

2016 Årsrapport



Glade nordlysgjester © Francsico Damm – Green Gold of Norway

Visit Lyngenfjord AS

Org Nr. 911 611 538

www.visit-lyngenfjord.com

Årsrapport 2016

Veksten i reiselivet i Norge, spesielt i Nord-Norge, har de siste årene vært oppsiktsvekkende stor. Norge er sikkert land og med sine naturgitte attraksjoner en drømmedestinasjon for mange turister i verden. I Nord-Norge er det spesielt Tromsø-regionen som har vokst mye på grunn av den eventyrlige veksten innen nordlysturisme.

Da er det ekstra positivt for oss i Lyngenfjord-regionen å være lokalisert så nært denne viktige HUB-en. Tromsø forsyner oss stadig med gjester fra hele verden, som vi står klare til å ønske hjertelig velkommen til oss. I tillegg har vi Lyngsalpene som tiltrekker seg flere tusen skiturister hvert eneste år og om sommeren kan våre gjester nyte midnattssola og oppleve spennende aktiviteter i den ville og vakre naturen.

Det er en stor glede å få arbeide i en bransje med slike forutsetninger. Samtidig er det tydelig at vi ikke ennå er der vi ønsker å være, da mange reiselivsbedrifter dessverre fremdeles sliter med lønnsomheten og mange driver fortsatt som binæring. Det er altså fortsatt en lang vei å gå for å gjøre bransjen til den vekstmotoren i distrikts-Norge, som den potensielt kan være.

Regionen utvikler seg raskt og det er viktig å følge med i svingene. Derfor er det svært viktig at det er vi som styrer utviklingen i en bærekraftig retning og ser viktigheten av å ta vare på naturen, kulturen, miljøet og våre sosiale verdier. Det er nemlig dette som utgjør Norge og man må arbeide for å gjøre bransjen økonomisk levedyktig.

Alt dette får man kommer ikke uten innsats og alle må være med å investere for å få bygget en framtidsrettet og bærekraftig næring. Og det arbeides allerede med dette – og jeg vil skryte av kommunene som tilrettelegger og bidrar med å holde liv i destinasjonsselskapet. Vår oppgave er å ta oss av den mer kommersielle biten og være en kompetansepartner for kommunene i Nord-Troms.

Det er også viktig å nevne alle de reiselivsbedriftene i regionen som jobber hardt hver eneste dag hele året for å levere meningsfulle og unike opplevelser. Innsatsen som legges ned sikrer ikke bare deres eget levebrød og arbeidsplasser, men de bygger samtidig opp et positiv omdømme for hele regionen, Nord-Norge og Norge som en turistnasjon.

Det er fantastisk å få arbeide i denne næringen og jeg håper at vi i Visit Lyngenfjord og vårt arbeid kan bidra til denne utviklingen. Hva vi har gjort i løpet av 2016, kan dere lese i denne rapporten.

Jeg vil med dette takke alle eierne, medlemsbedriftene og andre samarbeidspartnere for alt det positive vi har klart i 2016!

Med vennlig hilsen


Georg Sichelschmidt

Reiselivssjef i Visit Lyngenfjord AS

Visit Lyngenfjord AS

Johan Beck-veien 23 | N - 9143 Skibotn

Tlf. +47 77 21 08 50 | Epost: post@visit-lyngenfjord.com

Bransjenett: www.visit-lyngenfjord.com/no/bransjenett

Innhold

Generelt om Visit Lyngenfjords arbeid	4
Finansiering av Visit Lyngenfjord	4
Utvidelsen av Visit Lyngenfjord.....	4
Andre nyheter.....	5
Utvikling	6
Lyngenfjord – Et bærekraftig reisemål	6
Prosjektet for å sette opp skilt ved skiparkeringene	6
Digitale turistinformasjoner i Kåfjord	7
Kurs og workshops.....	8
Vertskapskurs	8
Kurs: "Bli god på nett"	8
Segmenteringsworkshop.....	8
Terrensykling.....	9
Experience buss for Tromsø-regionen.....	10
Markedsføring	12
Hjemmesiden vår	12
Felleskampanjer med Visit Norway.....	12
Gjennomførte presseturer	12
Gjennomførte visningsturer	13
Reiselivsmesser	14
Brosjyrer.....	15
Fellesbrosjyrer	15
Reiseguide.....	15
Turistinformasjonen.....	15
Andre aktiviteter	16
Salg	17
Nytt bookingsystem er på plass.....	17
Produkter og produktpakker	17
Salg.....	18
Vedlegg	19
Medlemmer (per 31.12.2016)	19

GENERELT OM VISIT LYNGENFJORDS ARBEID

Finansiering av Visit Lyngenfjord

Når selskapet ble stiftet i 2013 var målet vårt at vi skulle være selvfinansierende etter tre år med drift. I løpet av 2016 fylte selskapet tre år og det viste seg at det ikke var mulig å nå målet vi hadde satt. Dette er det ulike grunner til. For det første er selskapet ikke et rent salgsselskap, men har også et oppdrag om å utvikle og markedsføre Lyngenfjorden som region. Dette er i all hovedsak tiltak som koster mye økonomisk, men som ikke gir direkte inntekter. For det andre har vi i løpet av 2016 oppnådd en omsetning med salg av reiselivsprodukter fra våre medlemsbedrifter med to millioner. Til tross for det, er dette langt fra nok til å finansiere alle utviklings- og markedsføringstiltakene som vi har gjennomført og satt i gang. Den siste grunnen er at medlemsbedriftene i Visit Lyngenfjord ikke er veldig store, rundt 75 % har en omsetning på under én million, og dermed er det begrenset i hvilken grad de kan støtte destinasjonsselskapet.

