

Saksnummer	Utvalg	Møtedato
6/2022	Formannskapet	14.02.2022
9/2022	Kommunestyret	22.03.2022

Saksbehandler: Kitt Grønningsæter
Hjemmel: Kommuneloven § 14-5, andre ledd

Visit Bodø - årsrapport destinasjon Salten 2021, og budsjettregulering 2022

Saksopplysninger

Rødøy kommune inngikk destinasjonsavtale med Visit Bodø i 2018, K-sak 035/2018. Målet var å øke sysselsetting, resultat og omsetning i reiselivsnæringen, og å utvikle Salten som reisemål i samarbeid med nabokommuner i regionen. Dette kommer i tillegg til at Rødøy kommune også er medeier i Helgeland Reiseliv AS, som markedsfører Visit Helgeland.

Avtalen med Visit Bodø består av en rammeavtale med kommunene i Saltenregionen, og en avtale med den enkelte kommune i regionsamarbeidet. Avtalen varte i første omgang til 31.12.2020, og kommunestyret vedtok å forlenge den til ut 2022 i K-sak 054/2020.

Årsmeldingen for 2021 legges frem til orientering (vedlagt).

Kommunestyret vedtok ved budsjettbehandlingen i K-sak 085/2021 å redusere driftsbudsjettet med kr 100' i 2022, og de tre neste årene i økonomiplanperioden. I teksten står det at reduksjonen gjelder «tilskudd Visit Bodø». Rådmannen har sendt sendt ordfører to notater 23. og 29. desember, angående konsekvenser av vedtaket.

Årsavgiften knyttet til avtalen med Visit Bodø om destinasjon Salten er ca. kr 100', så det antas at det er dette samarbeidet budsjettnedtrekket gjelder. Det kan ikke forventes at vi får økonomisk virkning av eventuell utmelding fra 2022 jf. avtalens punkt 7.

Normalt skal budsjettregulering bare skje i forbindelse med tertialrapporter, men unntaksvis kan det gjøres i egen sak. Her er det nødvendig, idet vi har en avtalepart vi har forpliktelser overfor. Driftsbudsjettet for 2022 foreslås regulert tilsvarende:

Beskrivelse	Ansvar	kr
Visit Bodø	435 Reiselivstiltak	100.000
Endring netto driftsresultat		-100.000

Vurderinger

Årsmeldingen legges frem til orientering. Det pågår høy aktivitet for å selge inn regionen, og arbeidet har pågått med økt styrke gjennom pandemien. Det anses at destinasjonssamarbeidet er svært effektivt, og at en får mye for en relativt rimelig årsavgift når Visit Bodø står for destinasjonsmarkedsføring, nettverk og kompetansebygging. Dette kommer alle reiselivsbedriftene til gode.

Destinasjonssamarbeidet bør vurderes særskilt for perioden etter 2022, samtidig med de øvrige Saltenkommunene, og eventuelt i samråd med reiselivsnæringen og andre tilknyttede næringer.

Budsjettet for 2022 bør justeres med kr 100´ i økte kostnader til destinasjonssamarbeidet. Så kan økonomiplanperioden vurderes etter vurdering av videre avtale.

Konklusjon og anbefaling

Årsrapporten for destinasjonssamarbeid i Salten 2021 viser høy aktivitet, også gjennom pandemien. Kommunen får omfattende markedsføring, nettverks- og kompetansetilførsel for årsavgiften.

Driftsbudsjettet bør reguleres med kr 100´ for 2022, ettersom en ikke kan gå fra forpliktelsen i avtaleperioden.

Destinasjonssamarbeidet bør vurderes særskilt for perioden etter 2022.

Rådmannens innstilling

1. Årsrapport for destinasjonssamarbeid i Salten 2021 fra Visit Bodø tas til orientering.
2. Driftsbudsjettet for 2022 reguleres slik:

Beskrivelse	Ansvar	kr
Visit Bodø,	435 Reiselivstiltak	100.000
Endring netto driftsresultat		-100.000

Rødøy kommune, 02.02.2022



Kitt Grønningsæter
Rådmann

Dette dokumentet er godkjent elektronisk og har derfor ikke håndskrevet signatur.

Vedlegg:

1. Årsrapport Destinasjonssamarbeid 2021
2. Særutskrift k.sak 054/2020 Visit Bodø_årsmelding 2019 og forlengelse av avtale
3. Signert_rammeavtale_Salten
4. Signert_destinasjonsavtale_Rødøy

Bærekraftsmål

 <p>8 ANSTENDIG ARBEID OG ØKONOMISK VEKST</p>	<p>Å skape økonomisk vekst og nye arbeidsplasser gjennom anstendig arbeid er en forutsetning for bærekraftig utvikling. Anstendig arbeid er i FNs bærekraftsmål beskrevet som: arbeid som er produktivt, arbeid som gir en rettferdig inntekt, sikkerhet på arbeidsplassen og sosial beskyttelse til familier.</p>
 <p>17 SAMARBEID FOR Å NÅ MÅLENE</p>	<p>For å lykkes med bærekraftsmålene trengs det nye og sterke partnerskap. Myndigheter, næringslivet og sivilsamfunnet må samarbeide for å oppnå bærekraftig utvikling. Å gjøre tilgjengelig informasjon og kommunikasjon til innbyggerne i et land er også et viktig punkt på dette målet.</p>

Behandling i formannskapet 14. februar 2022:

Rådmannens innstilling:

1. Årsrapport for destinasjonssamarbeid i Salten 2021 fra Visit Bodø tas til orientering.
2. Driftsbudsjettet for 2022 reguleres slik:

Beskrivelse	Ansvar	kr
Visit Bodø,	435 Reiselivstiltak	100.000
Endring netto driftsresultat		-100.000

Vedtak:

Som innstillingen. Enstemmig.

Årsrapport 2021

Destinasjonssamarbeid Salten

01.01.21 - 31.12.21

**Visit
Bodø**

Innhold.

	01 Organisering
4	Grunnpakke kommuneavtalene 2018 - 2020 (2022)
4	Basispakke reiselivsnæringen
5	Arbeidsgruppe
5	Møter 2021
6	Aktivitetsplan 2021 pr. kommune
6	Gjestedøgnstatistikk
	02 Destinasjonsmarkedsføring
8	Innholdsproduksjon
9	Distribusjon
10	Digital synlighet - web og sosiale medier
13	Kampanjer
14	<i>Vinterkampanje</i>
14	<i>Vårkampanje</i>
15	<i>Sommerkampanje og Krafttak Nord-Norge</i>
18	<i>Høstkampanje og kampanjesamarbeid Nordland</i>
19	<i>Julekampanje</i>
20	Presse og ambassadører
	03 Nettverk og kompetanse
22	Nettverk
22	Kompetanse
	04 Medlemsservice
24	Medlemsservice

01 Organisering

Grunnpakke kommuneavtalene 2018 – 2020 (2022).

Det er inngått en overliggende rammeavtale, 2018 - 2020 (2022), mellom kommunene i Salten og Visit Bodø gjennom Rådmannsutvalget i Salten, som sammen med kommuneavtalene definerer leveransen i grunnpakken.

Følgende tre hovedkategorier tjenester er inkludert i grunnpakken til kommunene:

1. Destinasjonsmarkedsføring
2. Nettverk
3. Kompetanse

Basispakke til reiselivsnæringen.

Som medlem og bedrift med markedssamarbeid med Visit Bodø får du en basispakke hvor et sett tjenester er inkludert. Denne basispakken utvikles kontinuerlig basert på behov og trender. Informasjon om basispakken og prislister ligger tilgjengelig på bransjenettet på visitbodo.com. Forankring skjer i årlig aktivitetsplan som vedtas i styret og generalforsamling.

Som en del av arbeidet for å engasjere og involvere reiselivet i hele Salten tilbys det avtaler om markedssamarbeid til bedriftene utenfor Bodø kommune. Disse avtalene har redusert pris, kr. 5000. Leveransen i disse avtalene er den samme som basispakken i medlemskapet.

Som et tiltak under covid-19 situasjonen har det ikke blitt fakturert medlems- og markedssamarbeids kontingent i hele 2020 og halve 2021.

Basispakken 2021

- Produktsynlighet på nett visitbodo.com og visitnorway.com.
- Synlighet i sosiale medier – Facebook og Instagram
- Innholdsproduksjon
- Kampanjer
- Workshops og messer
- Arrangementskalender
- Rådgivning
- Kurs og temasamlinger
- Bransjeinfo
- Møteplasser og bransjetreff
- Markedsinnsikt
- Trafikk og gjestedøgnstatistikk
- Bransjeinnsikt

Plussprodukter 2021

I tillegg til basispakken tilbyr Visit Bodø plussprodukter mot ekstra kostnad/betingelser. Disse tilbys primært medlemmer og bedrifter med markedssamarbeid:

- Målrettet annonsering og retargeting
- Passeturer
- Visningsturer
- Booking
- Destinasjonsguide
- Saltenkonferansen
- Deltakelse i cruisesatsing
- Deltakelse i arrangementsnettverk
- Deltakelse i utviklingsprosjektet Attraktive opplevelser

Arbeidsgruppe.

Hver kommune har en representant til arbeidsgruppen:

- Kitt Grønningsæter – Rødøy
- Espen Mahrún – Meløy
- Silje Nordgård – Gildeskål
- Bjørnar Brændmo – Beiarn
- Elin Kvamme – Saltdal
- Anne-Lise Solås – Bodø
- Gerd Bente Jakobsen – Sørfold
- Andreas Sletten – Steigen
- Kirstin L. Mobakken – Hamarøy

Per Elling Ellingsen har startet opp i ny stilling høst 2021. Kommunalleder samfunnsutvikling Kirstin L. Mobakken deltar i samarbeidsflatene inntil videre.

Møter 2021.

En-til-en møte med hver kommune

Det har blitt avholdt 2 møter med hver enkelt kommune vår og høst 2021. Møtene ble holdt over Teams og noen fysisk i kommunene. Tema for første møtepunkt vår 2021 har vært evaluering av 2020 og aktivitetsplan for 2021, på høsten har tema vært status aktivtetsplan og workshop nettside.

- 1. februar // Saltdal kommune og Visit Bodø
- 12. februar // Rødøy kommune og Visit Bodø
- 23. februar // Hamarøy kommune og Visit Bodø
- 3. mars // Gildeskål kommune og Visit Bodø
- 9. mars // Steigen kommune og Visit Bodø
- 11. mars // Beiarn kommune og Visit Bodø
- 23. mars // Meløy kommune og Visit Bodø
- 7. april // Bodø kommune og Visit Bodø
- 10. juni // Sørfold kommune og Visit Bodø
- 6. oktober // Rødøy kommune og Visit Bodø
- 25. oktober // Sørfold kommune og Visit Bodø
- 15. november // Saltdal kommune og Visit Bodø
- 16. november // Beiarn kommune og Visit Bodø

Presentasjoner av Visit Bodø

Visit Bodø har holdt flere presentasjoner første halvår 2021 hvor formålet har vært å presentere hvem vi er, og informere om våre leveranser til kommuner, medlemmer og bedrifter med avtale om markedssamarbeid.

- 13. april // Reiselivsnæringen i Steigen
- 15. april // Reiselivsnæringen i Hamarøy
- 23. februar // Reiselivsnæringen i Meløy
- 16. juni // Kommunestyret Sørfold
- 27. oktober // Reiselivsmøte Sørfold

Kommunebesøk

For aktivitetsplanen 2021 var det planlagt kommunebesøk til alle kommuner gjennom året. Dette har ikke latt seg gjøre etter oppsatt plan i 2021 pga covid-19 og smittevernregler. Men vi har fått gjennomført noen kommunebesøk siste halvår av 2021. På noen av disse møtene har vi også lagt inn bedriftsbesøk.

- 16. juni // Kommunestyre Sørfold
Besøkte gammelbutikken på Røsvik.
- 23. – 24. juni // Beiarn og Misvær
Innholdsproduksjon, film og video. Besøkte bedriftene Laftehytta, Beiarn kro og hotell, Beiarmat, Arctic Cabins, Urtehagen på Tofte og Ljøsenhammeren.
- 14. oktober // Meløy
Workshop ny nettside visitbodo.com - kjennetegn og uttrykk Meløy ønsker å ha i kommunikasjon mot turister.
- 26. oktober // Gildeskål
Workshop ny nettside visitbodo.com - kjennetegn og uttrykk Gildeskål ønsker å ha i kommunikasjon mot turister.
- 10. november // Hamarøy
Workshop ny nettside visitbodo.com - kjennetegn og uttrykk Hamarøy ønsker å ha i kommunikasjon mot turister.
- 11. november // Steigen
Workshop ny nettside visitbodo.com - kjennetegn og uttrykk Steigen ønsker å ha i kommunikasjon mot turister.

Aktivitetsplan 2021 pr. kommune

Det er utarbeidet en aktivitetsplan for hver kommune for året 2021. I aktivitetsplanen har vi planlagt samarbeid, medlemservice og innholdsproduksjon for året, mellom kommunen og Visit Bodø.

Samarbeid

Vi avtalte å ha minst 2 møtepunkter med hver kommune i året. Dette har vi gjennomført i 2021, hvor vi har hatt møter på våren og høsten. Dette har vært nyttige møter, som vi ønsker å videreføre i 2022.

I tillegg til en-til-en møter skulle vi besøke hver kommune i 2021. Dette lot seg dessverre ikke gjøre pga. reiserestriksjoner og smittevern. Vi fikk besøke noen, men ikke alle. Vi besøkte følgende kommuner i 2021:

- Beiarn
- Sørfold
- Meløy
- Gildeskål
- Hamarøy
- Steigen

Medlemservice

I 2021 ble vi enige om å ha ekstra fokus på nye og potensielle medlemmer. Vi skulle jobbe med å spre informasjon og kunnskap om Visit Bodø til bedrifter som ikke kjenner like godt til oss. Hver kommune har oppdatert sine lister over potensielle medlemmer.

For å spre informasjon om Visit Bodø har vi:

- Oppdatert informasjon på bransjenettet på visitbodo.com
- Sendt ut e-post til alle potensielle medlemmer, både felles infomail og tatt direkte kontakt med enkelte bedrifter
- Holdt presentasjoner i noen av kommunene
- Kjørt digitale annonser lokalt i Salten

Innholdsproduksjon

Til hver kommune har vi planlagt innholdsproduksjon gjennom året. I planen var det vi minimum skulle produsere for hver kommune, og flere andre produksjoner kommer i tillegg til dette. Vi har gjennomført innholdsproduksjon som var planlagt, foruten et par av sakene som ble vanskelig å gjennomføre.

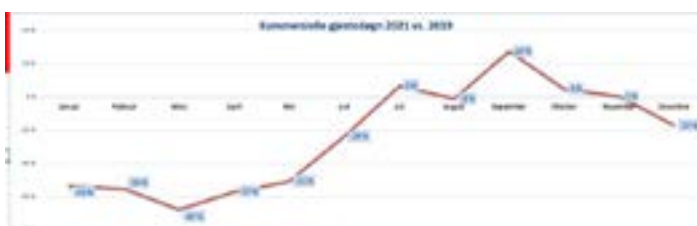
Planlagt innholdsproduksjon for de forskjellige kommunene kan ses i de enkelte aktivitetsplanene.

Vi har generelt gjennom året fokusert på å ha innlegg i sosiale medier fra alle kommuner, og å inkludere alle kommuner i vår innholdsproduksjon på visitbodo.com.

Gjestedøgnstatistikk

Månedlig henter vi ut tall fra SSB sin portal på gjestedøgnstatistikk. I 2021 har vi sammenlignet tallene med 2019, da 2020 var et unntaks år med nedstigninger og restriksjoner. 2021 har også bydd på perioder med restriksjoner og nedstenginger, noe som har preget antall gjestedøgn og gjester.

