



Foto: Knoff

Fremtidens destinasjonsselskap

Forretningsplan 2026-2030

VISIT
NORTHWEST

ÅLESUND
Sunnmøre

A part of
Fjord
Norway

Innledning og utviklingsretning

Destinasjon Ålesund & Sunnmøre og Visit Nordvest står foran en omstilling mot «fremtidens destinasjonsselskap» for å møte endrede behov og styrke bærekraftig reiselivsutvikling på Nordvestlandet.

Med et sterkt kompetansemiljø skal vi være en strategisk partner for reiselivsnæringen, jobbe helhetlig med reisemålsledelse og markedsføre regionens opplevelser.

Fleksible inntektsmodeller og nye finansieringsformer skal sikre økt verdiskaping og bærekraftig vekst.

En sammenslåing i ett felles selskap vil styrke markedskraften, samarbeidet mellom offentlige og private aktører og legge grunnlag for langsiktig verdi for både næring og kommuner.



Foto: Valentin Rapp

NÅ-situasjonen



Medvirkning i arbeid med utforming av forretningsplan

Innsiktsfasen i strategiprosessen gir et godt grunnlag for å vurdere hvilke tjenester destinasjonsselskapene skal tilby reiselivsnæringen og offentlige aktører fremover. Prosessen har inkludert bred medvirkning gjennom dybdeintervjuer, spørreundersøkelser og samlinger med styrer og arbeidsutvalg.

Innsikten tydeliggjør både utfordringer og muligheter, og gir retning for videre utvikling. Det er gjennomgående god tilfredshet med selskapenes arbeid, særlig knyttet til samarbeid med turoperatører, presse- og visningsturer, helhetlig destinasjonsmarkedsføring og nettverksbygging. Kommunene fremhever også selskapenes rolle som kunnskapsformidler og bidragsyter til reisemålsutvikling og samarbeid.

Fortrinn og muligheter

Vi skal bygge videre på vår rolle gjennom helårlig markedsføring av regionens mangfold mot turoperatører og presse, sterke faglige nettverk som fremmer samarbeid og kompetanse, samt økt bruk av teknologi og kunstig intelligens i markedsføringen.

Som pådriver for samarbeid mellom reiseliv, kommuner, innbyggere og øvrige aktører skal vi bidra til bærekraft og økt regional verdiskaping.

Behovene varierer basert på omsetning og type bedrift, som taler for en fremtidig modell med større valgfrihet og skreddersøm. Tilsvarende har kommunene ulik betalingsvilje og behov for bistand. Vi skal derfor utvikle mer fleksible og differensierte tjenester og prismodeller tilpasset behov hos reiselivsnæringen og kommunene.





Forbedringsområder og barrierer

Vi skal arbeide målrettet med tydeligere kommunikasjon om destinasjonsselskapets rolle, resultater og fordeler. Ressursbruken skal balanseres bedre mellom små og store aktører gjennom klare og fleksible partneravtaler og individuelt tilpassede markedspakker.

Videre skal vi utvikle ny forretningsmodell som gir kommunene større grad av skreddersøm, samt støtte kommuner og lokalsamfunn i strategisk reisemålsutvikling og god besøksforvaltning.

Samarbeid og etablering av felles selskap

Det er generelt positivitet til en sammenslåing mellom DÅS og VN, med forventning om bedre ressursutnyttelse og styrket salgs- og markedsføringsarbeid.

Reiselivsnæringen ser sammenslåingen som en mulighet til å samle krefter og skape en mer robust organisasjon som kan møte bransjens utfordringer.

Samarbeid i Møre og Romsdal, samt utover fylkesgrenser kan bidra til å utvikle mer helhetlige reiseopplevelser som appellerer til en større målgruppe.

Både næring og kommuner ser samarbeid som nøkkelen til å styrke regionens konkurransekraft og attraktivitet som reisemål.