At vi ikke nådde målet vårt kom egentlig ikke som noe stor overraskelse, om man ser på hvordan de andre destinasjonsselskapene i Norge er finansierte. Per i dag finnes det faktisk ingen som klarer seg utelukkende av salgsinntekter. Likevel eksisterer det selskaper som kun er basert på provisjonsinntekter, såkalte innkommende turoperatører, men disse selskapene tar seg ikke av utvikling og markedsføring av en geografisk region slik vi i dag gjør.

Denne økonomiske utfordringen gjorde at Visit Lyngenfjord ba Troms Fylkeskommune om hjelp, slik at vårt selskap kunne arbeide med en mer bærekraftig og framtidsrettet finansieringsstruktur.

Visit Lyngenfjord fikk i april tildelt midler for en periode over tre år, slik at vi kunne jobbe aktivt med en ny struktur (Tilsagnsnummer: TFK2016-034).

Utvidelsen av Visit Lyngenfjord

Et av tiltakene er muligheten til å utvide selskapet til de andre kommunene i Nord-Troms. Tanken bak utvidelsen er at en større region som består av flere kommuner, reiselivsbedrifter, severdigheter, attraksjoner og produkter kan sørge for at den finansielle belastning for hver enkelt kommune blir mindre. Flere bedrifter betyr økte inntekter gjennom medlemskap. En større andel produkter vil også sørge for større provisjonsinntekter.

Vi har jobbet systematisk med å undersøke mulighetene, og følgende tiltak ble gjennomført i 2016:

1. Spørreundersøkelsen mot medlemsbedrifter i første kvartal 2016: Det ble spurt om bedriftene var positive til en eventuell utvidelse av selskapet til flere kommuner.
2. Det ble gjennomført møter med reiselivsbedrifter og kommunene i Nordreisa, Kvæningen og Skjervøy. Her vi presenterte arbeidet til Visit Lyngenfjord og forhørte oss om det var interesse for å bli medlemmer i selskapet.
 - Nordreisa: 17.02.2016
 - Skjervøy: 22.03.2016
 - Kvæningen: 21.03.2016



© Baard Loeken
www.nordnorge.com

I etterkant av møtene ble det sendt ut intensjonsavtaler til alle bedriftene i Visit Lyngenfjord. Følgende svar har vi fått:

Fra Skjervøy: 6 signerte avtaler

Fra Nordreisa: 7 signerte avtaler

Fra Kvæangen: 2 signerte avtaler

3. Styrets leder og daglig leder utarbeidet en tjenesteavtale for kommunene som beskrev nøye hvilke oppgaver Visit Lyngenfjord skal ha framover.
4. Utvidelsen og eierskapet i selskap ble også diskutert i et uformelt møte i etterkant av Generalforsamlingen (24.06.2018) med eierne til stede.
5. Styrets leder og daglig leder hadde mange samtaler og møter underveis med eierne og medlemsbedrifter om den eventuelle utvidelsen.
6. 12.12.2016 ble det avholdt en ekstraordinær generalforsamling hvor det fremlagte forslaget om utvidelsen til nye kommuner ble enstemmig vedtatt. Generalforsamlingen var enige i at man var åpen for å ta inn de nye kommunene og næringsliv på eiersiden.

Selskapet ønsket med dette arbeidet at det skulle forankres en dyp forståelse av selskapets fremtid hos eierne og medlemsbedriftene.

Resultatet av dette arbeidet var at Nordreisa kommune gjorde et positiv vedtak for en avtale med Visit Lyngenfjord (08.11.2016). Skjervøy kommune kunne ikke få på plass det samme vedtaket i 2016, men gjorde et positivt vedtak i Næringsutvalget den 15.02.2017. Så langt har ikke Kvæangen behandlet tjenesteavtalen politisk ennå.

Arbeidet med innlemmelsen av de nye kommunene begynte altså i løpet av 2017.

Andre nyheter

Fra 2013 til mai 2016 måtte Visit Lyngenfjord bruke et midlertidig kontor i Skibotn. Med stor glede kunne vi dermed i juni flytte inn i det nye Nordkalottsentret. Her leier vi et kontor, som nå er Visit Lyngenfjord sitt hovedkontor. Nordkalottsentret inneholder flere ulike kontorer, blant annet Språksenteret og grensetjenester, et møterom, turistinformasjonen og Kafe Ruija.

Vår nye adresse er:

Visit Lyngenfjord AS
Johan Beck-veien 23
9143 Skibotn



UTVIKLING

En av hovedoppgavene til Visit Lyngenfjord er å jobbe med utviklingen av reiselivsregionen. Følgende prosjekter/tiltak ble gjennomført eller påbegynt i 2016:

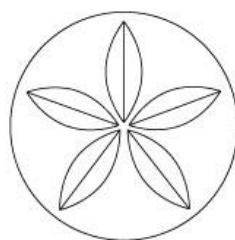
Lyngenfjord – Et bærekraftig reisemål

Etter å ha avsluttet forprosjektet til "Bærekraftig Reisemål" i 2015, fikk vi godkjenning fra Innovasjon Norge i juli 2017 til å starte med hovedprosjektet. Dette går ut på å utvikle Lyngenfjord-regionen til et bærekraftig reisemål, i tråd med Innovasjon Norge sine kriterier. Det ble nedsatt en styringsgruppe og 1. september startet vi offisielt med hovedprosjektet.

Marie Kr Angelsen er ansatt i prosjektet som prosjektleder i en 50 % stilling. Visit Lyngenfjord AS ved Georg Sichelschmidt er prosjektansvarlig og Børre Berglund, fra BBR AS, er engasjert som prosessveileder.

Styringsgruppe består av:

Karoline Trollvik
Ole Anton Teigen
Mikal Nerberg
Maria Figenschau
Jens Kristian Nilsen



**BÆREKRAFTIG
REISEMÅL**
VI ER I GANG

Under det første styringsgruppemøtet den 01.09.2016 ble bestemt at prosjektet skulle fokusere på følgende tiltak:

- Lokalmat
- Vertskapskurs
- Sertifisering
- Arbeid med skuldersesongen

Det er planlagt prosjektslutt er innen 2017. I [bransjenett](#) finnes det mer informasjon om prosjektet.

