Åpne bedrifter

Det utarbeides hvert år et årshjul for innsamling, sammenstilling av offisiell statistikk samt en publiseringsplan.

Deltakelse i eksterne nettverk

Visit Bodø representerer Salten i en rekke eksterne nettverk, relevante politiske fora, møter, konferanser og andre riktige og viktige møteplasser. Det vurderes årlig hvilke nettverk som er hensiktsmessige å prioritere mtp. strategiske innsatsområder.

- Prioriterte eksterne nettverk Visit Bodø deltar i:
 - Destinasjonssamarbeid Nord-Norge
 - Destinasjonssamarbeid Nordland
 - NHO Reiseliv
 - Digitale markedsforum/møteplasser i regi av Visit Norway
 - Nasjonalt nettverk for bærekraftig reisemålsutvikling
- Gjennom deltakelse i nettverkene holder selskapet seg oppdatert på ulike fagområder som er sentrale for bærekraftig reisemålsutvikling i Salten.

Bærekraftig reisemålsutvikling

I 2022 ble Bodø sertifisert som bærekraftig reisemål etter Innovasjon Norges merkeordning. Dette er et kvalitetsmerke for reisemål i Norge. Merket bygger på en standard som setter tydelige krav til reisemålets evne til bærekraftig virksomhet og utvikling. Dette innebærer at vi er opptatt av å ta vare på natur, miljø, kulturarv, lokalbefolkning og gjester og å kommunisere dette til besøkende. Ansvarlig markedsføring er en viktig del av dette arbeidet. Vi har informasjon og tips på visitbodo.com om hvordan man reiser, bor og oppholder seg mer bærekraftig i regionen, og løfter frem medlemmer som har en miljømerking. Vi markedsfører turmål i samråd med kommunene for å styre besøkende til rette steder, og vi fronter lokal mat og miljøvennlig transport.

Intern kommunikasjon

Årlig medlemsundersøkelse

Vi gjennomfører en årlig medlemsundersøkelse for å få innsikt i status, aktiviteter, tilfredshet og behov hos medlemmer og næringen i Bodø & Salten. Innsikten som skaffes gjennom undersøkelsene presenteres og danner grunnlag for våre leveranser og aktiviteter.

Bransjenett

Vi har et bransjenett på visitbodo.com. Her deles planer for året, dokumenter, opptak av møter, rapporter og annen viktig informasjon.

Bransjeforum Bodø & Salten på Facebook

Vi deler regelmessig informasjon på Facebook til våre medlemmer og samarbeidspartnere gjennom gruppen «Bransjeforum Bodø & Salten» på Facebook. Dette skal være en lavterskelkanal hvor også medlemmene og samarbeidspartnere kan dele egen informasjon og innhold. På Facebook vil vi informere om våre prosjekter, nyheter i reiselivsbransjen, trender i reiselivet, aktiviteter hos oss og hos våre medlemsbedrifter m.m

Nyhetsbrev/Infomail

Vi sender regelmessig ut mail med aktuell informasjon til medlemmer og partnere. Dette kan være informasjon om våre prosjekter, oppdateringer fra markedene, aktuelle kurs og webinarer og annen informasjon av interesse. Frekvensen på nyhetsbrevene vil variere, men det vil sendes ut 1 - 2 ganger i måneden. Mye av informasjonen legges også ut på bransjeforumet på Facebook.

Møteplasser

Gjennom året arrangerer Visit Bodø flere møteplasser for reiselivsnæringen, kommuner og relevante partnere. Både digitale og fysiske møteplasser. Møteplassene er tilrettelagt for både kommuner og reiselivsnæringen.

- Kick-off – presentasjon av årets aktiviteter
- Markeds- og temamøter (4 møteplasser)
- Årlig seminar om besøksforvaltning, sirkulærøkonomi og bærekraftig reisemålsutvikling
- spesielt rettet mot kommunene
- 2 årlige fysiske møtepunkt i hver kommune

Samarbeid, rapportering og resultatmåling

Årlig aktivitetsplan

Det utarbeides en årlig aktivitetsplan for kommuneavtalene som beskriver aktivitetene for hovedleveransene: profilerende destinasjonsmarkedsføring og digitalt vertskap, og destinasjonsutvikling og kompetanse.