Foto: Pål Harald Uthus/Kisti Compact Lodge

Næringens struktur, utviklingstrekk i bransjen og rammevilkår har betydning for utvikling av fremtidens destinasjonsselskap

Norsk reiseliv er organisert rundt en 3- nivå struktur med Visit Norway, Fjord Norge og lokal destinasjonsstruktur

Sterke internasjonale aktører dominerer digitale markedskanaler

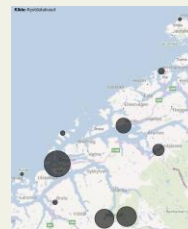
En utvikling i retning av at aktørene tar kontroll over større deler av verdikjeden

Sterk vekst i cruisetrafikk med nærmere 1.5 mill cruisegjester i Møre og Romsdal, Ålesund er klart størst med nærmere 700' cruisegjester

Stadig økende fokus på bærekraftig reiseliv, økende antall destinasjoner merkes som «bærekraftig reisemål»

Det har over tid vært jobbet for etablering av en ordning med besøksbidrag, NHO Reiseliv anmoder nå om å etablere frivillige piloter

Kommuneøkonomi under press og signaler om reduksjon i ikke lovpålagte oppgaver fra flere kommuner og fylkeskommunen



NØKKELTALL FOR SAMMENSLÅTT SELSKAP (basert på 2024 tall)

Inntekter:

- herav næring: + 21 mill
- herav næring: + 4 mill
- herav kommune: + 10 mill

Driftsresultat:

- 0.5 mill

Antall medlemmer:

ca 350

Antall medlemskommuner:

26



Vårt verdiløfte for fremtidens destinasjonsselskap



Hva er våre tjenester til reiselivsnæringen og hva skal vi oppnå?

Vi skal drive målrettet markedsføring og salgsarbeid for reiselivsnæringen i Møre og Romsdal, med fokus på strategisk merkevarebygging, prioriterte målgrupper og sesongutvidelse.

Presse- og visningsturer samt styrking av vårt bransjearbeid opp mot turoperatører skal prioriteres for å styrke reiselivsaktørenes kommersielle muligheter.

Destinasjonsselskapet skal fungere som et bindeledd mellom næringen og sentrale interessenter i produkt- og destinasjonsutviklingsarbeidet. Vi vil også tilby turistinformasjon og bookingtjenester der dette er relevant.

Hva er våre tjenester til kommunene og hva skal vi oppnå?

Vi skal være en pådriver og kompetansepartner for kommuner og fylkeskommunen i bærekraftig reisemålsutvikling, med fokus på økt lokal verdiskaping og positiv samfunnsutvikling.

Våre prioriteringer vil være styrt av reiselivsnæringens behov og utviklingstrekk og kommunale planer, samtidig som vi fremmer reiselivets rolle som inkluderingsmotor og skaper av bolyst og kveldsøkonomi.

Som samarbeidspartner for kommunene i utviklingen av bærekraftige reisemål og reiselivsbasert næringsutvikling, skal vi bidra til å styrke den økonomiske, sosiale og miljømessige verdiskapingen fra reiselivet i Møre og Romsdal