Prosjektet for å sette opp skilt ved skiparkeringene

Prosjektets hovedmålsetting var å undersøke hvordan regionen bedre kunne tilrettelegge for det økende antallet skiturister og om det var mulig å i større grad sørge for en økt sikkerhet på toppturer. I oktober 2015 samarbeidet vi med Lyngenguide og UpNorth og skrev en rapport om ønskede parkeringsplasser i Lyngen og Ytre Kåfjord. Parkeringsplassene ble kategorisert etter trafikk og konfliktnivå.

I neste steg samarbeidet vi med NVE, UpNorth, Lyngenguide, Lyngen og Kåfjord kommune og utviklet en mal for skilt som viste til sikkerhet. Skiltene skal settes opp på alle skiparkeringsplasser og skal være en siste mulighet til å kunne henvise skituristene til www.varsom.no sitt gjeldende skredvarsel.

Det ble produsert ti skilt og i løpet av 2016 ble to av disse satt opp. Resterende skal settes opp i løpet av 2017 når parkeringsplassene er klare. Prosjektet er finansiert av Troms Fylkeskommune og med egenarbeid fra NVE,



Lyngen og Kåfjord Kommune, Up North, Lyngenguide og Visit Lyngenfjord. Skiltmalen skal også innlemmes i det «Nasjonale Merkehandboka». Alle rapporter og skiltmaler kan lastes ned fra [bransjesiden](#) til Visit Lyngenfjord.

Digitale turistinformasjoner i Kåfjord

Visit Lyngenfjord ble oppfordret av Kåfjord kommune til å komme med sine innspill om hvordan kommunen best mulig kan ta vare på sin vertskapsfunksjon for tilreisende turister. Kåfjord kommune har ikke et naturlig sentrum, men tre tettsteder med tilnærmet lik størrelse langs E6. Fra å være en kommune med kun besøkende om sommeren, har Kåfjord nå utviklet seg til bli en kommune som tar imot mange skiturister i mars og april og har et økende antall nordlysturister om vinteren. Dette gjør at Kåfjord kommune nå kan kalle seg en helårsdestinasjon for turisme. Det er altså ikke lengre nok å ha en sommeråpen turistinformasjon, men samtidig er det ikke enkelt å drive en helårsåpen turistinformasjon i en kommune med begrensede økonomiske ressurser. Man ble derfor enige om at det var mulig å installere digitale turistinformasjoner på alle de tre tettstedene i kommunen. I tillegg delte man ut informasjonsbrosjyrer på de samme stedene.

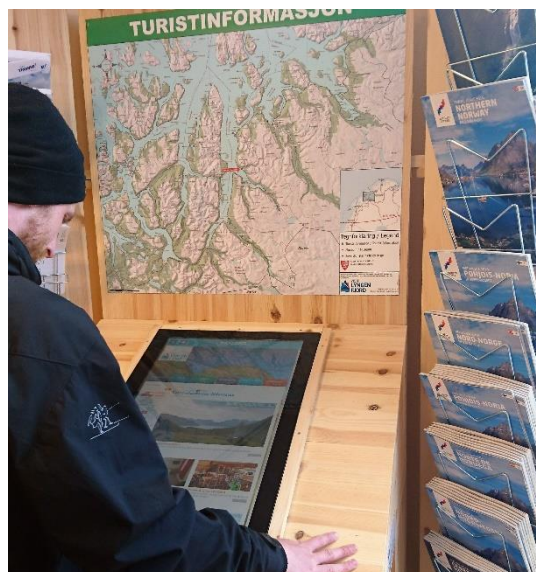
De digitale turistinformasjonen ble installert på følgende steder:

- Coop Olderdalen – åpen seks dager i uken
- Joker Birtavarre – åpen syv dager i uken
- Coop Manndalen – åpen seks dager i uken

Det skal nevnes at alle butikkene har svært lange åpningstider, noe som dermed gjør dem svært tilgjengelige sammenliknet med det en egen turistinformasjon vil kunne være. I tillegg ble de ansatte i butikkene opplært og kurset innen vertskap, lokal historie, reiselivsprodukter, severdigheter og attraksjoner. Visit Lyngenfjord fikk i oppdrag (Utvalgssak: 40/15 i Formannskap – 09.11.2015) å installere og drive de digitale turistinformasjonene, levere ut brosjyrematerialet og kurse butikkmedarbeiderne hvert år.

Arbeidet begynte våren 2016. Stativene ble laget av en lokal snekker, touchskjermene ble kjøpt inn og egne startsider for hvert sted ble produsert på hjemmesiden til Visit Lyngenfjord. I tillegg til at medarbeiderne i de aktuelle butikkene fikk opplæring og brosjyrematerialet ble utlevert.

Dessverre fikk vi en del utfordringer med programvaren som skulle sørge for at Visit Lyngenfjord sin hjemmeside kunne brukes på touchskjermene. Dette førte til at den digitale informasjonen derfor ikke alltid var tilgjengelig. Disse problemene er løst per i dag og de digitale turistinformasjonene fungerer tilfredsstillende. Kåfjord kommune har dermed nå tre digitale turistkontorer, som er helårsåpent, opptil syv dager i uka, med butikkmedarbeidere som er utdannet til turistverter (se også vertskapskurs).