I 2021 har Bodø hatt totalt 321.461 kommersielle gjestedøgn. Dette er en nedgang på – 22% om man sammenligner med 2019. For de resterende Salten-kommunene var det totalt 197.168 kommersielle gjestedøgn, dette er en økning på 14% sammenlignet med samme periode i 2019.



Andre interessante tall gjeldene fra januar – november 2021:

- Bodø har en markedsandel på 18,54% i Nordland
- Salten (- Bodø) har en markedsandel på. 11,37% i Nordland
- Gjennomsnittlig oppholdstid i hele Salten var i 2021 1,8 døgn. Til sammenligning var gjennomsnittlig oppholdstid 1,5 døgn i 2019.
- I Bodø har det vært 91% norske gjester og 9% utenlandske gjester.
- I Salten (- Bodø) har det vært 87% norske gjester og 13% utenlandske gjester.
- Det har kommet flest utenlandske gjester fra Tyskland, Sverige, Nederland, Danmark, Polen, Italia og Frankrike.
- Formål med oppholdet har fordelt seg slik:
Bodø
Ferie/fritid: 53%
Kurs og konferanse: 11%
Yrke: 36%

Salten (-Bodø)

Ferie/fritid: 49%
Kurs og konferanse: 8%
Yrke: 43%

02 Destinasjonsmarkedsføring

Innholdsproduksjon.

Gjennom hele året har vi produsert nytt innhold til visitbodo.com og fornyet eksisterende artikler og innhold. Denne jobben er viktig for å gi reiseinspirasjon til de som er inne på nettsiden vår og for at visitbodo.com skal få høyere rangering i Google. I tillegg til innholdsproduksjon på nettsiden, produserer vi flere videoer og bilder selv, som blir publisert i sosiale medier og legges ut på nettsiden. Vi jobber etter et årshjul der innholdsproduksjonen planlegges etter tema og sesonger.

Artikler produsert vinter (4)

- På skøyter i Bodø og Salten
- Arkitektoniske bygg i Salten
- Kystkvinnen
- Jektefart og kystkultur

Artikler produsert vår (3)

- Skiløyper i Bodø og Salten
- 5 ting du kan gjøre i Bodø i påsken
- Hva skjer i Salten i mars

Artikler produsert sommer (24)

- 17 ting å gjøre på Norgesferie med barn
- Bilferie langs E6
- Helgetur som gir ro og harmoni
- Dagstur til Kjerringøy
- Øyhopping
- Øya Bolga
- Øya Støtt
- Arnøyene
- 15 spektakulære fjellturer
- Aktiv ferie i Bodø og Salten
- Unike opplevelser
- Polarsirkelen
- Den glømda staden (Gildeskål)
- Thaihuset og gammen (Gildeskål)
- Fiske i Gildeskål
- Ureddplassen (Gildeskål)
- Nordarnøy kystfort (Gildeskål)
- Gjesthavner i Salten
- På tur i Sundsfjord (Gildeskål)
- Bærekraftig reise
- 7 tips til en grønn reise
- 6 tips til sporløs ferdsel i naturen
- 3-dagers tur til Saltstraumen
- 10 grunner til hvorfor reise til Bodø og Salten

Artikler produsert høst (4)

- 5 ting du må spise når du er i Bodø & Salten
- Slik fyller du ei mathelg i Bodø
- En reise i nordnorsk lokalmat
- Møsbrømløse

Artikler produsert jul (2)

- Førjulsaktiviteter
- Gi en opplevelse i julegave

I tillegg har vi oppdatert og forbedret alle artikler som ble produsert i 2020.

Foto

- 167 bilder Geitvågen/Kjerringøy - Karoline Pettersen
- 319 bilder Beiarn og Kulturveien – Karoline Pettersen
- 89 bilder Saltstraumen – Visit Bodø
- 32 bilder Saltstraumen – SL Media
- 98 bilder sporløs ferdsel – Visit Bodø
- 38 bilder Svartisen – Visit Bodø
- 33 bilder matretter i Salten – SL Media
- 15 bilder lokale produkter i Salten – Drone Nord

Video

Klikk på lenkene for å se videoene.

- [Roadtrip: Beiarn og Kulturveien – Drone nord](#)
- [Faktavideo Svartisen - Visit Bodø](#)
- [Faktavideo Saltstraumen - Visit Bodø](#)
- [Faktavideo Kjerringøy - Visit Bodø](#)
- [Opplevelser i Saltstraumen - SL Media](#)
- [Fossefall i Salten – Visit Bodø](#)
- Matretter i Salten - SL Media
- [Tørrfisk fra Bjørk](#)
- [Møsbrømløse fra Nordes kro og camping](#)
- [Utendørs matlaging med Heges matopplevelser](#)
- Lokale produkter fra Salten - Drone Nord
- [SKOgfrua](#)
- [FOGG Gildeskål](#)
- [Ingrid Oline](#)

I tillegg er alle filmer fra 2020 klippet i kortere versjoner og publisert – Visit Bodø

Distribusjon.

Alt innhold blir distribuert til forskjellige kanaler, slik at vi er synlige flere steder. Gjennom analyseverktøy ser vi hvilket innhold som fungerer best i hvilke kanaler, og hvilke kanaler som gir best effekt. Analysene gjør vi kontinuerlig gjennom året for å hele tiden optimalisere jobben. I tillegg til betalt annonsering publiserer vi mye innhold organisk på Facebook og Instagram. Kanaler vi bruker er følgende:

Google organisk og Google Ads

Vi jobber hele tiden med søkermotoroptimalisering på nettsiden. Denne jobben gjør at vi kommer høyere i søket på Google når folk søker etter relevante ord for vår bransje. F.eks. ord som «Norgesferie» og «ferie i Nord-Norge». Vi kjøper også søkeord i Google, slik at vi har en betalt plassering helt øverst. Den betalte plasseringen går gjennom hele året, og optimaliseres av byrået Hensikt.

Programmatisk og koblerannonser

Dette er betalt annonsering i nettaviser. Her leverer vi ferdig bilde med tekst på til byrået Hensikt, så kjøper de banner-annonser i relevante kontekster i nettaviser. For eksempel i reiseartikler og artikler som skal gi reiseinspirasjon. Denne annonseringen har gått hele året fra mai – desember. Vi bytter ut bilder og tekst etter sesong og kampanjer. **Noen eksempler fra 2021:**



Sosiale medier

Vi distribuerer alt på Facebook og Instagram. Betalt og organisk. Vi har annonser i sosiale medier hele året, og annonserer etter gjeldene kampanjer. Dette er annonsering vi gjør selv, og vi bruker mye tid på å sette opp annonsene og optimalisere dem underveis. Ved at vi gjør dette selv får vi mye igjen for pengene, og vet at de blir brukt i riktige markeder.



Digital synlighet – Web og sosiale medier.

I 2020 gjennomførte vi en ekstraordinær sommerkampanje med ekstraordinær støtte fra kommunene. Dette tillot oss å gjøre en stor jobb med utvikling av innhold til nettsiden, produksjon av bilder og video og gjennomføring av digitale kampanjer. Vi har videreført denne metodikken, men i et noe mindre omfang i 2021. Derimot har vi i 2021 holdt kampanjeløpet gående hele året, og ikke bare mot sommersesongen. Dette er en kontinuerlig jobb som har vist seg å gi svært gode resultater over tid, og til tross for at vi ikke hadde ekstraordinære midler i 2021 ser vi fortsatt en øking i trafikk til visitbodo.com sammenlignet med 2020. Jobben som er gjort i løpet av de siste to årene har gitt god effekt i resultater og synligheten vi får på digitale flater.

Resultater visitbodo.com 2021

Statistikk

Sidevisninger 2020: 910 261
Sidevisninger 2021: 1 387 637
Vekst: 52,44%

Sidevisninger nordnorge.com til sammenligning: 763 321

Unike sidevisninger 2020: 416 279
Unike sidevisninger 2021: 500 627
Vekst: 20,26%

Antall brukere 2020: 134 741
Antall brukere 2021: 172 931
Vekst: 28,34%

Gjennomsnittlig øktvarighet 2020: 02:19
Gjennomsnittlig øktvarighet 2021: 02:19
Vekst: 0%

Sider per økt 2020: 4,92
Sider per økt 2021: 5,97
Vekst: 21,24%

Topp 10 besøkte sider i 2021

1. Hjem-siden
2. Saltstraumen
3. Unike overnattingssteder
4. Gjøre i Bodø
5. Se og gjøre
6. Restauranter
7. Kjerringøy
8. Sommer i Salten
9. Hva skjer
10. Home (engelsk hjem-side)

Topp 10 land på trafikk i 2021

1. Norge
2. USA
3. Tyskland
4. Kina
5. Storbritannia
6. Sverige
7. Danmark
8. Nederland
9. Frankrike
10. Finland

Trafikk på kommunesidene 2021 vs. 2020

Kommune	2020	2021	Endring i %
Bodø	2247	1752	-22%
Steigen	11 478	16 277	41,81%
Hamarøy	10 141	10 826	6,86%
Sørfold	1229	1239	0,81%
Beiarn	1597	1772	10,96%
Saltdal	2323	2628	13,13%
Meløy	3971	3847	-3,12%
Gildeskål	4907	5556	13,23%
Rødøy	2504	4758	90,02%
Totalt	40 397	48655	16,97%

Kommentar til tall på kommunesidene:

Trafikken til disse sidene kommer i hovedsak fra Google, og er derfor avhengig av hva folk søker på og hvilke sider som kommer øverst. Bodø har liten trafikk til kommunesiden, men har mye trafikk til andre Bodø-relaterte sider. Eksempel er siden «Gjøre i Bodø» en av de mest besøkte sidene på nettsiden og hadde 39 784 sidevisninger i 2021. For Meløy har «Glomfjordfjellet» vært siden som har fått mest besøk i kommunen, med 4190 sidevisninger.

Alle kommuner blir løftet frem i vår innholdsproduksjon, og det er der størsteparten av synlighet kommer frem.

Topp 5 innlegg på Facebook i 2021

Resultater Facebook 2021

Totalt antall følgere: 20 091
Antall nye følgere i 2021: 773

Rekkevidde 2020: 2 212 942
Rekkevidde 2021: 792 280

Engasjement 2020: 999 638
Engasjement 2021: 114 572

Besøkende til visitbodo.com fra FB 2020: 20 081
Besøkende til visitbodo.com fra FB 2021: 31 572

Kommentar til tall:

Facebook har endret måten de teller rekkevidde og engasjement på, derfor er tallene her betydelig mye mindre enn 2020. Det gjør at sammenligningsgrunnlaget ikke er godt nok, og vi får ikke et helt reelt bilde av resultatene. I 2020 var det flere innlegg som fikk 100.000 – 200.000 i rekkevidde, dette har vi ikke hatt i 2021. I tillegg til dette hadde vi ekstra midler til oppsett av kampanjer og Facebookannonser i 2020 som vi ikke har hatt i 2021, noe som naturlig nok påvirker resultatene.

Resultater Instagram 2021

Totalt antall følgere pr. 01.01.22: 18 204
Antall nye følgere i 2021: +1714

Rekkevidde 2020: 1 106 871
Rekkevidde 2021: 839 738

Engasjement 2020: 104 228
Engasjement 2021: 59 660

Øking i antall bilder med #visitbodo: +8800
Totalt bilder med #visitbodo pr. 01.01.2022: 96 000

Øking i antall bilder med #mittsalten: +3100
Totalt bilder med #mittsalten pr. 01.01.2021: 26 600

Kommentar til tall:

Instagram har flere funksjoner for video som vi har hatt fokus på å bruke mer i 2021 - Reels, IGTV og stories. Tallene for disse typer poster regnes ikke med i oversikten over rekkevidde og engasjement i Instagrams analyseverktøy. Disse funksjonene har vært viktige å prioritere fordi testing av nye funksjoner gjør at algoritmene rangerer kontoen vår høyere, og gjør det resultatmessig bedre totalt. At alle tallene ikke inkluderes i oversikten gjør at sammenligningsgrunnlaget fra året før ikke er godt nok, og vi får ikke et helt reelt bilde av resultatene. I realiteten vil tallene for 2021 vært mye høyere dersom også reels, IGTV og stories ble inkludert. Det er viktig å poengtere at til tross for lave tall på rekkevidde og engasjement ser vi en økt interesse for postene våre og følgermassen øker kontinuerlig hver dag.

I tillegg til dette hadde vi ekstra midler til oppsett av kampanjer og Instagramannonser i 2020 som vi ikke har hatt i 2021, noe som naturlig nok påvirker resultatene.