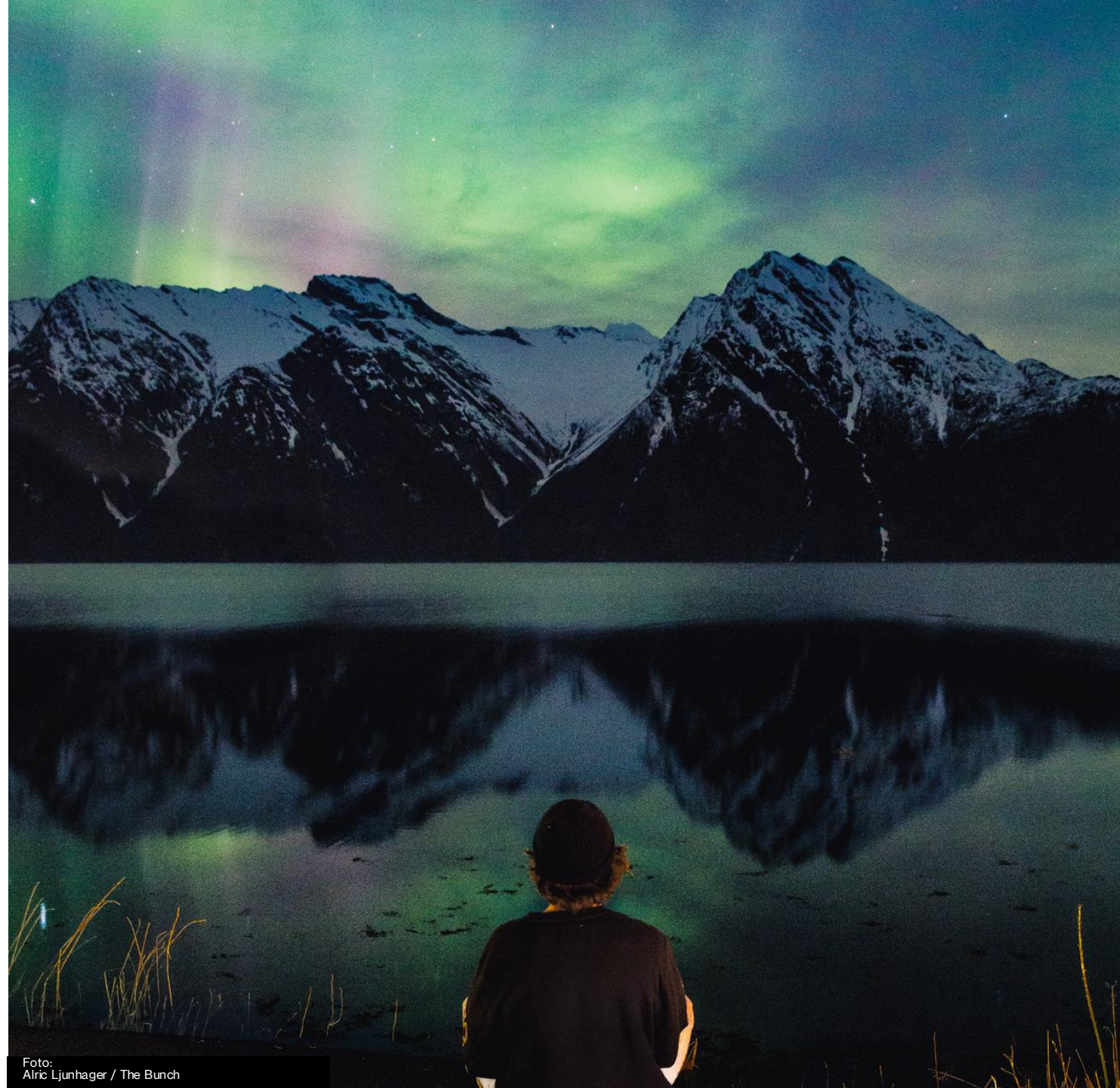


Foto:
Alric Ljunhager / The Bunch



Hva kan vi tilby til cruisenæringen?

Som en støttende partner for aktører i cruisenæringen, vil vi bidra til å koordinere det landbaserte reiselivet for å utvikle gode produkter og rundreiser tilpasset denne målgruppen for de kommuner og bedrifter som ønsker det.

Vi fokuserer på å forbedre håndteringen av trafikkstrømmer og øke lokal verdiskaping gjennom tett og forpliktende samarbeid med alle involverte parter.

Vi fokuserer på sesongutvidelse og synliggjøring av fylkets mangfoldige tilbud, gjennom målrettet salgs- og markedsarbeid. Vi tilrettelegger også for turistinformasjon og salg der dette er ønsket.

Ny forretningsmodell

Større valgfrihet i ny forretningsmodell

Gjennom tilpassede markedspakker vil vi svare ut næringens ønske om tjenester som øker synligheten, spisset markedsføring og ekstra eksponering, innholdsproduksjon, samt kurs og produktutvikling.

Synliggjøring av effekter for lokalt næringsliv og langsiktige avtaler er avgjørende for samarbeid og finansiering.

Den nye modellen med grunnpakke, markedspakker og timebaserte avtaler gir fleksibilitet og tilpasser seg ulike behov hos både reiselivsaktører og kommuner, samtidig som den styrker partnerskap og bærekraftig inntektsgrunnlag.