Kurs og workshops

Vertskapskurs

I forbindelsen med prosjektet «Lyngenfjord – Et bærekraftig reisemål», ble det startet allerede i begynnelsen av 2016 et underprosjekt om å få på plass et vertskapskurs for hele regionen. Hovedmålet var å kurse alle som har kontakt med turister i vertskap, lokal historie, reiselivsprodukter og kunnskap om severdigheter i hele Nord-Troms. Nord-Troms Studiesenter (NTSS) ble i denne sammenhengen brukt som kompetansepartner og Nord-Troms Museum (NTM) som samarbeidspartner. NTSS utarbeidet et egen prosjekt og ble bevilget støttemidler fra kommunene og Innovasjon Norge. Opplegget ble utviklet i felleskap gjennom flere møter fra mars til juni. Det ble gjennomført vertskaps- og lokalkunnskapskurs for Nord-Troms i perioden 15. juni –18. juni 2016.

- **Vertskapskurs** onsdag 15/6 kl. 16:30 – 20:30 på Olderdalen Kultursenter
- **Lokalkunnskapskurs** torsdag 16/6 kl. 16:30 – 20:30, på Olderdalen Kultursenter
- **Webinar** – med gjennomgang av Travel Guide Nord-Troms fredag 17/6
- **Omvisning med buss** gjennom deler av regionen lørdag 18/6 kl. 09:00 – 15:00/16:00
- **Besøksopplegg** for deltakerne til utvalgte severdigheter/attraksjoner, aktivitetstilbud, reiselivsbedrifter og museumsanlegg i perioden 19/6 til 15/9

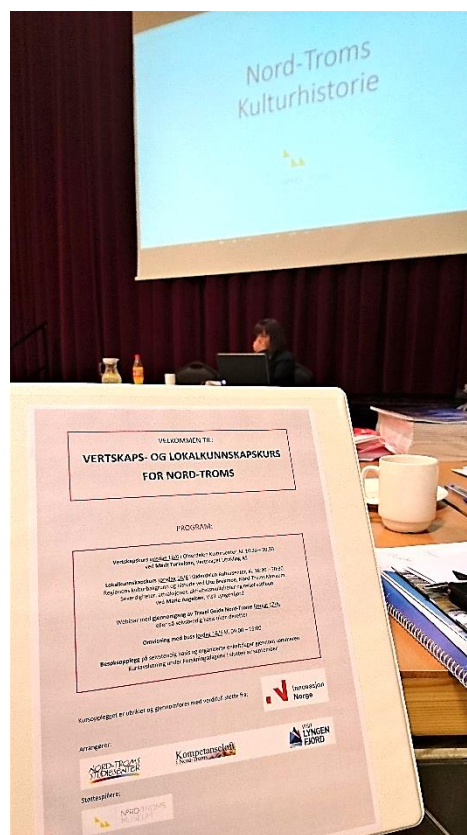
I et evalueringsmøte ble det bestemt at vi ønsker holde et liknende kurs hvert år. Både for å øke kompetansen om det å være vertskap, men også for å sikre viktig kunnskap om lokal historie, severdigheter, attraksjoner og reiselivsprodukter hos alle som gjennom sitt arbeid er i kontakt med tilreisende i Nord-Troms. Dette vil gjøre regionen til en enda bedre reiselivsdestinasjon for turister.

Kurs: "Bli god på nett"

I samarbeid med Nord-Troms Studiesenter og Nordnorsk Reiseliv arrangerte vi kurset: "Bli god på sosiale medier og skriv bedre tekster på nett!". Kurset bli gjennomført den 12. januar 2016 på Artic Lyngen Sjøcamp i Djupvik og totalt var det 17 betalende deltakere. Innleide kursholdere var Evgenia Egorova og Knut Hansvold fra Nordnorsk Reiseliv.

Segmenteringsworkshop

Fra 12. – 13. september gjennomførte vi en workshop om segmenteringsmodellen i reiselivet. Workshopen ble arrangert av Arena Lønnsomme Vinteropplevelser (ALF). Workshopene ble gjennomført i Tromsø, Målselv, Alta, Honningsvåg, Sortland Narvik og Lyngen. Visit Lyngenfjord var prosjektpartner med ALF og sammen søkte man om midler fra Innovasjon Norge, for å få finansiert det store kompetanseløftet for hele Nord-Norge.



Terrengsykling

I de siste årene har Skibotn-regionen utviklet seg til et sentrum for terreng- og stisykling. Lavkarittet, som er Nord-Norge største terrengsykkelritt, har brukt mye ressurser på å tilrettelegge Lavkaløypa. Dette regnes som en av de fineste terrengsykkelturene i Nord-Norge. Skibotn Stifestival er en uhøytidelig samling av stisyklister som ønsker å oppleve stiene i Skibotn, men også stier rundt hele Lyngenfjorden, på en mer avslappende måte.

Sykkelturisme i dag er på verdensbasis et marked med høy vekst og Lyngenfjord-regionen har et stort potensial for å kunne delta på denne utviklingen. Dette kan sørge for vekst innen reiseliv rundt Lyngenfjorden både om sommeren og høsten, som for noen bedrifter nå regnes som lavsesonger.

Visit Lyngenfjord startet derfor et prosjekt på egenhånd for å undersøke hvordan regionen og lokale bedrifter kunne tilpasse seg og hvordan regionen i større grad kunne bli med delaktig i den økende sykkelturen.

Følgende tiltak ble gjennomført:

1. Via hjemmesiden til Visit Lyngenfjord er det nå mulig å bestille billetter for Skibotn Stifestival. Visit Lyngenfjord var også med på å sponse plakaten til festivalen.
2. Visit Lyngenfjord deltok på en internasjonal sykkelkampanje med Visit Norway og Nord Norsk Reiseliv i 2016. Lavkarittet og Storfjord kommune støttet denne kampanjen finansielt.
3. Det ble publisert en artikkel om sykling i ScanMagasin i mai 2016: <http://scanmagazine.co.uk/lyngenfjord/>
4. Det ble invitert en journalist og instruktør for terrengsykkelguider til en pressetur før og under Skibotn Stifestival. Journalisten vil skrive en artikkel om terrengsykling i Skibotn-region innen 2017. Samtidig fikk vi gode innspill fra de angående tilrettelegging for terrengsykling og de delte deres erfaringer fra Alpene i sentral-Europa med oss.
5. Samtidig som journalisten var her, hadde vi besøk av en fotograf som fulgte oss og leverte svært fine bilder i etterkant. I dag blir bildene brukt på vår hjemmeside og er tilgjengelig for andre som også ønsker å promotere Lyngenfjord-region som sykkelregion.
6. Det ble invitert en turoperatør fra Østerrike til en visningstur. Resultatet av visningsturen er at turoperatøren i 2017 startet å selge [Lyngenfjord-regionen som stisyklingsregion](#).