1



2



3



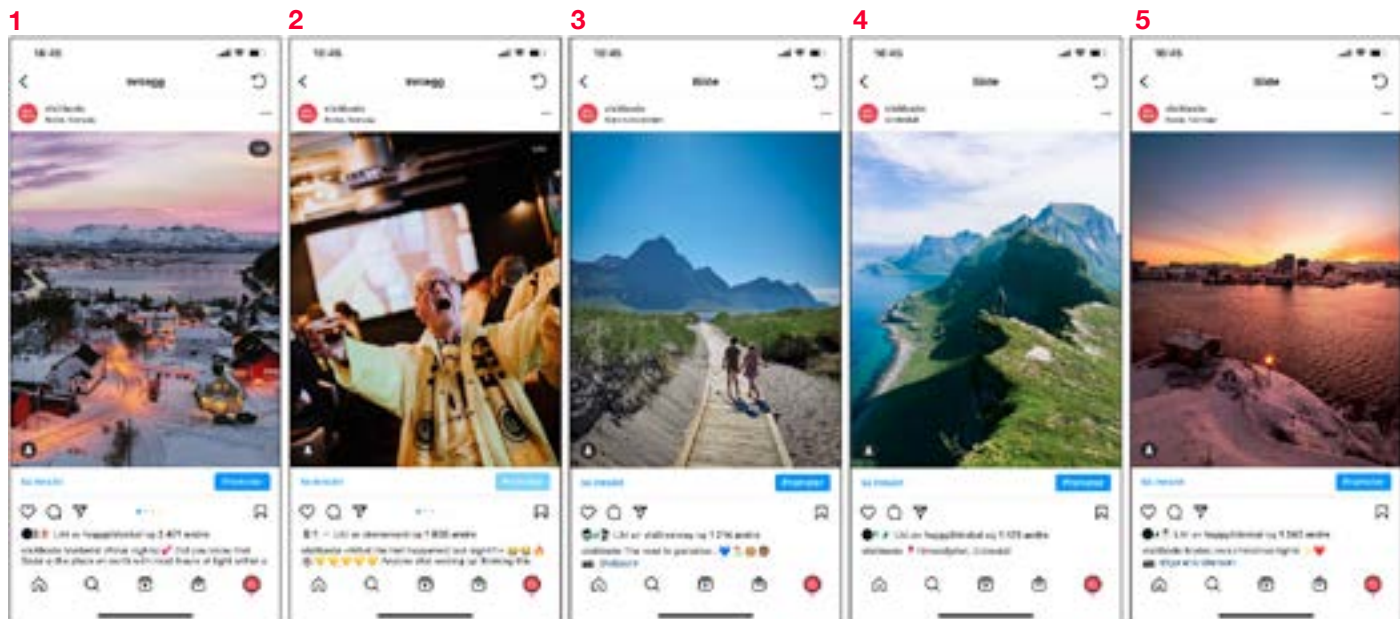
4



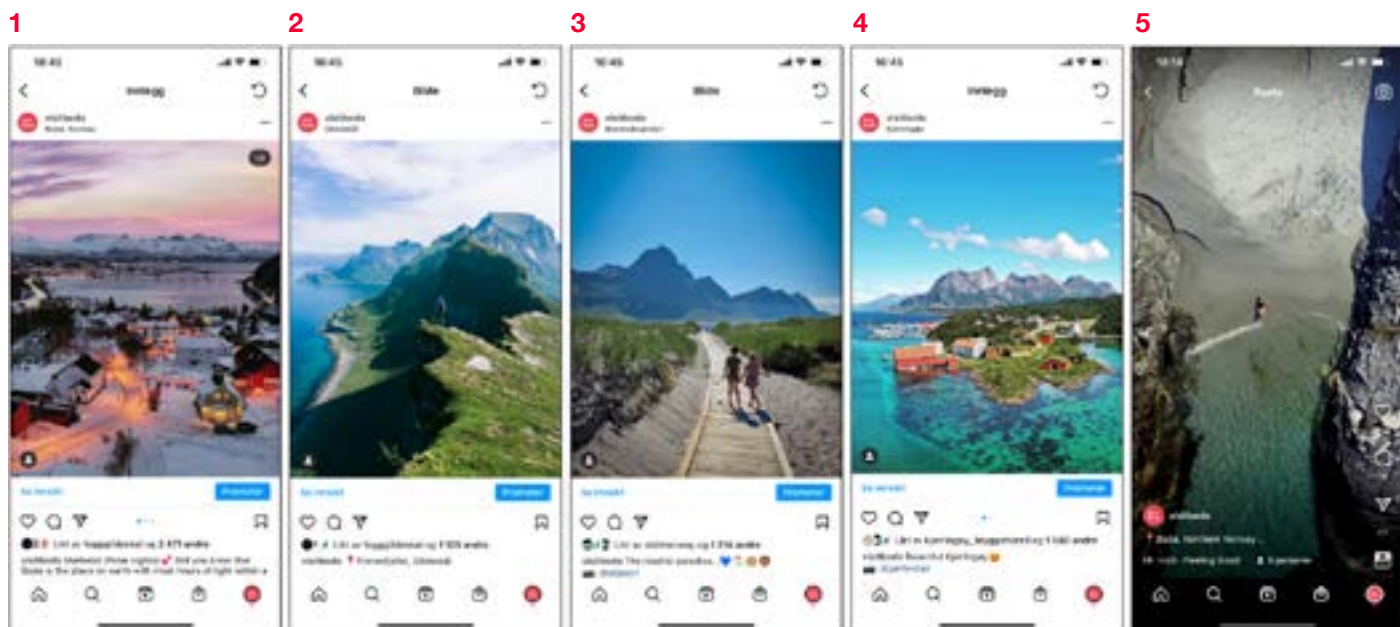
5



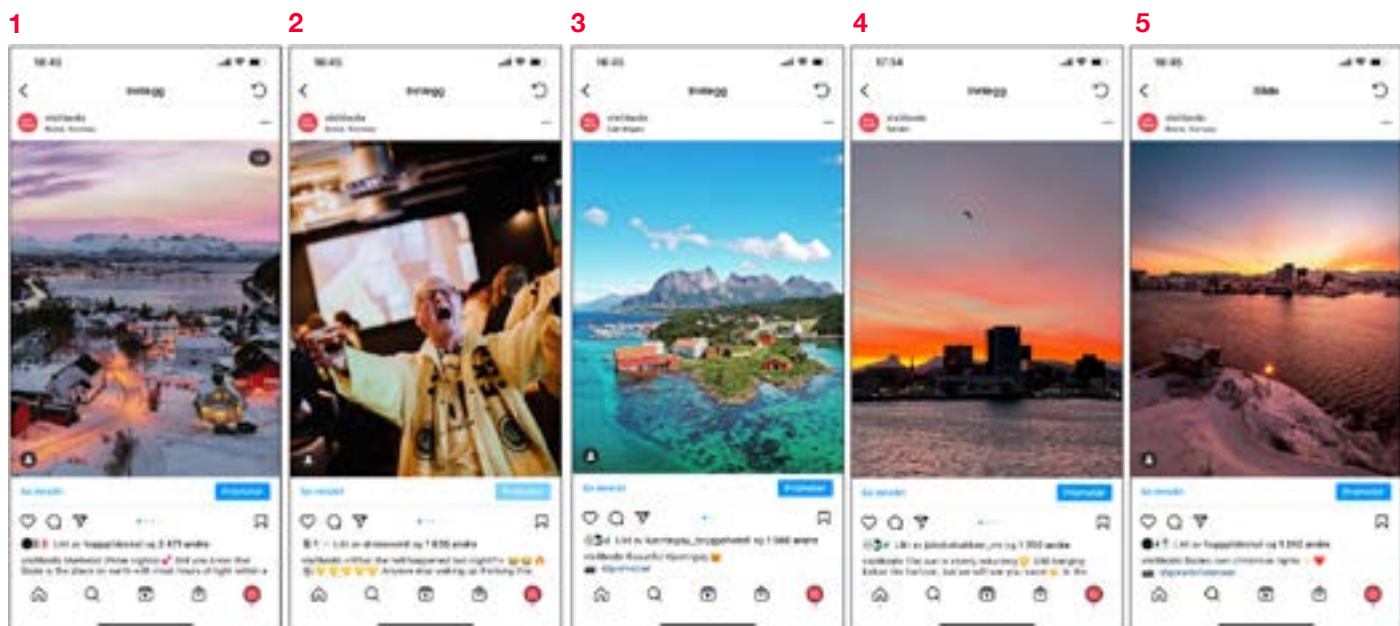
Topp 5 innlegg med høyest rekkevidde på Instagram



Topp 5 innlegg med flest lagringer på Instagram



Topp 5 innlegg med flest likes på Instagram



Kampanjer

Gjennom hele året har vi kjørt betalt annonsering på forskjellige digitale flater. Dette for å øke synligheten til Visit Bodø på flere steder, og at vi er til stede der brukeren og besøkende er. Se mer info om hvilke under distribusjon.

For hver kampanje har det blitt opprettet en kampanjeside på visitbodo.com hvor det har blitt produsert artikler og inspirerende innhold som driver trafikk videre til medlemmenes produktoppføringer og egne hjemmesider. Innholdet på sosiale medier skal også gjenspeile innholdet på kampanjesidene i de ulike periodene, og det skal produseres bilder og videoer som gjør innholdet spennende og attraktivt for de gitte målgruppene til hver kampanje.

Følgende kampanjer har blitt gjennomført i 2021

Vi har gjennomført vårt planlagte årshjul for kampanjer:

- Vinterkampanje
- Vårkampanje
- Sommerkampanje
- Høstkampanje
- Julekampanje

I tillegg har vi gjennomført følgende kampanjesamarbeid i 2021

- Kampanjesamarbeid med Nord Norsk Reiseliv: Krafttak i nord («Trulskampanjen») (sommer)
- Kampanjesamarbeid med Salten friluftsråd: Merkevarerbygging Sykkel i Salten (sommer og høst)
- Kampanjesamarbeid med Nordlands-destinasjonene: Mat i Nordland (høst)

Kampanjesidene løfter frem opplevelser, aktiviteter, spisesteder etc. som er relevant for de ulike kampanjene. Se mer info om de forskjellige kampanjene under.

Under egne kampanjer har vi også tilbydd bedrifter å kjøpe annonsering gjennom våre kanaler i sosiale medier. Flere bedrifter har benyttet seg av dette tilbudet med en eller flere annonser.

Deltakende bedrifter i krafttak i nord-kampanjen (med annonsering hos Visit Bodø og/eller NordNorsk Reiseliv)

Vi har gjennomført vårt planlagte årshjul for kampanjer:

- Norsk Luftfartsmuseum
- Nordland Nasjonalparksenter
- Stella Polaris
- Opplev Nord
- Bodø Golfpark
- Nordlandsmuseet
- Saltdal turistsenter
- Nordnes kro og camping
- Følvika Northern Retreat
- Tranøy fyr
- Saltstraumen historiske opplevelser
- Explore Salten

Deltakende bedrifter i sommerkampanjen:

- Tuvsjyen
- Nordlandsmuseet
- SKOgfrua
- Norsk luftfartsmuseum

Vinterkampanje – «Here comes the sun»

Kampanjen gikk fra 1. januar – 28. februar. Under denne kampanjen rigget vi opp en landingsside med fokus på vinteraktiviteter, arkitektur og kultur. I tillegg til landingssiden ble det utformet to undersider, en for kultur og en for natur. Det ble ikke gjort annonsering i denne perioden.

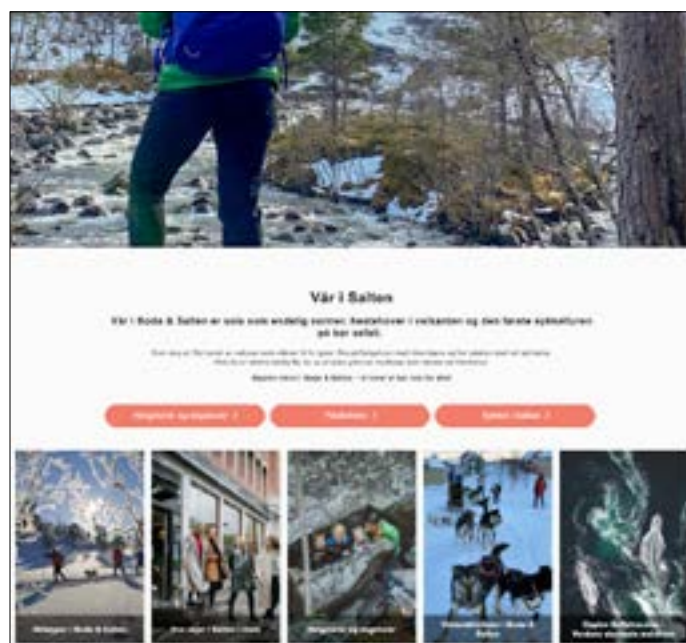
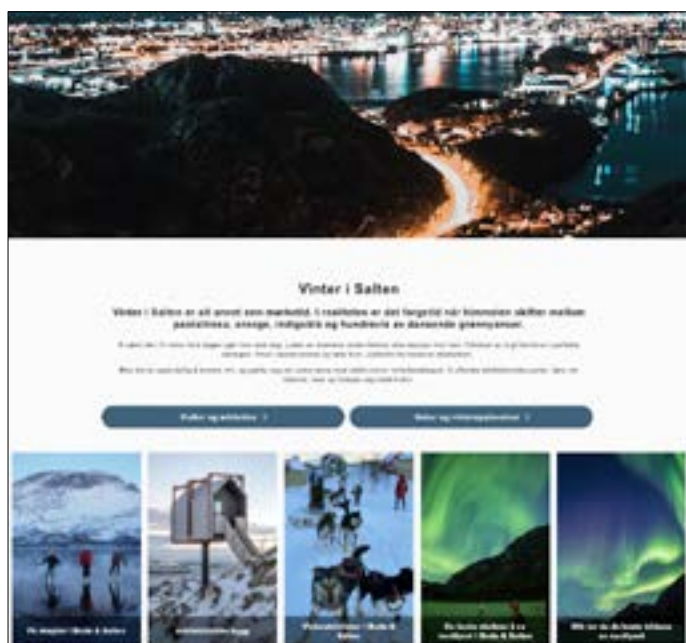
Målgruppe for kampanjen var nordmenn på vinterferie og vinteraktiviteter for lokale.

Trafikk på visitbodo.com under vinterkampanjen

Side	Antall sidevisninger jan – feb 2021	Endring fra samme periode 2020
Visitbodo.com (totalt)	96 249	39,17%
Vinter i Salten	551	--
Kultur og arkitektur	207	--
Natur og vinteropplevelser	363	--

Kommentar:

Landingsside og undersider for vinterkampanje er ny fra 2021, vi har derfor ikke sammenligningsgrunnlag for 2020. Vi annonserte ikke i denne perioden, derfor er tallene noe lave.



Vårkampanje – «Spring optimism»

Vårkampanjen gikk fra 1. mars til 21. april. I denne kampanjen hadde vi fokus på påske, helgeturer og dagsturer, og sykkel. Det ble rigget en landingsside for kampanjen, og 3 undersider for de tre fokusområdene.

Målgruppe var nordmenn på påskeferie, aktiviteter og opplevelser for de som bor i Salten og Nordland.

Trafikk på visitbodo.com under vårkampanjen

Side	Antall sidevisninger mar – apr 2021	Endring fra samme periode 2020
Visitbodo.com (totalt)	119.205	267,49%
Vår Salten	579	--
Helgeturer og dagsturer	584	--
Påskeferie	1757	--
Sykkel i Salten	691	--

Kommentar:

Landingssiden og undersidene er ny fra 2021, og vi kan derfor ikke sammenligne tall med 2020. Vi kjørte ikke annonser i perioden, derfor er tallene noe lave.

Sommerkampanje – «Midsummer madness»

Kampanjeperioden var 1. mai til 31. august, og var vår lengste og viktigste kampanje. I denne kampanjen hadde vi fokus på sommeraktiviteter, opplevelser, overnattingssteder etc. Målgruppe for kampanjen var nordmenn på Norgesferie: Familier, vennetur og par, de som liker friluftsliv og kombinasjon av natur og kultur.

Landingsiden for sommerkampanjen ble oppdatert fra 2020, samt at flere nye artikler og undersider ble produsert. Se under punkt «Innholdsproduksjon» for mer info.

«Sommer i Salten»-siden har hatt følgende undersider:

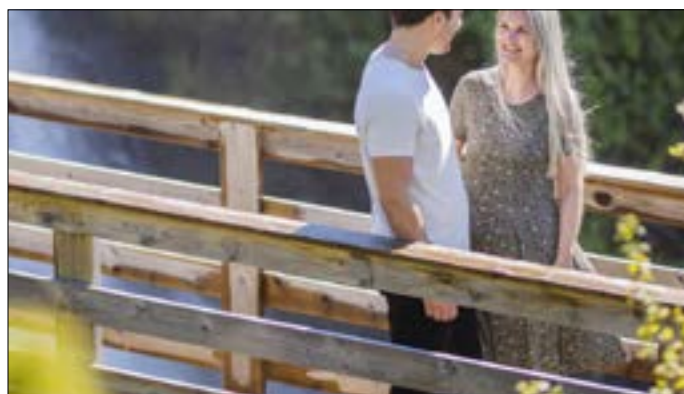
- «Familieferie»
- «Vennetur»
- «Romantisk ferie»
- «Sykkel i Bodø & Salten»
- «Bilferie i Nordland»
- «Feretips»
- «Midnattssol»
- «Øyhopping»



Vennetur i Bodø & Salten

Skal du på ferie med vennegjengen i Nord-Norge i sommer? Bodø & Salten har mye å by på - siden dere vil oppleve alle i løstert natur for dere selv, eller ta på sommerjobb og nytte ekspresst matlaster fra en øyboi.

Her er noen tips til aktiviteter og overnattingssteder som passer for alle i gjengen.



Romantisk ferie for to

Bodø & Salten har mange romantiske perler der dere kan være i fred og glede dere fra hverandres nær og fjernt. Skarvett midtveisnatt, med ukonvensjonelle aktiviteter, vil gi dere en opplevelsesferie for to.



Sommer i Bodø & Salten

Om du har ferie i våre Bodø & Salten i sommer, har du ikke vært her før har du mye å glede deg til! Saltenområdene er magisk og fantastisk! - Fra den og breite stranden til høye fjelltopper, fra stille utroligprede perler til grønne byer, og fra vill natur til utroligsmønde og kjente overnattingssteder. Her får du oppleve utrolig natur uten å gå i sø.

Familieferie

Vennetur

Romantisk ferie



Familieferie i Bodø & Salten

Bodø har mye å by på - også for de minste. Planlegg din familieferie i Bodø og utveksel med de mange og utroligprede perler. Mange av aktivitetene passer godt for både barn og ungdommer.

Her er noen tips til aktiviteter og overnattingssteder som passer for alle i gjengen.