Foto: Oddgeir Visnes

Ny forretningsmodell baseres på grunnpakke og tilpassede markedspakker.

	<i>Reiselivsbedrifter</i>	<i>Kommuner</i>	<i>Havneselskaper</i>
<i>Grunnpakke</i>	Partneravtaler med prising ut fra virksomhetens størrelse. I noen tilfeller vil virksomhetens art tilsi et behov for egen avtale. Aksjonærer forplikter seg minimum til grunnpakke.	Lik avtale for alle kommuner som baserer seg på innbyggertall (kr. 37 pr innbygger) Aksjonærer forplikter seg minimum til grunnpakke.	
<i>Markeds- pakke</i>	Det er etablert 5 ulike markedspakker; bransjebearbeidelse, presse og visningsturer, kampanjer og synlighet, internasjonale direkteruter og cruise med egen prismetny.		Avtale for tjenester på timebasis og / eller fast pris for konkret leveranse. Ordninger med besøksbidrag pr gjest bør vurderes i dialog med kommuner og havneselskap, og må ses i sammenheng med den nasjonale utviklingen på området.
<i>Timesalg</i>	Avtaler for bistand på timebasis og / eller fast pris for konkret leveranse.	Avtaler for bistand på timebasis og / eller fast pris for konkret leveranse, f.eks. til drift av turistinformasjon, prosjektledelse, støtte i arbeid med etablering av bærekraftig reisemål, utvikling av kunnskapsgrunnlag, reisemålsstrategier, besøksstrategier el.l	

Grunnpakken vil typisk inneholde: Destinasjonsmarkedsføring, felles nettside for regionen (www.fjordnorway.com), synlighet bedrift/produkt på www.visitnorway.no, produktoppføring på nett, tilgang til generell innsikt og analyser, tilgang til møteplasser, arenaer og nettverkssamlinger, tilgang til selskapets bilde- og fotobank.

Hovedsatsinger og organisering

Hva skal være våre hovedsatninger fremover?

1

Fremme Møre og Romsdal som en unik destinasjon året rundt

Vi skal fremme Møre og Romsdal som en unik destinasjon ved å presentere mangfoldet av opplevelser og lokal kultur for å skape engasjerende og autentiske opplevelser som tiltrekker betalingsvillige besøkende året rundt.

2

Pådriver for bærekraftig reisemålsutvikling og god destinasjonsledelse

Vi skal gjennom arbeid etter prinsippene i merkeordningen bærekraftig reisemål legge til rette for god besøksforvaltning og gode samarbeidsmodeller på tvers av økosystemet i reiselivet.

3

Øke regional verdiskaping fra reiselivsnæringen

Vi skal være garantist for økt regional og bærekraftig verdiskaping i reiselivsnæringen.

Dette skal vi gjøre gjennom vårt arbeid med partner-, markeds- og destinasjonsutvikling.