© Anna Riebelova

7. Det ble arrangert et diskusjonsmøte den 29.8.2016 i Skibotn. Vi inviterte lokalbefolkningen, politikere, næringslivet, lag og foreninger for å få innspill på hvordan regionen ønsket å utvikle potensialet sitt som en framtidig sykkeldestinasjon.

Resultatet:

Det er full forståelse for at terrengsykling er et marked som kan gi stor vekst om somrene for mange bedrifter. Regionen har en mulighet til å utvikle denne om vi gjør de riktige grepene, men det er samtidig viktig å huske på at terrengsykling kan ødelegge mye. Derfor er det viktig at man utvikler regionen på våre vilkår og dermed også på en bærekraftig måte. Dette betyr at vi er nødt å arbeide med tilrettelegging av stier, utdanne sykkelguider og at bedriftene tilpasser seg slik at de er rustet til ta imot denne målgruppen. Det er også andre aktører som kommer inn og ønsker å utvikle nye produkter, blant annet Bergbjørn Fjellservice, Vulkana, Boreal Yachting, North Sailing Norway.

Visit Lyngenfjord ønsker å bidra til at regionen utvikler seg til en attraktiv terrengsykkelregion, på en bærekraftig måte. Vi har planer å starte et prosjekt med dette som tema i 2017.

Experience buss for Tromsø-regionen

Tromsø er per i dag den største destinasjonen for nordlysturister i Nord-Norge, men utfordringen er at veksten innen nordlystursisme kan ikke bare skje i Tromsø. Derfor er det her viktig å inkludere Lyngenfjord-regionen bedre. Dette gjelder spesielt på aktivitetssiden, da nordlysaktivitetene ikke skjer i sentrum av Tromsø, men ute i distriktene. Siden det er vanskelig for en liten aktivitetsbedrift å tilby daglig transport fra Tromsø til sine opplevelser, kom ideen om å etablere en fast bussrute fra Tromsø til Lyngen og Narvik og tilbake igjen. Visit Lyngenfjord gjennomførte et møte med mange bedrifter den 14.01.2016 for å få innspill.

Bussring AS og Arena Lønnsomme Vinteropplevelser startet derfor et prosjekt om å etablere en daglig bussrute fra Tromsø til Lyngen og Narvik i nordlyssesongen. Prosjektet fikk støtte fra Innovasjon Norge, og de valgte å støtte prosjektet i en treårsperiode framover.

Prosjektets egen beskrivelse:

«Experience Tromsø Region er et konsept som skal gjøre det enklere for deg som gjest å oppleve flere spennende aktiviteter og attraksjoner i områdene rundt Tromsø. Tilbudene som presenteres her er tilpasset slik at du kan reise fra Tromsø t/r på dagstur eller med en til tre dagers overnatting. Tilbudene er mange og varierte, men har det til felles at transport er inkludert uansett hvilket tilbud du velger.

Transporten med buss går i rute hver dag, rute 1 fra Tromsø til Narvik og omvendt og rute 2 fra Tromsø – Lyngen og omvendt. Bussen går hver dag til samme tidspunkt, og du er alt annet enn en standard transportetappe. Om bord får du online guiding via en tv-skjerm med tekst på engelsk som gir deg et innblikk i naturen og kulturen som omgir deg på turen. I tillegg serveres noe varmt å drikke samt en liten snack. Det er herlig å slippe og tenke på hvor du skal kjøre, bare å lene seg tilbake og bli tatt godt hånd om av en erfaren bussjåfør som kjører deg dit du skal.



Bussen kan ikke tas som rutebuss, men kun bestilles som en del av en pakke. Tilbudene kan du se her: [link til tilbud](#) eller [pdf til nedlastning](#). Husk å ta med kvittering på ditt kjøp når du går om bord bussen.

Du kan bestille noen av tilbudene på vår nettside, og enda flere på www.visittromso.no, www.visitnarvik.com, www.visit-lyngenfjord.com eller direkte av tilbyder»

Bussruten starter fra 10. desember og kjører hver dag fram til 31. mars 2017. Bussavgangen er fra Prostneset

Visit Lyngenfjord engasjerte seg tungt i prosjektet:

- Det ble gjennomført flere prosjektmøter i Tromsø i løpet av 2016
- En egen startside ble laget <https://visit-lyngenfjord.com/en/northern-lights-holidays/northern-lights-packages/?Article=122>
- Alle produktene ble lagt inn i Visit Lyngenfjord sitt nye bookingsystem, som å gjør dem tilgjengelig for bestilling på nett
- Gjennom prosjektet ble også et tett samarbeid med Visit Tromsø etablert, slik at alle prosjektdeltakerne kunne selge sine produkter også via Visit Tromsø sin hjemmeside. Dette er mulig pga. det nye bookingsystem.
- Følgende bedrifter er med i prosjekt: Aurora Spirit, Peter Schön, Lyngen Adventure, Lyngen havfiske og tursenter
- I desember 2016 ble en visningstur organisert for å gjøre nøkkelpersoner i Tromsø bedre kjent med både selve bussruten og tilbudet.
- En brosjyre ble produsert og distribuert via Visit Tromsø sin turistinformasjon og andre salgssteder. I tillegg distribuerte vi også brosjyrer i hele Lyngenfjord-region.
- Prosjektdeltakerne fikk mulighet til å annonsere på en digital skjerm på turistinformasjon i Tromsø sentrum.