Annonsering

På Facebook og Instagram kjørte vi totalt 33 annonser fordelt slik:

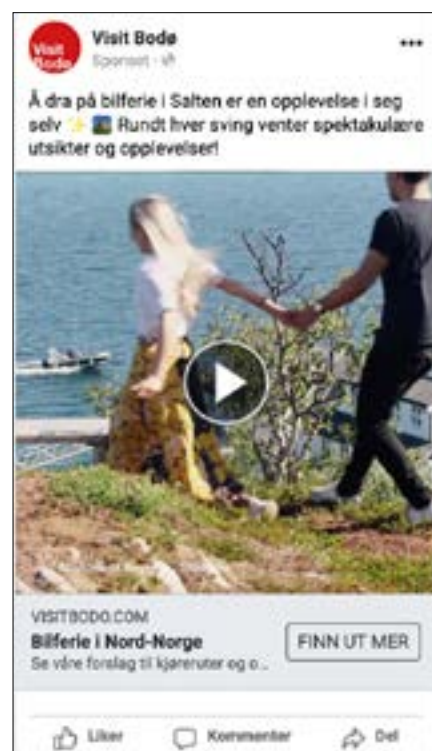
Sommer i Salten: 14

Sykkel i Salten: 7

Sommerannonser medlemsbedrifter: 4

Krafttak Nord-Norge bedriftsannonser: 8

I tillegg til annonser i sosiale medier, annonserte vi i Google, Programmatisk og via Visit Norway sine kanaler. Se mer under «Distribusjon».



Trafikk på visitbodo.com under sommerkampanjen

Side	Antall sidevisninger mai – aug 2021	Endring fra samme periode 2020
Visitbodo.com (totalt)	731.865	+16,18%
Sommer i Bodø & Salten	47.406	+57,72%
Familieferie	10.748	+0,73%
Venneferie	6.079	-11,10%
Parferie	8.301	+29,64%

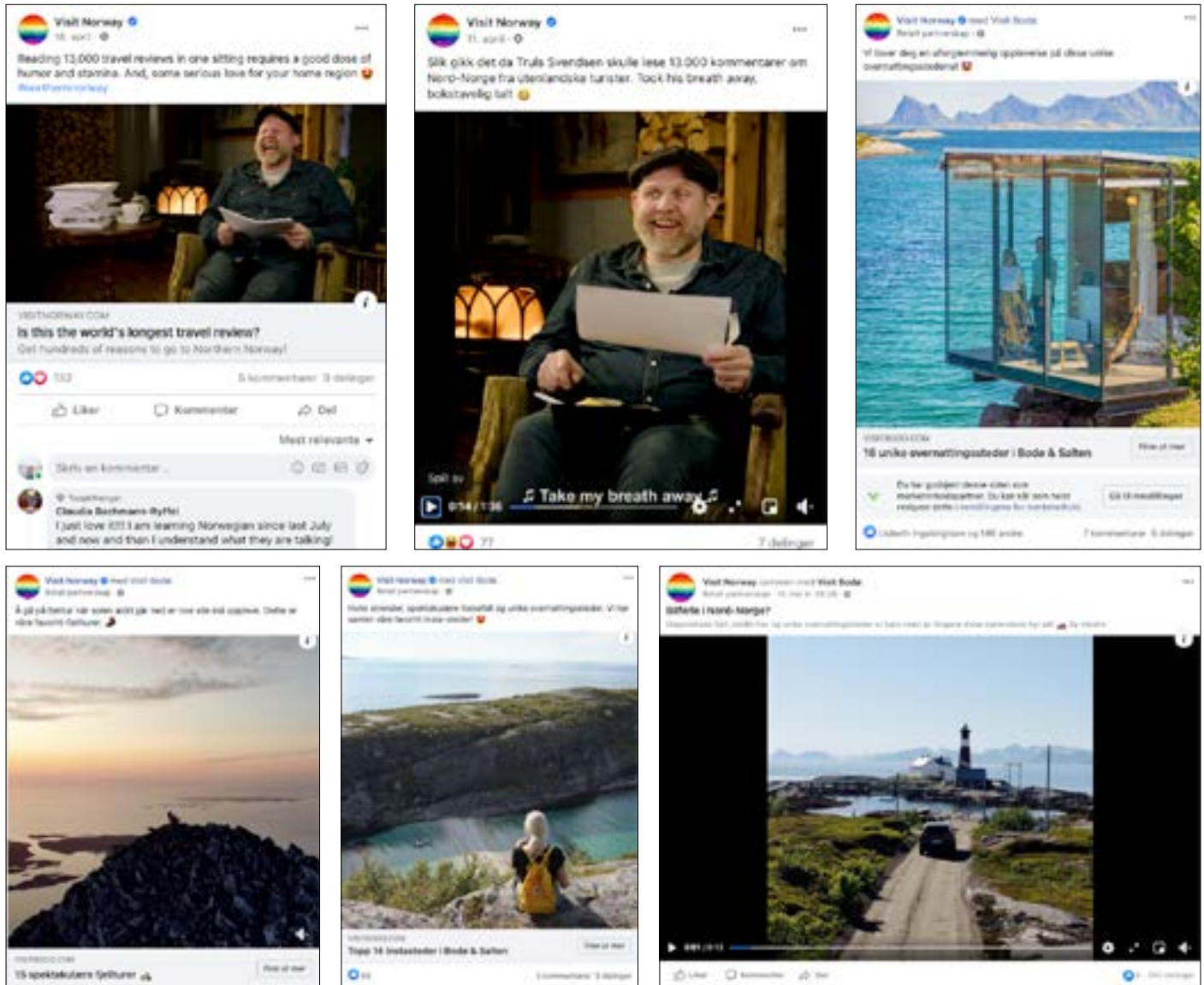
Topp 10 besøkte sider i sommer

1. Sommer i Bodø & Salten
2. Hjem-siden
3. Saltstraumen
4. Unike overnattingssteder
5. Dette kan du gjøre i Bodø i sommer
6. Aktiviteter i Bodø & Salten
7. Topp 14 Instasteder
8. Kjerringøy
9. Se og gjøre i Bodø & Salten
10. Restauranter

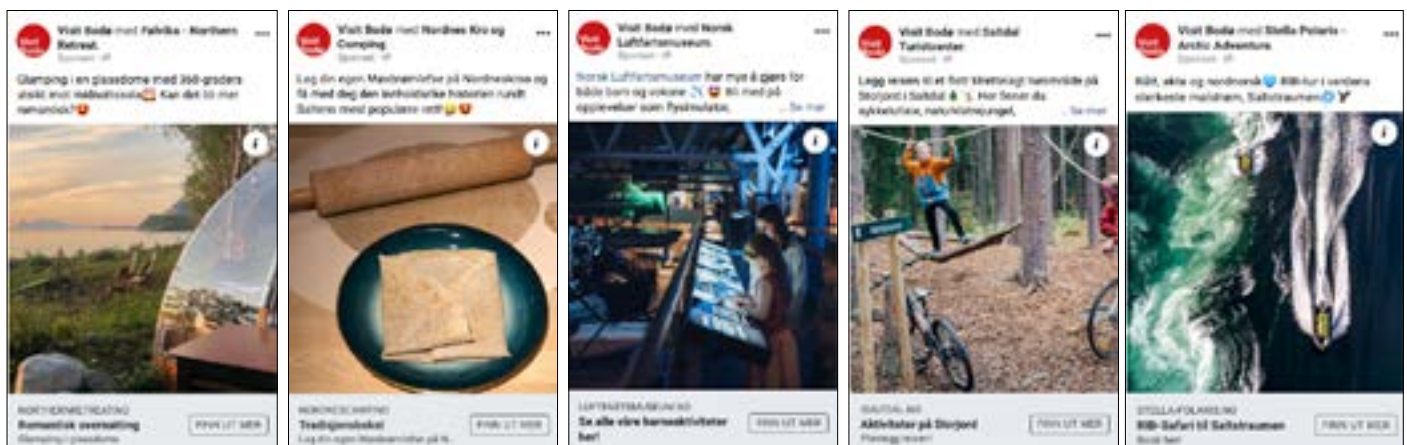
Kampanjesamarbeid sommer: Krafttak Nord-Norge

Vi deltok i kampanjesamarbeidet «Krafttak om reiseliv i Nord» som er et samarbeid mellom NordNorsk Reiseliv, Visit Norway og destinasjonsselskaper i Nord-Norge. I krafttak-kampanjen har det blitt samlet inn kommentarer om steder i Nord-Norge på sosiale medier, og det har deretter blitt produsert en film av Truls Svendsen som leser opp rekordmange kommentarer i en lang film. Filmen har også blitt delt opp i flere korte SoMe-vennlige snutter. Disse har blitt delt i de sosiale kanalene til Visit Norway, NordNorsk Reiseliv og destinasjonsselskapene i Nord-Norge. De to førstnevnte har kjørt annonser på flimene i tillegg. I kampanjen har vi kjøpt oss inn som partner med Visit Norway, og kjøret destinasjonsannonser i Visit Norway sine sosiale medier mot publikum som har besøkt visitnorway.com som et resultat av Truls-filmene.

Eksempler på innlegg med Truls-film og annonser som har blitt kjørt for Visit Bodø hos Visit Norway:



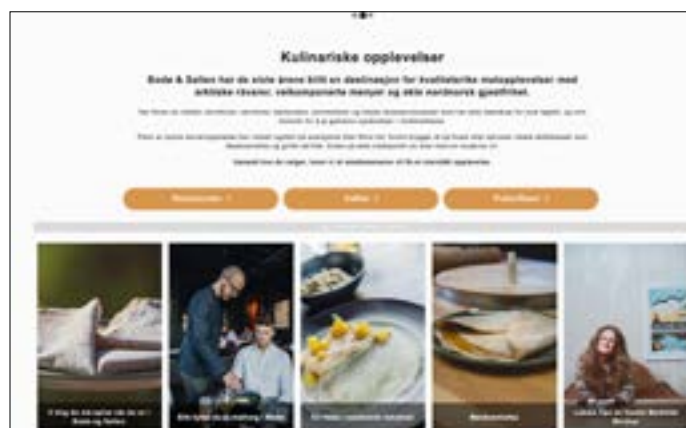
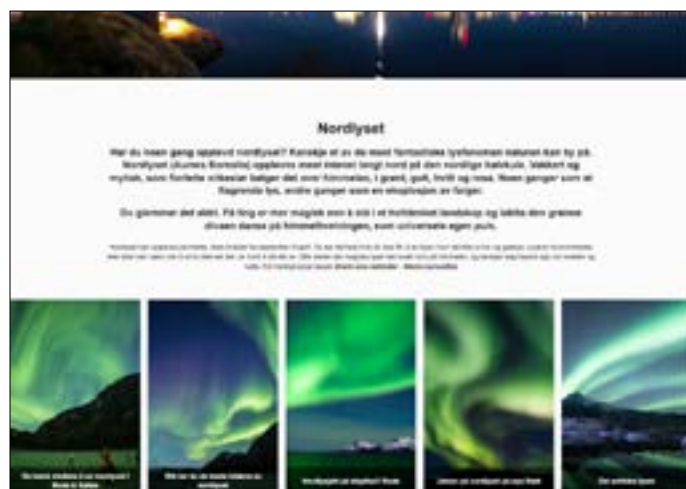
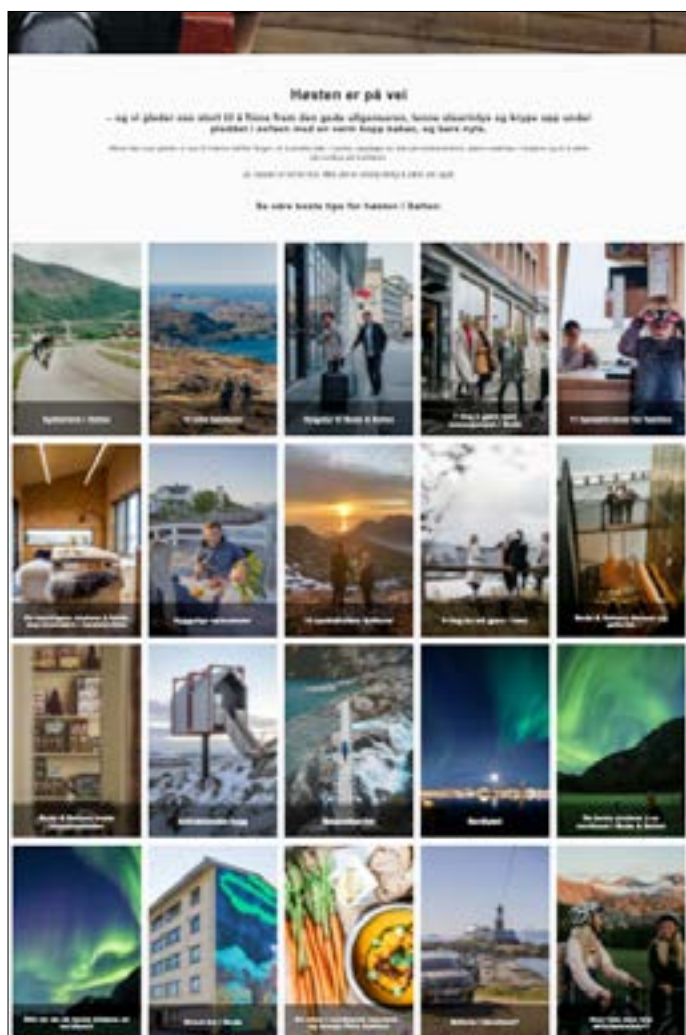
Eksempler på annonser som ble kjørt hos Visit Bodø for deltakende bedrifter:



Høstkampanje – «Autumn storm» og kampanjesamarbeid høst: Mat i Nordland

Kampanjen gikk fra 1. september til 31. oktober. Landingsiden fra 2020 ble oppdatert og nye artikler ble produsert. I år hadde vi spesielt fokus på helgeturer og dagsturer, mat, kultur, byliv og friluftsinteresserte. Målgruppen var både lokalt og nasjonalt

I år hadde vi i tillegg et samarbeid med de andre destinasjonsselskapene i Nordland, hvor vi hadde et ekstra fokus på mat og matopplevelser i Nordland. Her ble det laget en ny landingsside for mat, hvor vi produserte en del nytt materiell. Se mer info under punkt for «innholdsproduksjon». Til matkampanjen fikk vi produsert tre filmer og flere bilder med fokus lokale matretter. Disse filmene ble godt mottatt i sosiale medier, og ble noen av våre mest sette i 2021.



Annonsering

I sosiale medier hadde vi totalt 11 annonser i perioden, fordelt slik:

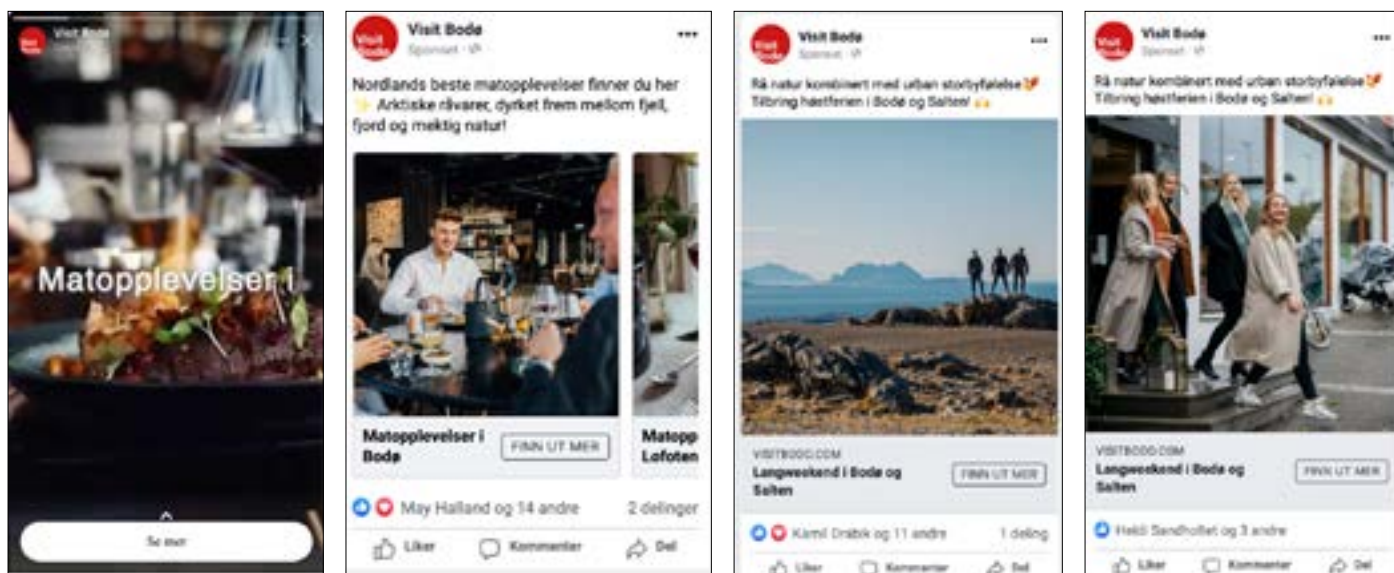
Høst i Salten: 4

Mat i Salten: 7

I tillegg til dette annonserte vi i Google og programmatisk. Se mer under «distribusjon».

