

Medlemskap 2022

**Visit
Bodø**

Basispakken

Som medlem i Visit Bodø får du en basispakke av ulike tjenester. Basispakken utvikles kontinuerlig basert på behov og trender. Basispakken for 2022 inkluderer følgende markedsførings-, kompetanse- og innsiktstjenester.

Markedsføring

Web og produktoppføringer

Vår nettside hadde 1 387 637 sidevisninger i 2021. Både i 2020 og 2021 hadde vi over 50% økning i antall sidevisninger på nettsiden. I 2022 skal vi få ny nettside, som vil gi enda bedre synlighet for våre medlemmer. Medlemmer i Visit Bodø får egne produkter presentert på visitbodo.com. Medlemmene 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). Medlemmene minnes om at ny sesong er på vei i form av mail. 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 kampanjer for Bodø & Salten gjennom året. Dette inkluderer både betalte analoge- og digitale kampanjer. I 2022 har vi planlagt fem kampanjer fordelt på sesongene: Here comes the sun, Spring optimism, Mid-summer madness, Autumn storm, Arctic light. Disse kampanjene inngår i betalt annonsering i sosiale medier og nettaviser.

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. På nettsiden vår har Facebook-arrangementene også blitt synlig under siden «Hva skjer». Denne siden har vært en av de mest besøkte sidene våre, men Facebook tillater ikke lengre at vi importerer arrangementer fra dem til nettsider. Derfor vil vi ikke kunne ha denne muligheten lengre. I 2022 får vi ny nettside og publiseringsløsningen på arrangementskalender blir dermed endret. Løsningen for den nye kalenderen er ikke bestemt enda, men vi heller mot en løsning der arrangørene selv må legge inn arrangementer via et skjema som ligger tilgjengelig på visitbodo.com. Visit Bodø vil da måtte kvalitetssikre og publisere innholdet.

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.

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 kurskalender 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.

Markedsmøter

Gjennom året inviterer Visit Bodø våre medlemmer til flere markedsmøter. På møtene informerer vi om kommende kampanjer, resultater på foregående kampanje og vi holder enkle kurs innenfor relevante tema. I 2022 er det planlagt 4 markedsmøter med jevnlige mellomrom.

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 2022. 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. Saltenkonferansen er også en aktuell møteplass for medlemmene våre og spesifiseres under «plussprodukter».

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.

Innspillmøter

Det skal gjennomføres innspillmøter 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.

Plussprodukter

I tillegg til basispakken tilbyr vi plussprodukter mot ekstra kostnader/betingelser. Disse tilbys primært våre medlemmer, men noen er også tilgjengelig for ikke-medlemmer mot ekstra avgift.

Markedsføring

Målrettet annonsering og retargeting

Visitbodo.com hadde 1 387 637 sidevisninger i 2021 og har over 20.000 følgere på Facebook. Disse gir et stort grunnlag av potensielle reisende, og det er mulig å kjøpe 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 otelie@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.

Eksempel: Sommeren 2021 hjalp vi bedriftene i Saltstraumen med dette. Det ble produsert video, tatt bilder og satt opp annonser i sosiale medier fra Visit Bodø. Kampanjen gav gode resultater. [Video kan ses her](#).

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

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 rabatterte pris for deltakelse på konferansen.

Vertskap

Booking

På visitbodo.com ligger bookingkalenderen for Bodø & Salten. For å synliggjøre ditt produkt i bookingkalenderen må det inngås samarbeid med Bodø turistinformasjon.

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 (tilbyr kostnadsfrie opplevelser/evt. pressepris).

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).

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

Deltakelse i utviklingsprosjektet Attraktive Opplevelser

I prosjektet Attraktive Opplevelser skal vi sammen tilpasse og utvikle opplevelser og produkter i hele Salten, for ferie og fritidsmarkedet, med hovedvekt på vinter og perioder med lite trafikk.

Kontaktperson: raymond@visitbodo.com

Prisliste 2022

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: 5 000,-

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 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	6 460,-
Kjøpesenter	26 010,-

Mat og drikke

Kafé	6 460,-
Restaurant	10 400,-
Bar/Pub	6 460,-
Restaurantklynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 25 800,-)

Aktivitetsbedrifter, kultur og severdigheter (kategoriseres ut fra omsetning)

Under 5 mill.	7 760,-
5 - 10 mill.	12 900,-
10 - 15 mill.	19 350,-
15 - 20 mill.	25 800,-
Klynger (over 4 enheter)	Individuelle avtaler (minimum 24 770,-)

Transport og bilutleie (kategoriseres ut fra omsetning)

Under 5 mill.	7 760,-
5 - 10 mill.	12 900,-
10 - 15 mill.	19 350,-
15 - 20 mill.	25 800,-
Over 20 mill.	Individuelle avtaler (minimum 24 770,-)

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