Resultatet av prosjektet viste tydelig at det kun er gode og populære aktiviteter som selger virkelig godt. Hundesledeturer og skuterkjøring er de mest ettertraktete aktivitetene. Bookinger av isklatring og besøk på verdens nordligste destilleri Aurora Spirit, som er uten tvil er to veldig gode produkter, var ikke tilfredsstillende i denne sammenhengen. For neste sesong er det derfor planlagt å gjøre flere tiltak for å øke attraktiviteten til bussen. Bussen skal få et egen navn (f.eks. «Polar Express») for å kunne bli markedsført enda bedre. I tillegg er man nødt å få inn flere aktivitetsleverandører som kan bruke bussen til å tilby sine produkter. Bussen er et veldig viktig verktøy for alle som ønsker å starte opp eller tilby allerede eksisterende aktiviteter og samtidig slippe unna transportutfordringer. Prosjektet er også et godt eksempel på samarbeid mellom destinasjonsselskapene Visit Narvik, Visit Tromsø og Visit Lyngenfjord, samt de ulike bedriftene.

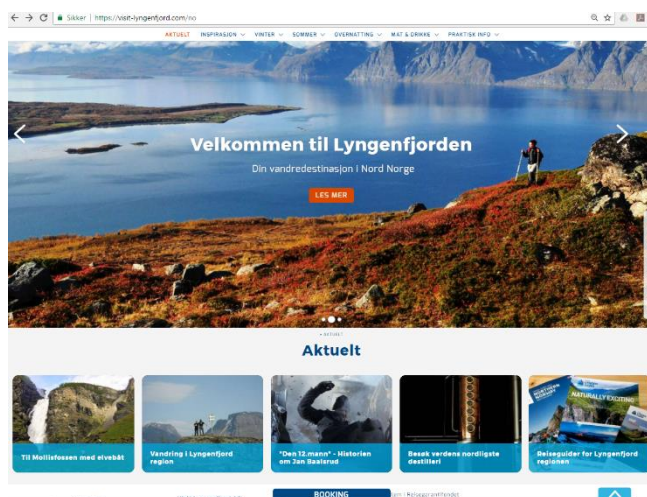


© Aurora Spirit

MARKEDSFØRING

Hjemmesiden vår

Hjemmesiden til Visit Lyngenfjord skal være den viktigste informasjonskilden for alle tilreisende til Lyngenfjord-region, samt at den skal være en inspirasjonskilde til å ville besøke regionen. Hjemmesiden skal levere den praktiske informasjon alle som ferdes i region trenger og den skal være en plattform hvor man kan kjøpe alle reiselivstjenester – og produkter i regionen. Og alt skal være tilgjengelig på norsk, engelsk og tysk. Leverandøren av hjemmesiden kom med en oppdatering i 2016 som gjør hjemmesiden enda enklere å administrere og dette gav også mulighet å integrere videoer i mye større grad. Derfor valgte Visit Lyngenfjord å gå over til den oppdaterte versjonen. Arbeidet med nytt innhold, integrasjon av videoer og flere bilder blir hovedsakelig gjort i løpet av sommeren og høsten. For å bli enda bedre på informasjonsformidling, ble det bestemt å engasjere en ekstern skribent til redigere innhold, skrive artikler og oversette tekster. Denne arbeidet begynte i slutten av 2016.



Felleskampanjer med Visit Norway

Innovasjon Norge kjører hvert år forskjellige markeds kampanjer for å sørge for økt fokus på bestemte markeder. I 2016 deltok Visit Lyngenfjord på følgende kampanjer:

- Sykkelt kampanje:
 - Lavkarittet og Storfjord kommune støttet [kampanjen](#)
- Vinterkampanje og [Nordlyskampanje](#):
 - Følgende bedrifter støttet kampanjen: Artic Lyngen Sjøcamp, Lyngen Havfiske og tursenter, Koppangen Brygge, Aurora Spirit og Sørheim Brygge

Gjennomførte presseturer

Presseturer er et viktig verktøy for å markedsføre regionen ut til resten av verden. Artikler skrevet av anerkjente journalister kan nå ut til og påvirke målgruppene på bedre måte enn en ordinær annonse vil klare. I tillegg er kostnadene betraktelig mindre. Mange journalister kommer via Innovasjon Norge og Nordnorsk Reiseliv, som også kvalitetssikrer dem i forkant og bidrar med en del av de påfølgende kostnadene som blant annet flybilletter og transport. I Lyngenfjord-regionen er det som oftest Visit Lyngenfjord som står for organiseringen og delvis også guidingen. Samtidig er ofte at medlemsbedrifter engasjerer seg og stiller med gratis overnatting, mat og guiding.

Følgende presseturer har vært gjennomført i 2016:

- 4. – 5.7.2016: Bas van Oort (2 pax) – Vandretur på Bollmannsveien og guiding i Skibotn
 - Samarbeidende bedrifter: Olderelv Camping
 - Publikasjoner: <http://ambassador.land/zomerblog/018-middernachtzon/>
- 24. – 30. 4.2016: Hendrik Morkel og Henryk Berlet – Toppturer i Lyngsalpene
 - Samarbeidende bedrifter: Lyngen havfiske og tursenter, Reisafjord Hotel, Lauksletta Overnatting, Peter Schön, Take me Away og Lyngen Lodge