Trafikk på visitbodo.com under høstkampanjen

Side	Sidevisninger okt – sep 2021	Endring fra samme periode 2020
Visitbodo.com (totalt)	263.580	+117,08%
Høst i Salten	9671	+164%
Mat og drikke	2362	+233%
Restauranter	10 449	+401%



Julekampanje – «Arctic light»

Kampanjen gikk fra 1. november – 31. desember. I perioden hadde vi i hovedsak Salten og Nordland som geografisk område, med fokus på julehandel, lokale gaver og opplevelser, og Nordlys (nasjonalt).

Annonsering

Vi kjørte totalt 4 annonser i sosiale medier i periode, fordelt slik:

Gi en opplevelse i gave - 1

Lokale julegaver - 2

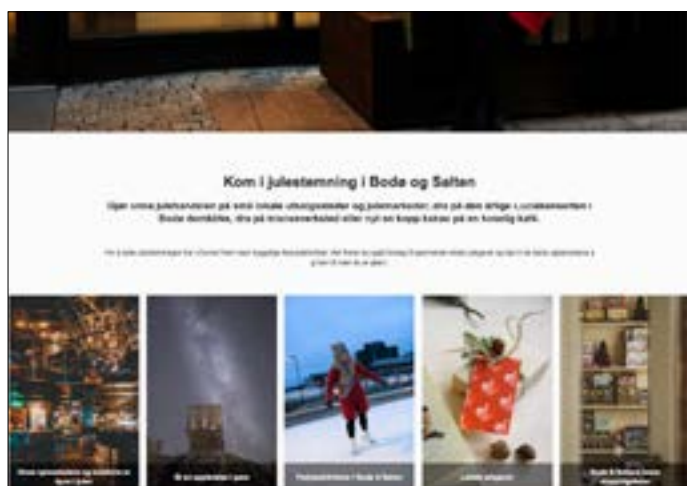
Nordlys – 1

Kommentar:

Prosentvis endring fra 2020 er høy pga. det ikke ble annonsert for siden året før, dermed er sammenligningsgrunnlaget veldig lavt.

Trafikk på visitbodo.com under julekampanjen

Side	Sidevisninger nov – des 2021	Endring fra samme periode 2020
Visitbodo.com (totalt)	178 138	+157,58%
Jul i Salten	1636	+ 614%
Lokale julegaver	640	+ 1003%
Gi en opplevelse i gave	2490	+ 1774%
Førjulsaktiviteter	5578	+ 11520%



Presse og ambassadører.

Det har ikke vært mulig å gjennomføre presseturer for internasjonal presse på en lang stund. Men vi ser økt interesse og kjennskap til Bodø & Salten hos norske journalister og medier. I 2021 har vi hatt besøk av to norske journalister:

Vagabond reiselyst (Norges største reisemagasin) 16. - 21. april 2021

Vagabond leverer også de fleste reiselivssakene til Se og Hør, og Dagbladet. Redaktør som kom fra Vagabond var Torild Moland.

Fokus

Besøkte Bodø & Salten i forbindelse med utgivelse av bok om vinteropplevelser. De har tidligere produsert ”121 fantastiske opplevelser i Norge” (sommer) og ”110 unike overnattinger i Norge” som har solgt veldig bra. Nå kommer vinterversjonen.

Besøkte følgende aktører

- Explore Salten: RIB-safari Saltstraumen
- Jakobsbakken Mountain Resort
- Arctic Cabins
- Følvika Northern Retreat

Freelance redaktør og fotograf Kathrine Sørgård 3. - 6. og 9. – 11. mai

Kathrine Sørgård leverer stoff til flere medier, bl.a. Widerøes magasin Perspektiv, Norsk Ukeblad og Lev Landlig.

Fokus

Hun ønsket fokus på by og urbane opplevelser, med spesielt fokus på kultur, historie, lokal mat, råvarer og Bodøs urbane liv. Intervju med engasjerte kultur- og matpersoner sto sentralt.

Besøkte følgende aktører og personer

- Are Andreassen, NorlandiART
- Craig Alibine Pâtisserie & Champagneria (Craig Alibone)
- Lystpå (Michal Mlynarczyk)
- Larsen mat og vinbar (Fredrik Schön)
- Stormen konserthus og arktisk filharmoni: konsert og intervju med musiker
- Norsk Luftfartsmuseum
- Bådin bryggeri (Andreas Myrvold)
- Jektefartsmuseet (Bjørnar Bakklund)
- FOGG Gildeskål (Gøril Pedersen)
- Studio EBN (Elisabeth Benonisen)

03 Nettverk og kompetanse

Nettverk.

Eksterne nettverk Visit Bodø deltar i

- Visit Arctic Europe – et nettverk bestående av reiselivsbedrifter i de arktiske områdene i Norge, Sverige og Finland.
- Cruise Norway – medlemsorganisasjon for alle cruisehavner og destinasjoner i Norge
- Cruise Northern Norway og Svalbard - medlemsorganisasjon for alle cruisehavner og destinasjoner i Nord-Norge
- Cruise Europe - medlemsorganisasjon for alle cruisehavner og destinasjoner i Europa
- Nasjonale kongressbyer. Nettverk i regi av Innovasjon Norge Meetings der byene Oslo, Bergen, Stavanger, Kristiansand, Tromsø og Bodø deltar. Kunnskaps og erfaringsdeling, kompetanse og felles nasjonal jobbing.
- Digitale markedsforum/møteplasser i regi av Visit Norway
- Destinasjonssamarbeid Nordland
- Destinasjonssamarbeid Nord-Norge

Bransjetreff og medlemsmøter

I 2021 har vi hatt flere møter for våre medlemmer, bedrifter med avtale om markedssamarbeid og kommuner. Terskelen for å bruke Teams til fellesmøter har blitt lavere etter pandemien, dermed har det blitt lettere å arrangere møter hyppigere. Følgende møter har blitt arrangert i 2021:

- Kick-off 2021 – planer, utsikter og tilbud for 2021
- Markedsmøte #1
Vårkampanjen og kurs i målgruppekunnskap
- Markedsmøte #2
Sommerkampanje og kurs i SEO
- Markedsmøte #3
Høstkampanje og kurs i annonsering på Facebook
- Markedsmøte #4
Julekampanje og kurs i ansvarlig markedsføring
- Medlemsmøte bærekraft
Fokus på bærekraftig sommer for bedrift og gjester.
- Vertskapskurs
- Webinar: Sikkerhet og beredskap
- Webinar: Arbeidsmiljøloven

Kompetanse.

Bransjeforum

Alle medlemmer og samarbeidspartnere har tilgang til Facebook-gruppen «Bransjeforum Bodø & Salten» og bransjenettet på visitbodo.com. Der legger vi ut relevante oppdateringer, dokumenter, viktige datoer og annen nyttig informasjon.

Rådgivning

Visit Bodø skal være et kompetansesenter for bedrifter og kommuner i Salten. Vi svarer ofte på spørsmål fra bedrifter eller kommuner som vil vite mer om hvordan de kan få mest mulig ut av samarbeidet, eller dersom det trengs enkle og kjappe tips innenfor våre fagområder. Dette kan gjelde sosiale medier, nettsider, markedsføring m.m.

Kurs

Vi har holdt flere kurs gjennom året. Se mer info om disse under «Bransjetreff og medlemsmøter».

04 Medlemsservice

Medlemsservice.

I 2021 har vi jobbet aktivt med å spre kunnskap og kjennskap om Visit Bodø, og vår leveranse til medlemmer og markedsarbeid. På våren har vi sendt ut e-post med informasjon om Visit Bodø til alle potensielle medlemmer og markedsarbeid.

I tillegg til dette har vi hatt presentasjon for reiselivsnæringen i flere kommuner (Mer info om dette under avsnittet «Møter 2021»).

I Gildeskål har Sjøfossen Næringsutvikling selv kontaktet bedrifter, og snakket positivt om Visit Bodø. Vi ser at denne måten å jobbe på er effektiv, og at bedrifter har letter for å melde seg inn når det kommer informasjon fra kommunen først.

Vi har totalt fått 17 nye medlemmer og markedsarbeid i 2021. Noen av bedriftene fikk en prøveperiode gjennom sommersesongen, hvorav 3 av disse ikke ønsket å videreføre medlemskapet. Totalt har 7 bedrifter meldt seg ut i 2021.

01.01.2022 har vi totalt 127 medlemmer og markedsarbeid.

Vi har kjørt mye betalt annonsering i lokalmarkedet og dermed blitt synlige for andre bedrifter som ikke er medlem, som også ønsker synlighet gjennom våre kanaler. Vi har dermed blitt kontaktet direkte av flere bedrifter som ønsker å få mer informasjon om Visit Bodø, noe som er svært positivt.

Produktsynlighet

Vi har i 2021 brukt ekstra mye tid på å oppdatere produktoppføringene. Det er mange utdaterte oppføringer, med gamle bilder og tekster, som gir dårligere markedsføring og synlighet for bedriftene det gjelder. Medlemmene er selv ansvarlig for informasjonen og innholdet som ligger ute om sin bedrift, men vi har aktivt vært inne å oppdater bilder og innholdet der vi ser det har vært gammelt.

Vi har også fått inn nye produkter ved å etterspørre spesifikke tema fra medlemmene våre.

Per 01.01.2021 hadde vi 220 produktoppføringer. Pr 31.12.2021 har vi ute 234 produktoppføringer. Det er en økning på 14 i 2021. Det er også slettet en del utdaterte og gamle oppføringer ilt året.

**Visit
Bodø**

Utskrift av møteprotokoll

for Rødøy kommunestyre i møte tirsdag den 22.09.2020, Rødøy rådhus
Av 16 medlemmer var 17 tilstede (medregnet møtende varamedlemmer).

Sak 054/2020: VISIT BODØ: ÅRSMELDING 2019 OG FORLENGELSE AV AVTALE
Jf. saksutredning 17220

Formannskapetets innstilling:

1. Årsmelding for Visit Bodø 2019 tas til orientering.
2. I henhold til destinasjonsavtalen punkt 7.2 forlenges avtalen mellom Rødøy kommune og Visit Bodø med to år. Avgiften tas inn i driftsbudsjettene for 2021 og 2022.

Vedtak:

Som innstillingen. Enstemmig.

Rett utskrift bekreftes

Rødøy kommune, formannskapskontoret den 23.09.2020

June Vibeke Seljevoll
June Vibeke Seljevoll, konsulent

Rammeavtale

Mellom

Oppdragsgiver / Kunden: Kommunene i Salten Ved Leder av rådmannsutvalget, Hege Sørliie Adresse: Gammelveien 5, 8150 Ørnes Kontaktperson: Hege Sørliie Telefon / Mobil: 0047 905 19 691 E-post: hege.sorlie@meloy.kommune.no	Leverandøren: Visit Bodø Ved Reiselivssjef Ann-Kristin Rønning Nilsen Adresse: Tollbugata 13, 8001 Bodø Postboks 514, 8003 Bodø Kontaktperson: Ann-Kristin Rønning Nilsen Telefon / Mobil: 0047 901 19 671 E-post: ann-kristin@visitbodo.com
--	---

Rammeavtalen gjelder:

Rammeavtale med Visit Bodø som skal levere tjenester til kommunene og de lokale reiselivsaktørene i Salten.

Rammeavtalen gjelder for alle kommunene i Salten:

Beiarn, Bodø, Fauske, Gildeskål, Hamarøy, Meløy, Saltdal, Steigen, Sørfold, Rødøy

Avtaleperiode:

Fra 01.01.2018 til 31.12.2020.

Oppdragsgiver / Kunden har mulighet til å forlenge / prolongere rammeavtalen med 2 år.

Det er spesielt gjort oppmerksomt på følgende økonomiske rammer og forutsetninger i Doffin-kunngjøringen:

- «Det er satt av en årlig økonomisk ramme på oppdraget på NOK 2.615.000,- ekskl. mva. pr. år i avtaleperioden for Grunnpakken – nivå 1. Det er avsatt midler til denne anskaffelsen i 2018. Det søkes innarbeidet tilsvarende beløp i budsjettene for 2019 og økonomiplanene 2020 – 2022. Dette gir en mulighet for forlengelse av avtalen som avgjøres årlig av bystyret / kommunestyret».
- Fakturering foretas første gang i 2018 gjeldende for hele 2018 uansett faktureringsdato for første fakturering.

Rammeavtalen består av følgende bilag/dokumenter i rangert rekkefølge, ved eventuelt motstridende tekst:

1. Endringsbilag (tillegg / endringer etter avtaleinngåelsen).
2. Rammeavtaleformularet (dette dokumentet). Omfatter: Grunnpakke – nivå 1 (alle kommuner).
3. Avtale mellom Visit Bodø og Den enkelte kommune: Omfatter: Grunnpakke og eventuelle tilleggstjenester – nivå 2.
4. Oppdragsgiver / Kundens konkurransegrunnlag med spesifikasjoner.
5. Leverandørens tilbud med spesifikasjoner.
6. Standard avtalevilkår.

Rammeavtalen erstatter alle tidligere dokumenter og avtaler vedrørende leveransen.

Rammeavtalen er underskrevet i to – 2 – eksemplarer, hvorav partene beholder ett eksemplar hver.

Sted: Ørnes

Dato: 6/6 - 18

For Oppdragsgiver / Kunden:

Kommunene i Salten ved leder av rådmannsutvalget
Hege Sørliie, rådmann

Signatur: *Hege Sørliie*

For Leverandøren:

Visit Bodø
Ann-Kristin Rønning Nilsen, reiselivssjef

Signatur: *Ann-Kristin Rønning Nilsen*

Rammeavtalens innhold og omfang

Gjelder tjenester knyttet til utførelse av felles vertskapsfunksjon, felles markedsføring, salg og felles destinasjonsutvikling i området, definert som Salten med følgende kommuner:

Beiarn, Bodø, Fauske, Gildeskål, Hamarøy, Meløy, Saltdal, Steigen, Sørfold, Rødøy.

For nærmere beskrivelse av leveransene henvises det til Kundens konkurransegrunnlag med ytelses- og funksjonsspesifikasjon og Leverandørens tilbud.

Det er en økonomisk ramme på oppdraget på NOK 2.615.000,- ekskl. mva. for Grunnpakke – nivå 1 pr. år.

Standard avtalevilkår vil gjelde for rammeavtalen og avtale for eventuelle tilleggstjenester.

Avtale om Tilleggstjenester

Tilleggstjenester – nivå 2, kommer i tillegg til Grunnpakke – nivå 1.