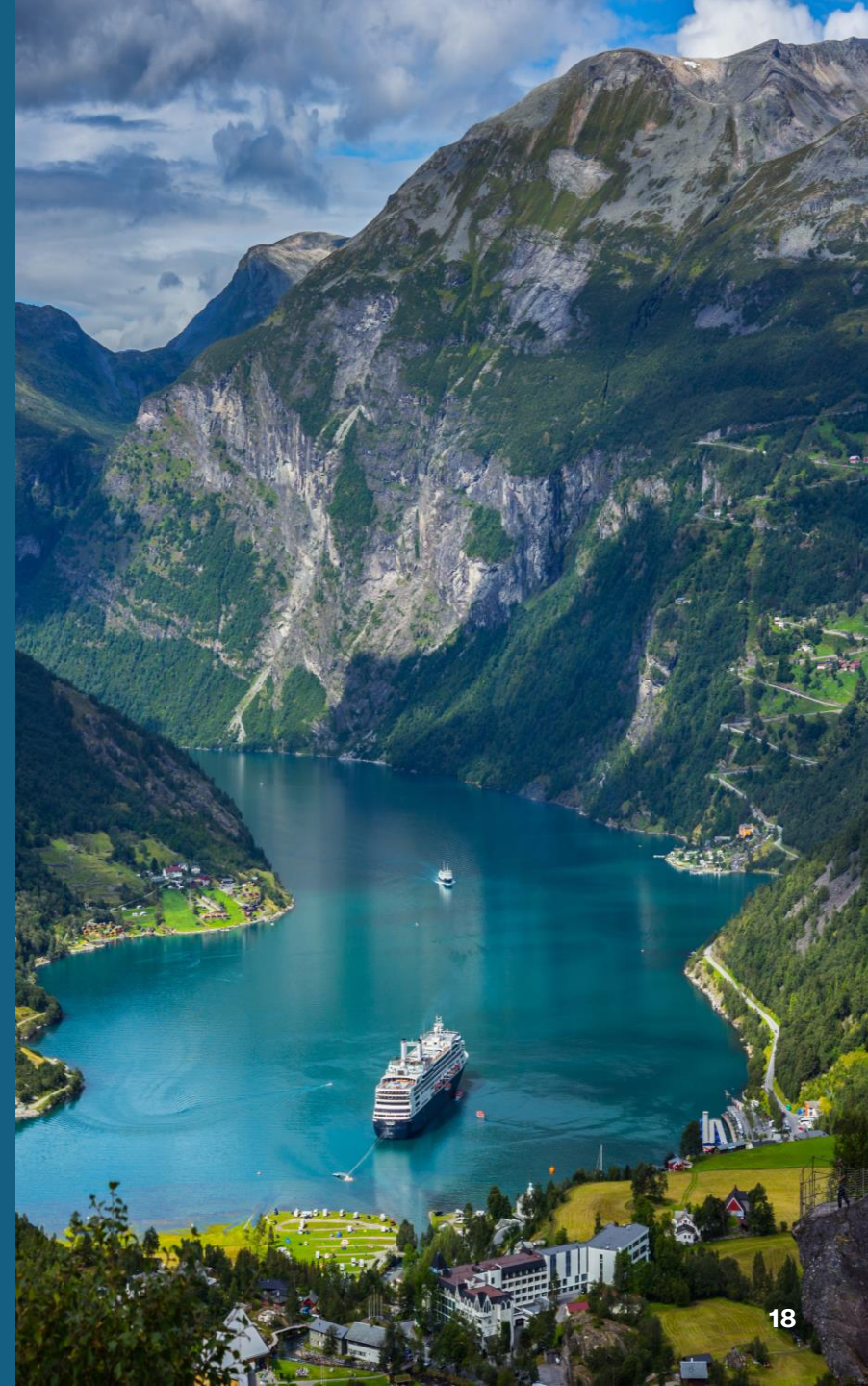
4

Utnytte potensialet i bruk av kunstig intelligens

Vi skal utvikle vår kunnskap innen kunstig intelligens for å analysere data, personalisere markedsføring og forbedre kundeopplevelser.

Vi skal samarbeide med eksperter og utvikle egen kompetanse for å posisjonere regionen som en ledende destinasjon.

Løpende utvikling og skreddersøm av grunnpakker og markedspakker basert på behov i reiselivsnæringen og kommuner.



Med kontor i Ålesund, Molde og Kristiansund og et erfarent team skal vi bistå reiselivsnæringen i hele Møre og Romsdal



Tom Anker Skrede
Reiselivssjef
Kontor: Ålesund



Torun Dyrkorn
Reiselivssjef
Kontor: Molde



Helen Sivertsdal
Presse og kommunikasjon
Kontor: Ålesund



Synnøve Henden
Produkt, medlemskontakt
Kontor: Kristiansund



Oddhild Breivik
Bransjearbeid
Kontor: Ålesund



Torill Brandal Berge
Markedsføring
Kontor: Molde



Anita Nøring
Turistinformasjon, medlemskontakt
Kontor: Ålesund



Eline Karlsdatter Fladseth
Innhold, foto og some
Kontor: Kristiansund



Ann Elisabeth Haram
Web og system
Kontor: Ålesund



Linn Giske Friedl
Cruise
Kontor: Ålesund

Interimsstyre består av representanter fra styrene fra DÅS og Visit Nordvest.