- Publikasjoner: Trekking Magazin 01/2017, Outdoor Enthusiast Spring 2017, <http://www.oooyeah.de/lyngenfjord-5-skitour-highlights/>
- 29.03. – 01.04. 2016: Samantha Haddad – Toppturer i Lyngsalpene
 - Samarbeidende bedrifter: Take me away, Magic Mountain Lodge, Lyngenguide Mikal Nerberg og NNR/IN
 - Publikasjoner: <https://mpora.com/snowboarding/money-nothing-will-proposed-ski-resort-destroy-pristine-arctic-wilderness>
- 30.04. – 08.05.2016: Linus Archibald, Jesper Moling, Christine Hargin – Toppturer i Lyngsalpene
 - Samarbeidende bedrifter: Magic Mountain Lodge, Solhov, Lyngen Havfiske og tursenter
 - Publikasjoner: Blogginnlegg og Instagram
- 6. – 11.7.2016 – Thomas Krämer – Nordis
 - Samarbeidende bedrifter: Lyngen Fjordbuer, Aurora Spirit, NNR/IN
 - Publikasjon: Nordis Mai 2017
- 15. – 21. 08.2016 - Antje Bornhak og Anna Riebelova – World of Mountainbike
 - Samarbeidende bedrifter: Strandbu Camping og Skibotn Stifestival
 - Publikasjoner: forventet i World of Mountainbike høst 2017
- 16. – 17.12.2016 - Eleanor Aldridge Rough Guides
 - Samarbeidene bedrifter: Aurora Spirit, Experience Tromsø Region bus, Green Gold of Norway
 - Publikasjoner:
 - [Tromsø: why you need to discover Norway's Arctic gateway](#)
 - [Aurora Spirit: a magical journey to Norway's Arctic north](#)



Gjennomførte visningsturer

Visningsturer blir gjennomført for å vise turoperatører regionen og spesielle reiselivsprodukter. En visningstur er altså mer kommersielt sammenliknet med en pressetur. Visningsturer skal sørge for at turoperatørene blir godt kjent med regionen og bedriftene slik at disse kan selge bedre.

Følgende visningsturer har vi gjennomført i 2016:

- 02. – 03. 03. 2016 Coastal Winter Adventures and Northern Lights
 - Visningsturen ble organisert fra NNR med 7 turoperatører fra BeNeLux
 - Følgende bedrifter samarbeidet: Lyngen havfiske og tursenter, Tour in Lyngen Alps og Lyngsfjord Adventure

- 09. – 10.04. 2016 - Pretour NTW
 - Visningsturen ble gjennomført i forbindelse med Norwegian Travel Workshop. Det deltok 20 turoperatører fra hele verden og turen ble organisert i samarbeid med IN/NNR
 - Følgende bedrifter samarbeidet: Lyngseidet Gjestegård, Solhov, Sørheim Brygge, Aurora Spirit, Tour in Lyngenalps og Lyngsfjord Adventure
- 26. – 29.08.2016 – Yellowtravel
 - En spesialisert turoperatør som tilbyr toppturer om vinteren og sykkelturer om sommeren. De selger allerede Lofoten som en sykkeldestinasjon. Visningsturen ble brukt for å gjøre turoperatøren bedre kjent med vår region som en fremtidig sykkeldestinasjon.
 - Samarbeidende bedrifter: Strandbu Camping og Boreal Yachting
- 10. – 11.12.2016 – Visningsturer med Experience Tromsø Region
 - Det ble tilbud visningsturer for alle i Tromsø om å bli med gratis på de utflukter
 - Samarbeidende bedrifter: Aurora Spirit, Lyngen Adventure og Lyngen Havfiske og tursenter



Reiselivsmesser

Visit Lyngenfjord deltok på Norwegian Travel Workshop i Bodø fra 11. – 14.04.2016 for å presentere regionen og bedriftene. Hovedfokus er fremdeles nordlyssesongen og vi valgte derfor å møte de som er regnet som de beste turoperatørene innen dette segmentet. Vi arrangerte møter med totalt 27 turoperatører i løpet av messen. Følgende bedrifter støttet oss og derfor valgte vi hovedsakelig å presentere deres produkter:

- Artic Lyngen Sjøcamp
- Green Gold of Norway
- Koppangen Brygge
- Lyngen Havfiske og tursenter
- Sørheim Brygge



Brosjyrer

Fellesbrosjyrer

Det er fortsatt folk som ønsker seg å ta med en brosjyre når de er på besøk i regionen. Vår første brosjyre om regionen var utdatert og vi bestemte oss for å produsere en ny og aktualisert brosjyre. Denne gangen med et langt bedre kart, hvor attraksjoner, overnattingsbedrifter, serveringssteder og andre er tegnet inn. På baksiden finnes samtlige av bedriftene med navn, adresse og telefonnummer. Videre har vi laget en liste med de mest anbefalte severdighetene og turer, samt de turene som er rullestolvennlig.

[Last ned her.](#)

Reiseguiden

Reiseguiden, som er en gratis og nedlastbar pdf-fil, har vi også oppdatert med alle åpningstidene, telefonnumre, nye rutebeskrivelser og endringer vi har fått innspill på.

Reiseguiden er svært populær og finnes nedlastbar på engelsk, norsk og tysk.

[Last ned her.](#)

Turistinformasjonen

Kommunene i regionen organiserte sine turistinformasjoner på ulike måter:

Kåfjord: Kommunen har bestemt seg for å satse på de digitale turistinformasjonene i butikkene. Se under «Utvikling – Digitale Turistinformasjon». Det finnes dessverre ingen besøksstatistikk for 2016.

Storfjord: Sommeren 2016 åpnet Nordkalottsentret og hit ble også turistinformasjonen flyttet. Om sommeren ansatte Storfjord kommune flere elever til å drive turistinformasjonen. 01.09 åpnet Kafe Ruija i Nordkalottsentret og driften av turistinformasjonen gikk over til kafeen.