Avtale for tilleggstjenester inngås mellom Visit Bodø og Den enkelte kommune, og skal baseres på rammeavtalens forutsetninger og standard avtalevilkår.

Timepris for tilleggstjenester:

Rådgiver/senior kr 700,- eks mva. per time.

Ved behov for ekstern spisskompetanse gjelder markedspris per time.

For nærmere beskrivelse av leveransene henvises det til Kundens konkurransegrunnlag med ytelses- og funksjonsspesifikasjon og Leverandørens tilbud.

Regulering av prisen

Fastpris, time- eller kostnadssatser reguleres etter kommunal deflator.

Endringer i Leverandørens organisasjon m.v.

Endringer som kan få betydning for avtalen, for eksempel Leverandørens organisasjonsform, overdragelse av virksomhet og lignende, skal meddeles skriftlig til Kunden snarest.

Destinasjon Salten

Avtale mellom Rødøy kommune og Visit Bodø

Denne avtalen ble inngått den 24.07.2018 mellom

(1) **Rødøy kommune, org nr 945 717 173, Rødøy rådhus, 8185 Vågaholmen**
og

(2) **Visit Bodø, org. 992 518 715, postboks 514, 8001 Bodø**

1. Formålet med avtalen

- 1.1** Det skal utvikles en felles Destinasjon Salten med fokus på de bærekraftige merkevarerne i Salten og på spydspissene i regionen. Disse merkevarerne og spydspissene skal utvikles og legges til grunn i kommunikasjonsarbeidet. Markedsføringsfokus legges på disse, ikke på kommunene i Salten.
- 1.2** Det forutsettes at det utarbeides en ” profileringsstrategi” for Destinasjon Salten som tydeliggjør hvilke spydspisser og innhold som skal ha prioritet i profileringen av ” merkevarerne” i Salten.
- 1.3** Visit Bodø er et selskap som representerer reiselivsaktører i Salten. Reiselivsbedrifter i Salten skal være knyttet til Visit Bodø gjennom egne samarbeidsavtaler.
- 1.4** Visit Bodø skal gjennom målrettet markedsføring, kompetanse- og produktutvikling bidra til økt omsetning for reiselivsaktører i Salten og arbeide med utvikling av Salten som reisemål.
- 1.5** Denne avtalen regulerer innholdet i samarbeidet mellom Visit Bodø og Kommunen om markedsføring og utvikling av Salten som reisemål.
- 1.6** Visit Bodø vil inngå tilsvarende avtaler som denne avtalen med andre kommuner i Salten, hvor det er reiselivsaktører, samt med eventuelt omkringliggende kommuner som ønsker å kjøpe og motta tjenester knyttet til reiselivet.
- 1.7** Det er inngått en overliggende rammeavtale med Visit Bodø og kommunene gjennom Rådmannsutvalget i Salten som sammen med denne avtale definerer leveransen av tjenester til kommunene og hva hver enkelt kommune skal betale for leveransen.

2.0 Kommunen

2.1 Tilrettelegging

Kommunen har ansvar for tilrettelegging av lokal infrastruktur, arealer, lokal næringsutvikling, vertskap i fellesrommet (utenfor bedriftene) og fellesgoder (i samarbeid med næringsaktørene og Visit Bodø).

2.2 Deltagelse

Kommunen må være en aktivt deltakende part inn mot Visit Bodø og bidra med informasjonsflyt mellom reiselivsbedriftene i Salten og Visit Bodø. Dette skal gi en god kommunikasjon og bedre mulighet for å ta ut vekstpotensialet for bedriftene i kommunen.

2.3 Næringsapparat

Kommunen kan etter nærmere avtale stille sitt næringsapparat til disposisjon for å forsterke samarbeidet mellom bedriftene i kommunen og Visit Bodø.

2.4 Strategiske planer

Kommunen skal kommunisere sine strategiske planer for reiselivsutvikling i kommunen til Visit Bodø og løpende melde inn sine ønsker og behov til Visit Bodø.

2.5 Evaluering

Visit Bodø vil ta initiativ til et årlig evalueringsmøte for gjennomgang av oppgavene denne avtalen dekker.

2.6 Målsetting/hensikten med anskaffelsen

Målsetting:

Målsettingen med samarbeidet og leveransene er å øke sysselsetting, omsetning og resultat i reiselivsnæringen i de gjeldende kommuner som har inngått avtale med Visit Bodø.

2.7 Hensikten med leveransen av tjenester.

Hensikten med avtalen er at Visit Bodø sin leveranse av tjenester skal arbeide for å synliggjøre Salten og Saltenkommunenes opplevelser og attraktivitet som reisemål gjennom å:

- Bidra til å skape innhold i, og utvikle, merkevaren Destinasjon Salten.
- Bidra til økning i besøksnæringen i Salten.
- Bidra til økt turisme og forlenget oppholdstid i Salten.
- Bidra til å utvikle området til et tydelig, tilgjengelig og helhetlig reisemål med helårsperspektiv.
- Bidra til kompetanseutvikling i reiselivsnæringen i Salten.
- Etablere og være et felles talerør for reiselivsnæringen i Salten.
- Etablere koordineringsledd regionalt og nasjonalt for fellesoppgaver i Salten.
- Sikre implementering og iverksetting av lokal og regional reiselivsstrategi i Salten.
- Sikre aktiv deltagelse i samarbeid med Visit Norway.
- Veilede reiselivsaktørene i valg av mulige system for nasjonal og regional booking.
- Utvikle bærekraftige merkevarer som styrker merkevaren Destinasjon Salten som reisemål.

3. Leveranse av tjenester til kommunene. Visit Bodøs oppgaver

- 3.1** Visit Bodø skal aktivt og målrettet markedsføre Destinasjon Salten som reisemål for turister og styrke Destinasjon Saltens konkurransekraft og markedsposisjon i norsk reiseliv.
- 3.2** Visit Bodø skal aktivt jobbe for at reiselivet i Salten er godt representert og synlig inn i relevante politiske fora, på relevante møter, konferanser og andre møteplasser som er riktige.
- 3.3** Visit Bodø skal være et naturlig kontaktpunkt mellom gjester og kommunene og

bedriftene og må kunne koordinere henvendelser videre ut i riktige ledd i forhold til gjestenes ønsker om opphold og opplevelser.

- 3.4** Visit Bodø skal bidra til å utvikle en bærekraftig og konkurransedyktig reiselivsnæring i Salten, og skal ved å initiere og gjennomføre næringsfremmende tiltak arbeide for økt og bedre næringsvirksomhet i en langsiktig utvikling for reiselivsbedriftene i regionen.
- 3.5** Visit Bodø skal være en kreativ partner for nyskaping og vekst, samt å bidra til å skape økt samarbeid mellom reiselivsaktørene i kommunen og Saltenregionen.
- 3.6** Visit Bodø skal sørge for god oppfølging mot bedrifter og kommuner, gjennom kommunikasjon, og tilrettelegging av møteplasser som temamøter, fagkonferanser o.l
- 3.7** Visit Bodø skal ta initiativ til og bidra til kompetanseutvikling for reiselivsaktørene og deres samarbeidspartnere i kommunen.
- 3.8** Visit Bodø må, og skal være, et kompetansesenter for reiselivsbedriftene i kommunen og Salten. Visit Bodø må ha kompetanse på hvor man bør være synlig i markedet og i hvilke distribusjonskanaler som til enhver tid er best.
- 3.9** Visit Bodø skal til en hver tid ha tilgang til riktig markeds kunnskap som kan brukes både til forbedring av eksisterende og utvikling av nye tilbud.
- 3.10** Visit Bodø skal være et kompetansesenter for reiselivet, bidra med råd og veiledning i reiselivsfaglige spørsmål og kunne kobles riktig kompetanse inn mot aktører med utviklingsønsker.
- 3.11** Visit Bodø har ansvar for å produsere og fremlegge offentlig tilgjengelig statistikk for reiselivsaktiviteten for Destinasjon Salten.
- 3.12** Visit Bodø skal ta initiativ til et årlig evalueringsmøte mellom partene i hver av kommunene for gjennomgang av leveransen av oppgavene avtalen dekker.

4. Tilleggstjenester

Visit Bodø kan utføre andre tjenester for kommunen og reiselivsaktørene i kommunen mot avtalt vederlag utover det vederlag som er bestemt for leveransen av grunnpakken.

Eksempler på slike tjenester og oppgave, koordineringsansvar, deltakelse eller gjennomføring kan være:

- 4.1** Destinasjonsmarkedsføring gjennom kommunikasjons- og markedstiltak, herunder i brosjyrer og annet trykket materiale, på egne og eksterne hjemmesider, gjennom sosiale medier, i artikler, på arrangement og messer og i andre kommunikasjonskanaler.

- 4.2** Visit Bodø skal kunne ta på seg arbeidsgiveransvar for en eller flere lokalt ansatte reiselivspersoner med ansvar for lokalt vertskap og andre tjenester kommunen ønsker å kjøpe mot en avtalt pris, som ikke er dekket av denne avtalen.
- 4.3** Visit Bodø skal kunne ta på seg rollen som koordinator, prosjektleder og/eller prosjektansvarlig inn i relevante prosjekter mot en avtalt pris, som ikke er dekket av denne avtalen.
- 4.4** Øvrige tilleggstjenester er definert i vedlegg 1, Tjenester

5. Kommunens vederlag til Visit Bodø

- 5.1** Kommunen skal betale Visit Bodø NOK 99 461,- pr. år eks. mva. i vederlag for tjenestene som Visit Bodø utfører på vegne av Kommunen under denne avtalen. Grunnpakke- nivå 1.
- 5.2** For tjenester utover det som inngår i grunnbeløpet i avtalen (punkt 4.1) avtales tjenester og priser for disse i vedlegg 1, til denne avtalen.
- 5.3** Tjenester definert under punkt 4.2 kan prises og avtales i denne avtalen eller gjennom separate vedlegg som omfatter pris og leveranse med denne avtale som hovedavtale.
- 5.4** Dersom det ønskes en samlet leveranse av tilleggstjenestene i nivå 2, kan det avtales en samlet godtgjørelse for disse tjenestene.

6. Andre tjenester for kommunen

- 6.1** Avtalen dekker ikke kjøp av rene markedsføringstjenester eller synlighet i felles kampanjer for kommunen og heller ikke koordinering av konkrete prosjekter. Dette må avtales og prises i tillegg iht. punkt 5.2 og 5.3.
- 6.2** Visit Bodø skal i tillegg til punktene definert i denne avtalen kunne levere tjenester nærmere beskrevet i vedlegg til avtalen. Kommunen skal betale for disse tjenestene slik det er nærmere presisert i vedlegget.
- 6.3** Visit Bodø skal kunne ta på seg prosjektoppdrag for Kommunen til en avtalt pris. Slike oppdrag settes inn i egne avtaler for det enkelte oppdrag og faktureres utenom denne Avtalen.

7. Varighet og oppsigelse

- 7.1 Avtalen løper i 3 år, fra 01.01. 2018 til 31.12. 2020. Kommunen har rett til å si opp Avtalen tidligere ved å gi Visit Bodø tre måneders skriftlig varsel.
- 7.2 Kommunen kan forlenge Avtalen med to år ved å gi skriftlig varsel til Visit Bodø senest tre måneder før Avtalens utløp etter punkt 7.1.
- 7.3 Partene har rett til å heve Avtalen med øyeblikkelig virkning dersom den annen Part vesentlig misligholder sine forpliktelser etter Avtalen, vedlegg eller senere tilleggsavtaler.

8. Diverse

Partene er hver for seg ansvarlige for sin egen skatteposisjon, og innkjøp iht. offentlige innkjøpsregler.

9. Standard avtalevilkår, enkeltanskaffelse, konsulent-tjenester.

Vedlagt følger dokument om standard avtalevilkår, enkeltanskaffelse, konsulent-tjenester. (vedlegg 2) som regulerer avtaleforholdet mellom hver enkelt kommune og Visit Bodø som Visit Bodø.

10. Signatur

Denne Avtalen er undertegnet i to eksemplarer, ett til hver av Partene.

For Rødøy kommune

Dato: 29/8. 2018

Signatur:

Navn med blokkbokstaver:

OLAV TERJE HOFF
ORDFØRER



For Visit Bodø

Dato:

Signatur: _____

Navn med blokkbokstaver: _____

Vedlegg 1 Tilleggstjenester-nivå 2

Tilleggstjenester /andre tjenester mot godtgjørelse utover godtgjørelse for grunnpakken.

Det forventes at Visit Bodø kan utføre andre tjenester for kommunene og næringen mot vederlag, utover det generelle vederlaget som skal betales til Visit Bodø for grunntjenestene.

Eksempler på slike tjenester med oppgaver/koordineringsansvar/gjennomføring og deltakelse fra Visit Bodø:

Lokalt informasjonsmateriell

- Maler og koordinering av destinasjonsguider web, utarbeiding, oppdatering, kvalitetssikring.
- Digital turistinformasjon lokalt og regionalt.
- Lokale og regionale websider.

Produktutvikling og innovasjon

- Utarbeiding av utviklingsplaner, prosjektplaner og andre nødvendige planer nevnt i leveransen
- Hjelp til å finne finansieringsløsninger fra privat og offentlig sektor.
- Prosjektutvikling
- Systematisk samhandling for utvikling
- Kvalitetssikring, oppfølging og evaluering

Markedsføring

- Forankring av konsepter og strategi
- Strategi, konseptutvikling, markedsplanarbeid
- Forvalte og implementere profilering, co-branding, merkevare
- Redaksjonell jobb mot presse, arrangere presseturer, øvrig pressehåndtering
- Overordnet felles brosjyremateriell - layout og trykk
- Deltakelse i kampanjer
- TV/videoproduksjon
- Arrangement,
- Nyhetsbrev til kunder og til bedrifter (internt/eksternt)
- Intern markedsføring og kompetanseutvikling
- Web - utvikling, teknisk kompetanse, tilrettelegge rammeverk
- Web -innholdsproduksjon
- Web - oversettelse til flere språk
- Sosiale medier - utvikling, tilrettelegge rammeverk
- Sosiale medier - innholdsproduksjon

Back-office oppgaver

- Kommunikasjon med lokale myndigheter
- Kommunikasjon med offentlige etater også utover kommune
- Verskapskurs og annen kompetanseheving for bedrifter

Produktutvikling og innovasjon

- Kompetanse om marked, trender etc,
- nøkkelinnsikt- innhenting og formidling
- Utarbeiding av utviklingsplaner, prosjektplaner
- Forankring privat og offentlig
- Skaffe til veie finansiering av egne prosjekter
- Systematisk samhandling for utvikling
- Kvalitetssikring, oppfølging og evaluering

Administrative oppgaver

- Bedriftsoppfølging, medlemskommunikasjon, medlemsmøter
- Deltakelse på konferanser, politiske møter, representasjon i utvalg etc.
- Regnskap og økonomi, budsjetter
- Finansiering
- Statistikk, evalueringer, rapportering
- Kompetanseutvikling

Booking, billettsalg og annet salg-

- Online booking – Bistand til å finne riktige Visit Bodø og kanaler.
- Pakking – bistand til pakking av produkter.

Oppgaver/koordineringsansvar/gjennomføring og deltakelse for særskilte temasatsinger

Oppgaver for temasatsinger (Utarbeide markedsmateriell)

- Websider, administrasjon, vedlikehold
- Prosjekt/temautvikling
- Pressekontakt/arbeid
- Regnskap
- Søknader, finansiering, rapportering
- Kommunikasjon og kontakt med alle relevante aktører for temasatsingen

Planlegging og rapportering for grunnpakker og tilleggstenester:

Etter inngåelse av kontrakt vil det være et oppstartsmøte hvor kommunene gjennomgår ønsker og behov, samt at Visit Bodø presenterer forslag til det kommende årets hovedaktiviteter og prioriteringer. Det skal rapporteres på mål, aktiviteter og foreløpig måloppnåelse mot slutten av 2018.