Styringsgruppemøter

Hver kommune oppnevner en representant til styringsgruppe for Saltensamarbeidet. Det holdes 3-4 møter i styringsgruppa gjennom året. Ett av disse gjennomføres som fysisk møte, de øvrige på Teams.

Statusmøter

Det avholdes kvartalsvis statusmøter hvor kommunene møter administrasjonen i Visit Bodø. Disse avholdes på Teams.

Rapportering

Visit Bodø utarbeider skriftlige årsrapporter som distribueres til kommunene innen 1. april påfølgende år.

Rapporten skal i tillegg til rapportering på aktivitetene, inkludere måloppnåelse i henhold til anskaffelsens formål.

Prisliste kommuneavtaler 2024

Alle priser i norske kroner, eks. mva.

Pris basispakke kommuneavtaler

Grunnkontigent:

70.000,- pr. kommune

Pris pr. innbygger:

23,4,-

Grunnkontigenten er obligatorisk for alle medlemmer, og øvrig pris fastsettes ut fra den enkelte kommunes innbyggertall.

Fordelingsnøkkel for kommunene

Kommune	Innbyggertall	Pris pr. innbygger	Grunnbeløp	Totalpris inkl. grunnbeløp
Bodø	53.522	23,4	NOK 70.000	NOK 1.322.415
Beiarn	1.026	23,4	NOK 70.000	NOK 94.008
Fauske	9.607	23,4	NOK 70.000	NOK 294.804
Gildeskål	1.939	23,4	NOK 70.000	NOK 115.373
Hamarøy	2.701	23,4	NOK 70.000	NOK 133.203
Saltdal	4.647	23,4	NOK 70.000	NOK 178.740
Steigen	2.679	23,4	NOK 70.000	NOK 132.689
Sørfold	1.846	23,4	NOK 70.000	NOK 113.196
Totalsum			NOK 560.000	NOK 2.384.428

Aktivitetene beskrevet i basispakken for kommuneavtalene er basert på Visit Bodøs tilbud som kommunene har bekreftet, her til en total pris som tilsier at alle kommunene inngår avtale med destinasjonsselskapet. Dersom enkelte kommuner velger å ikke videreføre sine avtaler, vil dette føre til en reduksjon i totalbeløp, og tjenesten til resterende kommuner må justeres deretter.

Plussprodukter

Timepris: 700,- eks mva. (evt. reisekostnader kommer i tillegg)

I tillegg til basispakken som leveres på gjennom avtalene med kommunene, er det mulig å kjøpe seg opp på ekstra tjenester fortløpende - enten for kommunene enkeltvis eller samlet. Kjøp avhenger av kapasitet og aktivitetsløp i den ordinære avtalen.

Innholdsproduksjon web

Artikler/undersider til visitbodo.com/reisemål/kommune-navn på utvalgte tema eller ikke-kommersielle attraksjoner i kommunen.

Innholdsmarkedsføring

Videoproduksjon på utvalgte tema/steder og publisering i Visit Bodøs sosiale kanaler. Visit Bodø definerer kreativ brief, bestiller og koordinerer produksjon av ønsket innhold. Innholdet tilpasses ulike kanaler og formater, og publiseres i relevante sosiale medier. Innholdet lastes opp i ekstern mediebank til bruk for journalister og andre som ønsker å markedsføre Bodø & Salten. Kommunen får full tilgang til materiell.

NB: kjøp av video/bilder hos ekstern fotograf/videograf kommer i tillegg.

Digitale Kampanjer

Visit Bodø utarbeider sammen med kommunen en kreativ brief og kampanjeplan på ønsket tema etter oppdrag fra kommunen(e). Kampanjen kjøres gjennom digitale annonser i utvalgte markeder nasjonalt og/eller internasjonalt.

Materiell til presse-KIT

Visit Bodø utarbeider en informasjons-flyer om kommunen, basert på innholdet på kommunesiden, som inkluderes i presse-KIT som leveres ut til alle journalister som besøker Bodø & Salten i løpet av året.

Rådgivning, kurs og workshops

Visit Bodø tilbyr rådgivning, kurs og workshops innen reiseliv og destinasjonsmarkedsføring. Tema for samlingen blir vi enig om sammen, og vi skreddersyr et opplegg ut fra behov.