Visit Bodø vil da være ansvarlig for at nødvendig informasjon gjøres tilgjengelig. Ved en eventuell forlengelse legges det opp til et løp hvor det holdes planleggingsmøte tidlig på året hvor partene gjennomgår kommunenes ønsker og behov samt at Visit Bodø presenterer forslag til det kommende årets hovedaktiviteter og prioriteringer. Det avholdes rapporteringsmøte mot slutten av hvert enkelt år. Den Visit Bodø som velges, kan selv komme med forslag til de tidspunktene som er best egnet sett i forhold til når dokumentasjon og planer foreligger.

Ved forlengelse vil kommunene kunne ha behov for rapportering ut over dette. Visit Bodø vil da være ansvarlig for at nødvendig informasjon gjøres tilgjengelig. Partene kan også avtale øvrige møtepunkter

Vedlegg 2.

Standard avtalevilkår, enkeltanskaffelse, konsulenttjenester

STANDARD AVTALEVILKÅR - KONSULENTTJENESTER

1.0 Anvendelse – avtaledokumentene

1.1 Anvendelse og definisjoner

Disse standard avtalevilkår regulerer avtaleforholdet mellom Oppdragsgiver og den part som påtar seg konsulentoppdrag (heretter kalt Visit Bodø).

Avtalen er gjensidig bindende for Oppdragsgiver og Visit Bodø.

2.0 Partenes samarbeid og gjensidige plikter

2.1 Samarbeidsplikt og kommunikasjon

Partene skal samarbeide lojalt under gjennomføring av oppdrag.

Partene skal uten ugrunnet opphold varsle hverandre om forhold som de bør forstå vil få betydning for oppdraget, jf. pkt. 3.2.

Henvendelser skal rettes til partenes representanter og besvares uten ugrunnet opphold jf. pkt. 3.1.

Visit Bodø plikter å møte på samarbeidsmøter som den annen part innkaller til. Hver av partene dekker sine kostnader forbundet med slik møtedeltakelse. Visit Bodø kan ikke kreve vederlag.

2.2 Taushetsplikt

Partene har taushetsplikt om opplysninger som fremkommer om den annens forretningsmessige eller personlige forhold når det foreligger en berettiget interesse i at opplysningene ikke blir spredt. Dette skal ikke være til hinder for at slike opplysninger gis til andre når dette er nødvendig for gjennomføringen av oppdraget eller det følger av tvungen lov eller forskrift. Det samme gjelder opplysninger som er nødvendige for senere drift og vedlikehold.

Visit Bodø er ansvarlig for at ansatte og under Visit Bodø har undertegnet taushetserklæring og følger de bestemmelsene som til enhver tid gjelder for behandling av taushetsbelagte opplysninger.

2.3 Overdragelse

Visit Bodø kan ikke overdra sine forpliktelser etter kontrakten uten at Oppdragsgiver har samtykket skriftlig på forhånd. Oppdragsgiver kan overdra sine rettigheter og plikter etter denne avtalen til annen offentlig virksomhet. Den virksomheten som får rettigheter og plikter overdratt er berettiget til tilsvarende vilkår, såfremt avtalens rettigheter og plikter overdras samlet.

2.4 Risiko og ansvar for kommunikasjon og dokumentasjon

Partene skal sørge for forsvarlig kommunikasjon, oppbevaring og sikkerhetskopiering av dokumenter og annet materiale av betydning for bistanden uansett form, herunder e-post og annet elektronisk lagret materiale. Visit Bodø har risikoen og ansvaret for alt materiale uansett form, som skades eller ødelegges mens de befinner seg under Visit Bodøs kontroll.

3.0 Organisatoriske bestemmelser

3.1 Partsrepresentanter og fullmaktsforhold

Partene skal utpeke en person som representerer dem. Navnene på representantene skal inntas i avtaleformularet. Utskiftning av representanten skal varsles skriftlig. Disse representanter har fullmakt til å opptre på partenes vegne i alle spørsmål som angår avtalen, og som er nødvendige for å gjennomføre oppdrag på avtalen.

3.2 Varsling

Varsel, krav og andre meldinger som skal gis etter avtalen, skal sendes til partenes representanter etter punkt 3.1, eller til særskilt avtalte adresser for varsling. Varsel skal gis skriftlig. Varsel sendt per e-post og varsel som er innført i referat eller protokoll fra møte mellom partene, regnes som skriftlig varsel.

4.0 Rettigheter til resultatet av Visit Bodøs oppdrag

Oppdragsgiveren plikter å behandle materiale som har opphavsrettslig vern slik at opphavsmannens rettigheter ikke blir krenket.

5.0 Endring, stansing og avbestilling.

5.1 Endring av ytelsen etter avtaleinngåelse

Hvis Oppdragsgiveren, etter bestilling (avrop), har behov for å endre kravene til ytelsene eller andre forutsetninger for bestillingen på en slik måte at ytelsenes karakter eller omfang blir annerledes enn avtalt, kan Oppdragsgiveren be om endringsavtale. Slik anmodning om endringsavtale skal fremsettes skriftlig.

Ved krav om endringer kan Visit Bodø kreve justeringer i vederlag eller tidsplaner hvis han/hun sannsynliggjør et grunnlag for slike justeringer. Krav om justert vederlag eller tidsplan må fremsettes skriftlig, og senest samtidig med Visit Bodøs svar på Oppdragsgiverens anmodning om endringsavtale.

Endringer av eller tillegg til den avtalte ytelsen skal avtales skriftlig. Visit Bodø skal føre en fortløpende katalog over slike endringer og uten ugrunnet opphold gi Oppdragsgiveren en oppdatert kopi som er i overensstemmelse med endringsavtalen.

Oppdragsgiveren kan kreve at oppdraget reduseres eller økes med inntil 20 (tjue) prosent av det totale vederlaget for oppdraget. Prisen skal i så fall endres tilsvarende reduksjonen eller økningen. Visit Bodø kan ikke kreve kompensasjon for slik eventuell reduksjon.

5.2 Midlertidig stansing av oppdraget

Oppdragsgiveren kan kreve at gjennomføringen av Oppdraget stanses midlertidig. Krav skal fremsettes skriftlig. Det skal opplyses når Oppdraget skal stanses og når det er planlagt gjenopptatt.

Ved midlertidig stans kan Visit Bodø fremsette krav om rimelig kompensasjon for dokumenterte kostnader som Visit Bodø påføres som følge av stansingen.

5.3 Kansellering av bestilling

Frem til skriftlig ordrebekreftelse er kommet frem til Oppdragsgiver, kan Oppdragsgiver uten varsel og særskilt grunn kansellere bestillingen uten at dette får konsekvenser for ham.

5.4 Avbestilling

Oppdragsgiver kan med skriftlig varsel til Visit Bodø avbestille oppdraget helt eller delvis med umiddelbar virkning.

Ved avbestilling skal Oppdragsgiver betale det beløp Visit Bodø har til gode for den del av oppdraget som er utført, samt dekke dokumenterte og nødvendige utgifter oppstått som en direkte konsekvens av avbestillingen.

Visit Bodø plikter å begrense sitt tap som følge av avbestillingen.

6.0 Oppdragets innhold og omfang

6.1 Innhold og omfang

Visit Bodø skal utføre det arbeid som fremgår av avtalen og betingelsene for det enkelte avrop. Dette inkluderer alle aktiviteter nødvendig for oppfyllelse av avtalens krav, intensjoner og frister. Oppdraget omfatter også deltakelse på møter og befaringer som er nødvendig for å gjennomføre oppdraget.

Oppdraget skal utføres profesjonelt, effektivt, og med høy faglig standard. Visit Bodø plikter å ivareta Oppdragsgiverens interesser og medvirke til at erfaringene fra arbeidet med oppdraget overføres til Oppdragsgiveren.

Henvendelser fra Oppdragsgiveren skal besvares uten ugrunnet opphold.

Visit Bodø skal uten ugrunnet opphold varsle om forhold Visit Bodø forstår eller bør forstå kan få betydning for oppdragenes gjennomføring, herunder eventuelle forventede forsinkelser.

6.2 Under Visit Bodø og andre medhjelpere

Bruk og utskifting av under Visit Bodø forutsetter skriftlig forhåndssamtykke fra Oppdragsgiver, med mindre annet er avtalt.

6.3 Identifikasjon

Visit Bodø svarer for sine ansatte og andre medhjelpere som han/hun benytter for å gjennomføre sine oppgaver etter kontrakten.

6.4 Utskiftning av medarbeidere/nøkkelpersonell

Utskiftning av de medarbeidere, som skal utføre oppdrag i henhold til avtalen, kan ikke foretas uten skriftlig forhåndssamtykke fra Oppdragsgiver.

6.5 Visit Bodøs uavhengighet

Visit Bodø skal være uavhengig og ikke i interessekonflikt ved gjennomføringen av oppdrag på avtalen. Han/hun skal uten ugrunnet opphold varsle Oppdragsgiveren hvis en slik situasjon oppstår. Dersom Visit Bodø ikke gjenoppretter sin uavhengighet uten ugrunnet opphold, kan Oppdragsgiveren heve avtalen i henhold til punkt 9.7.

6.6 Forsikring

Visit Bodø plikter å ha forsikringer som er tilstrekkelige til å dekke ethvert krav fra Oppdragsgiveren som følger av Visit Bodøs risiko eller ansvar etter denne avtalen. Denne forpliktelsen anses oppfylt dersom Visit Bodø tegner ansvars- og risikoforsikring på vilkår som anses som ordinære innenfor norsk forsikringsvirksomhet.

6.7 Reklame

Visit Bodø plikter å innhente forhåndsgodkjennelse fra Oppdragsgiveren dersom Visit Bodø for reklameformål eller på annen måte ønsker å gi offentligheten informasjon om avtalen eller enkeltoppdrag ut over å oppgi avtaleforholdet som generell referanse. Visit Bodø forplikter seg til å innta tilsvarende bestemmelse i sine underkontrakter.

6.8 Samfunnsansvar - ansattes rettigheter

Våre Visit Bodø og avtalepartnere skal respektere grunnleggende sosiale og etiske krav i sin virksomhet. Produkter som leveres til Kunden skal være fremstilt under forhold som er forenelig med kravene angitt nedenfor. Retningslinjene bygger på sentrale FN- og ILO-konvensjoner og nasjonal arbeidslovgivning på produksjonssted. Kravene angir minimumsstandarder. Der hvor konvensjoner og nasjonale lover og reguleringer omhandler samme tema, skal den høyeste standarden alltid gjelde. Dersom Visit Bodø bruker under Visit Bodø for å oppfylle denne kontrakten, plikter Visit Bodø å påse at under Visit Bodø etterlever samme krav.

6.9 Menneskerettigheter

Visit Bodø skal respektere FNs verdenserklæring om menneskerettigheter.

6.10 Nasjonal lovgivning

Arbeidsretten og arbeidslovgivningen der produksjonen finner sted skal etterleves. Av særlige relevante forhold fremheves lønns- og arbeidstidsbestemmelser, helse, miljø og sikkerhet, lovfestede forsikringer og sosiale ordninger, samt regulære ansettelsesforhold, inklusive arbeidskontrakter.

Visit Bodø plikter å påse at ILOs kjernekonvensjoner etterleves i egen virksomhet og hos den eller de under Visit Bodø som medvirker til oppfyllelse av denne kontrakten.

Dette betyr:

- Forbud mot barnearbeid (FNs barnekonvensjon art. 32, ILO-konvensjon nr 138 og 182)
- Forbud mot tvangsarbeid (ILO-konvensjon nr 29 og 105)
- Forbud mot diskriminering (ILO-konvensjoner nr 100 og 111)
- Organisasjonsfrihet og retten til kollektive forhandlinger (ILO-konvensjon nr 87 og 98)

7.0 Lønns- og arbeidsvilkår

For avtaler som omfattes av forskrift 8. februar 2008 nr 112 om lønns- og arbeidsvilkår i offentlige kontrakter gjelder følgende:

På områder som er dekket av forskrift om allmenngjort tariffavtale, skal Visit Bodø sørge for at ansatte i egen organisasjon og ansatte hos eventuelle under Visit Bodø ikke har dårligere lønns- og arbeidsforhold enn det som følger av gjeldende forskrifter. På områder som ikke er dekket av denne forskriften, skal Visit Bodø på samme måte sørge for at egne og eventuelle under Visit Bodøs ansatte, ikke har dårligere lønns- og arbeidsforhold enn det som følger av gjeldende

landsomfattende tariffavtale for den aktuelle bransje. Dette gjelder bare for ansatte som direkte medvirker til oppfyllelse av Visit Bodøs forpliktelser under avtalen.

Forskrift om lønns- og arbeidsvilkår vektlegges og skal redegjøres for i kontraktsvilkårene.

Alle avtaler Visit Bodø inngår og som innebærer utførelse av arbeid under denne avtalen skal inneholde tilsvarende forpliktelser.

Dersom Visit Bodø ikke oppfyller denne forpliktelsen, har oppdragsgiver rett til å holde tilbake deler av kontrakt summen, tilsvarende ca. 2 (to) ganger innsparingen for Visit Bodø, inntil det er dokumentert at forholdet er brakt i orden.

Visit Bodø skal på forespørsel fra oppdragsgiver legge frem dokumentasjon om de lønns- og arbeidsvilkår som blir benyttet. Oppdragsgiver og Visit Bodø kan hver for seg kreve at opplysningene skal legges frem for en uavhengig tredjepart som oppdragsgiver har gitt i oppdrag å undersøke om kravene i denne bestemmelsen er oppfylt. Visit Bodø kan kreve at tredjeparten skal ha undertegnet en erklæring om at opplysningene ikke vil bli benyttet for andre formål enn å sikre oppfyllelse av Visit Bodøs forpliktelse etter denne bestemmelsen. Dokumentasjonsplikten gjelder også under Visit Bodø.

Dersom en uavhengig tredjepart kommer til at kravene i denne bestemmelsen ikke er oppfylt, og Visit Bodø bestrider dette, kan oppdragsgiver kreve at Visit Bodø og under Visit Bodø legger frem dokumentasjon for oppdragsgiver om de lønns- og arbeidsvilkår som blir benyttet.

8.0 Oppfølging

Visit Bodø skal påse at ovennevnte krav etterleves i egen virksomhet og hos den eller de under Visit Bodø som medvirker til oppfyllelse av denne kontrakt. Visit Bodø skal redegjøre for status med beskrivelse av hvordan Visit Bodø sikrer at dette faktisk etterleves. På oppfordring fra Oppdragsgiver skal dette dokumenteres ved:

- Egenrapportering og/eller
- Oppfølgingssamtaler og/eller
- En uavhengig parts kontroll av arbeidsforholdene og / eller
- 3. partssertifisering som SA8000 eller tilsvarende

9.0 Brudd

Brudd på punktene over innebærer kontraktsbrudd. Ved kontraktsbrudd plikter Visit Bodø å rette opp i de påpekte manglene innen den tidsfrist som oppdragsgiver bestemmer, så lenge denne ikke er usaklig kort. Rettelsene skal dokumenteres skriftlig og på den måte oppdragsgiver bestemmer.

Manglende utbedring er å anse som et vesentlig mislighold som gir grunnlag for å heve kontrakten.

Oppdragsgiver, eller den Oppdragsgiver bemyndiger, forbeholder seg retten til å gjennomføre annonserte, semi-annonserte eller uannonserte kontroller hos en eller flere aktører i Visit Bodøkjeden i kontraktsperioden. I tilfelle kontroll plikter Visit Bodø å oppgi navn og kontaktopplysninger på under Visit Bodø(er). Kontaktopplysninger behandles konfidensielt.

10.0 Oppdragsgiverens plikter

10.1 Oppdragsgiverens ansvar og medvirkning

Oppdragsgiveren skal lojalt medvirke til Visit Bodøs gjennomføring av oppdrag på avtalen. Henvendelser fra Visit Bodø skal besvares uten ugrunnet opphold. Medvirkningen skal være tilpasset den avtalte fremdriften for oppdraget.

Oppdragsgiveren skal opplyse Visit Bodø om forhold som han/hun forstår eller bør forstå er av betydning for gjennomføringen av oppdraget, herunder eventuelle forventede forsinkelser.

10.2 Engasjement og utskiftning av tredjepart

Oppdragsgiveren har rett til å engasjere og skifte ut tredjepart til å bistå seg i forbindelse med sine oppgaver under avtalen.

Ved engasjement og utskiftning av tredjepart skal Visit Bodø varsles.

11.0. Visit Bodøs mislighold

11.1 Hva som anses som mislighold

Det foreligger mislighold fra Visit Bodøs side dersom ytelsene ikke er i samsvar med de funksjoner, krav og frister som er avtalt. Det foreligger også mislighold dersom Visit Bodø ikke oppfyller øvrige plikter etter avtalen.

Det foreligger likevel ikke mislighold hvis situasjonen skyldes Oppdragsgiverens forhold eller force majeure.

Oppdragsgiverens godkjenning av forslag eller prosjektmateriale fritar ikke Visit Bodø for ansvaret for Visit Bodøs feil.

11.2 Oppdragsgiverens reklamasjonsfrist

Oppdragsgiveren må innen rimelig tid påberope seg Visit Bodøs feil som han/hun blir kjent med under utførelsen av oppdraget. Etter at oppdraget er avsluttet, kan Oppdragsgiveren bare påberope seg feil som reklameres innen rimelig tid etter at han/hun har oppdaget eller burde ha oppdaget den.

Reklamasjonsfristene gjelder ikke dersom feilen skyldes forsett eller grov uaktsomhet.

11.3 Visit Bodøs varslingsplikt

Hvis Visit Bodøs ytelser ved avrop på avtalen ikke kan leveres som avtalt, skal Visit Bodø så raskt som mulig gi Oppdragsgiveren skriftlig varsel om dette. Varselet skal angi årsak til problemet og så vidt mulig angi når ytelsen kan leveres. Tilsvarende gjelder hvis det må antas ytterligere forsinkelser etter at første varsel er gitt.

11.4 Tilleggsfrist

Visit Bodø kan be om tilleggsfrist som må godkjennes skriftlig av Oppdragsgiveren for å kunne gjøres gjeldende. For den perioden tilleggsfristen løper, kan Oppdragsgiveren ikke gjøre gjeldende dagbot eller erstatning.

Tilleggsfrist har ingen virkning for Oppdragsgiverens rett til dagbot eller erstatning som er opparbeidet før tilleggsfristen.

11.5 Avhjelp

Visit Bodø skal påbegynne og gjennomføre arbeidet med å avhjelpe misligholdet uten ugrunnet opphold, ved utbedring, omlevering eller tilleggs levering uten ekstra kostnad for Oppdragsgiveren.

12.0 Sanksjoner ved mislighold

12.1 Retting

Oppdragsgiveren kan kreve at Visit Bodø retter Visit Bodøfeil for egen regning og risiko, dersom dette kan skje uten å forvolde Visit Bodø urimelig kostnad og ulempe. Visit Bodø kan

kreve å få foreta slik retting når Oppdragsgiveren ikke har særlig grunn til å motsette seg dette. Rettingen skal foretas innen en rimelig frist satt av Oppdragsgiveren. Dersom retting ikke er foretatt innen fristen, kan Oppdragsgiveren kreve at Visit Bodø betaler de nødvendige kostnader til retting utført av Oppdragsgiveren selv eller av en annen Visit Bodø.

12.2 Tilbakehold av ytelse

Ved Visit Bodøs mislighold kan Oppdragsgiveren holde betalingen tilbake, men ikke åpenbart mer enn det som er nødvendig for å sikre Oppdragsgiverens krav som følger av misligholdet. Visit Bodø kan ikke holde tilbake ytelse som følge av Oppdragsgiverens mislighold med mindre misligholdet er vesentlig.

12.3 Dagbot

Blir ikke avtalt tidspunkt for levering, eller annen avtalt frist overholdt, og det ikke skyldes force majeure eller Oppdragsgivers forhold, foreligger en forsinkelse fra Visit Bodøs side, som gir grunnlag for dagbot.

Visit Bodø skal betale dagbot etter de satser som er angitt i avtaleformularet. Dersom annet ikke er avtalt, er dagboten 0,5 % av den totale verdien av det enkelte avrop/oppdrag, eksklusive merverdiavgift, minimum kr. 1000,- per hverdag.

Dagbøter påløper automatisk fram til det som skal utføres er utført.

Så lenge dagboten løper, kan Oppdragsgiver ikke heve avtalen. Denne tidsbegrensningen gjelder imidlertid ikke hvis Visit Bodø, eller noen denne svarer for, har gjort seg skyldig i forsett eller grov uaktsomhet.

Hvis bare en del av den avtalte ytelsen er forsinket, kan Visit Bodø kreve en nedsettelse av dagboten som står i forhold til Oppdragsgivers mulighet til å nyttiggjøre seg den del av ytelsen som er levert.

Der Oppdragsgiver benytter retten til å kansellere det forsinkede avropet, stopper dagboten å løpe, men Visit Bodø er forpliktet til å dekke Oppdragsgivers eventuelle merutgifter i forbindelse med dette, i tillegg til allerede påløpte dagbøter.

Ilagt dagbot kan belastes Visit Bodø ved motregning og/eller ved fradrag i mottatt faktura.

Eventuell dagbot er ikke til hinder for at Oppdragsgiver i tillegg krever erstatning for å få dekket tap som viser seg å bli større enn det som dekkes av dagboten. Betalt dagbot skal gå til fradrag i erstatningen i den utstrekning den gjelder samme forhold.

12.4 Prisavslag

Består Visit Bodøs feil i at en del av oppdraget ikke er utført, og blir ikke denne rettet i samsvar med punkt 9.1, kan Oppdragsgiver kreve et forholdsmessig avslag i prisen. Hvis det tross gjentatte forsøk ikke har lyktes Visit Bodø å avhjelpe en mangel, kan Oppdragsgiver kreve forholdsmessig avslag i kontraktssummen. Prisavslag er kompensasjon for redusert verdi av det leverte, og er uavhengig av eventuell erstatning.

12.5 Erstatning

Oppdragsgiver kan kreve erstattet ethvert direkte tap som med rimelighet kan tilbakeføres til forsinkelse, mangel eller annet mislighold fra Visit Bodøs side.

Dette gjelder likevel ikke så langt Visit Bodø godtgjør at forsinkelsen skyldes hindring utenfor hans kontroll som han ikke med rimelighet kunne ventes å ha tatt i betraktning ved avtaleinngåelsen eller ha unngått eller overvunnet virkningene av.

Beror misligholdet på tredjemann som Visit Bodø har gitt i oppdrag helt eller delvis å oppfylle avtalen, er Visit Bodø fri for ansvar bare om også tredjemann vil være fritatt etter regelen i 2. ledd. Det samme gjelder om misligholdet beror på en under Visit Bodø som Visit Bodø har brukt, eller på noen annen i tidligere salgsledd.

Visit Bodø er ansvarsfri så lenge hindringen virker. Faller hindringen bort, kan ansvar gjøres gjeldende dersom Visit Bodø da plikter å oppfylle, men ikke gjør det. Oppdragsgiver kan i alle tilfelle kreve erstatning dersom misligholdet eller tapet skyldes grov uaktsomhet eller forsett fra Visit Bodøs side. Erstatningen er begrenset til et beløp som tilsvarer total kontraktssum/verdien av det enkelte avrop.

Denne begrensning gjelder ikke hvis Visit Bodø eller noen Visit Bodø svarer for, har utvist grov uaktsomhet eller forsett.

Dagbøter kommer til fradrag i en eventuell erstatning for samme mislighold.

12.6 Erstatningsbegrensning

Erstatning for indirekte tap kan ikke kreves. Tap av data anses som indirekte tap, bortsett fra hvor dette skyldes datahåndtering som er Visit Bodøs ansvar under avtalen. Disse begrensningene gjelder imidlertid ikke hvis Visit Bodø eller noen denne svarer for, har utvist grov uaktsomhet eller forsett.

12.7 Heving

En part har rett til å heve kontrakten dersom den annen part vesentlig misligholder sine kontraktsforpliktelser, eller det er klart at slikt mislighold vil inntre. Før heving skjer, skal det gis en rimelig frist til å rette forholdet.

Ved heving har Visit Bodø krav på honorar for den delen av oppdraget som er utført i henhold til kontrakten. Grunnlagsmateriale og ethvert resultat av arbeidet som er utført i henhold til kontrakten og som er betalt, har Oppdragsgiveren rett til å få utlevert og til å bruke i samsvar med reglene i punkt 4.

Den part som hever kan kreve erstatning for tap han påføres som følge av misligholdet.

Betalt dagmulkt skal gå til fradrag i erstatningen i den utstrekning den er kompensasjons-relevant.

13.0 Vederlag

Alle priser og nærmere betingelser for det vederlaget Oppdragsgiver skal betale for Visit Bodøs ytelser fremgår av avtaleformularet. Kontraktsprisen eller honoraret fastsettes i norske kroner, eksklusive merverdiavgift.

Fastpris, time- eller kostnadssatser er ikke gjenstand for regulering med mindre annet er avtalt, jf. avtaleformularet.

Utlegg dekkes bare i den grad dette er avtalt. Eventuell endring i valutakurser medfører ikke endring av kontraktsprisene.

Prisen inkluderer Visit Bodøs nødvendige utgifter i forbindelse med oppdraget, så som utgifter til skrivning, internkopiering, telefon, telefaks, porto etc. Tilsvarende gjelder Visit Bodøs utgifter til deltakelse på møter og befaringer som er nødvendige for å gjennomføre oppdraget, med mindre annet er avtalt.

Visit Bodøs utgifter til reiser er inkludert i prisen. Der hvor det er forhåndsavtalt at utgifter og reisetid i forbindelse med en reise skal dekkes av Oppdragsgiveren, dekkes dette etter statens reiseregulativ, dersom annet ikke er avtalt. Reisetid begrenses til 7,5 timer per døgn.

Visit Bodø skal uten ugrunnet opphold varsle Oppdragsgiveren hvis det er grunn til å anta at estimert eller avtalt totalpris vil bli overskredet. Arbeid utover Visit Bodøs estimat eller avtalt ramme for oppdraget utføres for Visit Bodøs egen risiko og regning, med mindre annet er skriftlig avtalt med Oppdragsgiver.

14.0 Fakturering og betalingsbetingelser

14.1 Generelle betingelser

Dersom ikke annet er avtalt skal fakturering skje med bakgrunn i dokumenterte utførte tjenester. Fakturaer skal spesifiseres og dokumenteres slik at de kan kontrolleres av oppdragsgiver.

Alle fakturaer skal være påført bestillingsnummer eller andre avtalte referanser, som oppgitt i avtaleformularet, og skal klart angi hva beløpet gjelder.

Betaling skal skje innen 30 dager etter at korrekt faktura er mottatt.

Betaling av faktura innebærer ikke aksept av fakturaunderlag eller godkjenning av leveransen. Omtvistede krav forfaller ikke til betaling før enighet er oppnådd, eller eventuelt før rettskraftig dom er avsagt.

Oppdragsgiver kan gjøre fradrag i mottatt faktura for forskuddsbetalinger, påløpt dagbot, omtvistet eller utilstrekkelig dokumenterte poster i fakturabeløp.

Ved mislighold kan Oppdragsgiver holde betalingen tilbake, men ikke åpenbart mer enn det misligholdet synes å utgjøre av det samlede vederlaget.

Visit Bodø skal levere fakturaer og kreditnotaer i henhold til det fastsatte formatet Elektronisk handelsformat (EHF). Leveranse av elektroniske fakturaer skal skje via aksesspunkt gjennom det offentlige PEPOL-nettverket. Visit Bodø må selv bære eventuelle kostnader leveranse av elektronisk faktura måtte medføre, herunder kostnadene ved å tilpasse sine fakturasystemer og andre systemer til e-faktura. Det samme gjelder purringer.

Ufullstendige fakturaer, eller fakturaer sendt i papirutgave, regnes som en mangel, og fakturaen vil bli returnert. Korrekt faktura må deretter utstedes med ny forfallsdato per 30 dager.

Visit Bodø som overdrar fakturaer til tredjemann for innkreving, står fortsatt ansvarlig overfor Oppdragsgiver ved eventuelle reklamasjoner eller regresskrav.

14.2 Fakturering ved fastprisoppdrag

Fakturering til oppdragsgiver vil i utgangspunktet bli knyttet opp mot rapporteringsmøtene. Arbeid utover den avtalte rammen for oppdraget utføres for Visit Bodøs egen risiko og regning, med mindre annet er skriftlig avtalt med Oppdragsgiver.

14.3 Oppdragsgivers fakturakontroll

Dersom oppdragsgiveren mener at de spesifiserte oppgavene ikke stemmer med det som er utført, må han sende skriftlig varsel til Visit Bodø innen rimelig tid etter at han mottok dem. Gjøres ikke dette, legges oppgavene til grunn for oppgjøret. Dette gjelder ikke dersom oppdragsgiveren ikke forsto eller burde forstå at de spesifiserte oppgavene ikke stemmer med det som faktisk er utført.

Oppdragsgiveren er ikke avskåret fra senere å påberope seg at de totale kostnadene er blitt uforholdsmessig høye på grunn av urasjonell drift eller andre uforsvarlige forhold.

Utgifter Visit Bodø har hatt kan bare refunderes dersom det er skriftlig avtalt.

14.4 Betalingsmislighold

Ved forsinket betaling kan Visit Bodø kreve forsinkelsesrente i henhold til lov av 17. desember 1976 nr. 100 om renter ved forsinket betaling.

14.5 Innsyn ved revisjon

Oppdragsgiver kan kreve innsynsrett i Visit Bodøs kalkyler og regnskap for kontroll av avtalte priser og betingelser.

Ved eventuell revisjon kan Oppdragsgiver etterspørre ny dokumentasjon på oppfyllelse av kvalifikasjonskravene, minstekrav og kontraktskrav. Visit Bodø plikter å levere dokumentasjon på forespørsel og plikter å bidra med nødvendig informasjon og innsyn slik at revisjon kan gjennomføres. Oppdragsgiver vil varsle revisjon skriftlig og gi en frist på minimum 7 dager på innlevering av dokumentasjon.

Brudd på denne plikten sanksjoneres med en dagbot på kr 300,- per hverdag etter skriftlig varsel. Oppdragsgiver kan velge å engasjere en fullmektig til å gjennomføre et eventuelt innsyn og stedlig kontroll.

15.0 Tvister

Partenes rettigheter og plikter etter denne avtalen bestemmes i sin helhet av norsk rett. Dersom det oppstår tvist om fortolkninger eller rettsvirkninger av kontrakten skal denne søkes løst ved forhandlinger.

Dersom en tvist i tilknytning til denne avtalen ikke blir løst etter forhandlinger, kan partene forsøke å løse tvisten ved mekling.

Partene kan velge å legge Den Norske Advokatforenings regler for mekling ved advokat til grunn, eventuelt modifisert slik partene ønsker. Det forutsettes at partene blir enige om en mekler med den kompetansen partene mener passer best i forhold til tvisten. Den nærmere fremgangsmåten for mekling bestemmes av mekleren, i samråd med partene.

Dersom en tvist ikke blir løst ved forhandlinger eller mekling, kan hver av partene forlange tvisten avgjort med endelig virkning ved norske domstoler.

Oppdragsgivers forretningsadresse er verneting. Partene kan alternativt avtale at tvisten skal avgjøres ved voldgift.