Lyngen: Visit Lyngenfjord sitt kontor og turistinformasjonen er samlokalisert i Lyngen. Visit Lyngenfjord holdt turistinformasjonen åpen fra januar til i slutten av april. I mars og april har det vært skoleelever og ansatte i kommunen som har bemannet turistinformasjonen i helgene. Samme ordning fungerte også under fellesferien sommeren 2016. En utvikling, som her bør nevnes, er at i slutten av januar og februar eksploderte antall besøkende på turistinformasjonen på Lyngseidet. Det var hovedsakelig kinesiske turister som utgjorde hovedvekten av denne veksten og disse viste seg å være ekstremt interessert i å booke ulike aktiviteter rundt om i regionen.

[Besøksstatistikk for alle kontorer finnes på vår bransjenett.](#)



Andre aktiviteter

Deltakelse konferanse/nettverkssamlinger

Det er viktig for regionen at Visit Lyngenfjord er til stede og synlig på de viktigste nettverkssamlingene i Nord-Norge. Vi har fått positive tilbakemeldinger på vi som destinasjonsselskap ivaretar Lyngenfjord-regionen sine interesser i forbindelse med reiselivet på en god og tilfredsstillende måte.

- Visit Arctic Europe Meeting
 - 3. – 5. April – Alta
- Klyngesamling i Arena Lønnsomme Vinteropplevelser
 - Tromsø: 16. – 17.03.2016
 - Tromsø: 27. – 28.09. 2016
- Snow16 i Alta: 10. – 11. mai
- Nettverkssamling i Bærekraftig Reiseliv: 09. – 10. Juni 2016 – Oslo
- Opplevelseskonferansen i Lofoten – 01. – 3. November 2016
- 1. Kontiki sustainable Tourism Forum – Tromsø, 15. 11.2016



SALG

Nytt bookingsystem er på plass

I begynnelsen av 2016 bestemte styret seg for å bytte ut det daværende bookingsystemet (Travius/Guestmaker/Destinator). Grunnen var at det delvis hadde vært vanskelig å bruke systemet og at ingen andre i regionen brukte det samme systemet. Derfor kom styret fram til man skulle satse på et nytt bookingsystem – Citybreak fra Visit Technology Group. Dette gjorde at vi, gjennom database CBis fra Visit Technology Group og en distribusjonsavtale med Visit Norway, hadde mulighet til at alle produktene vi la inn i bookingsystemet også ble synlig hos Visit Norway. Bookingsystemet Citybreak er i bruk hos mange andre destinasjoner, som blant annet Visit Tromsø Region, Visit Narvik og Book Finnmark. Bookingsystemet gir oss i dag altså en bedre mulighet til å samarbeide med de andre regionene, som vi allerede har gjort gjennom samarbeidet med bussen "Experience Tromsø-region". Denne typen salg av produkter ville ikke vært mulig om vi fremdeles hadde hatt det tidligere bookingsystem. Etter mye arbeid gjennom sommeren 2016, klarte vi å gå live med det nye bookingsystemet 1. september. Alle medlemsbedriftene ble overført manuelt til det nye bookingsystemet og fikk opplæring i bruk av systemet.

I dag er vi veldig fornøyde med systemet og det innfrir de fleste av våre krav. Likevel er det fortsatt mye arbeid som gjenstår med å optimalisere bestillingsprosessen på vår hjemmeside og hos våre medlemsbedrifter. Vi har likevel tro på at gjennom det nye bookingsystemet vil Visit Lyngenfjord klare å gjøre hele regionen tilgjengelig for bestilling på nett. En av våre viktigste oppgaver er nettopp det å digitalisere salget av reiselivsprodukter i Nord-Troms, da dette fører til langt bedre synlighet i verden og et økt salg.

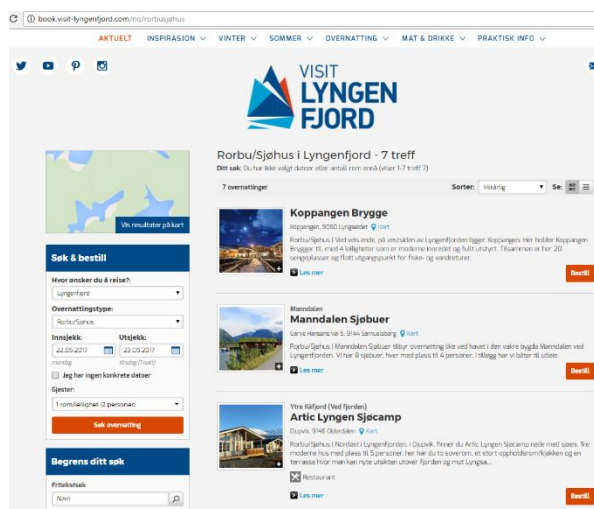
Produkter og produktpakker

De fleste av våre medlemsbedrifter bruker bookingsystemet vårt aktivt. Det er mulig å være synlig gjennom bookingsystemet uten å være tilgjengelig for bestilling på nett. Da må kundene ta kontakt manuelt for å kunne bestille hos oss. I det daglige foretrekker vi å selge de produktene som er mulig å booke via nett. Dessverre lar ikke alle produkter seg booke via nett av ulike årsaker og da er det fremdeles Visit Lyngenfjord som tar seg av prosessen med å legge inn bestillinger manuelt.

Våre erfaringer tilsier at salget fungerer slik:

Overnatting:

Vi selger lite overnattinger til FIT. Det har nok å gjøre med at store OTA's, som f.eks. booking.com, tar mest av trafikken. Likevel ser det ut til at vi er bedre på salg av overnattinger for grupper. Spesielt i skisesongen er det mange skigrupper som tar kontakt med oss for å bestille overnattinger. Vi antar at dette kommer av at vi har full oversikt over alle, og da mener vi alle, overnattingsmulighetene i regionen. Derfor kan vi også i høysesongen alltid finne en mulighet – som man ofte ikke har hos OTA's, som ikke tilbyr alle overnattingsbedriftene i regionen.

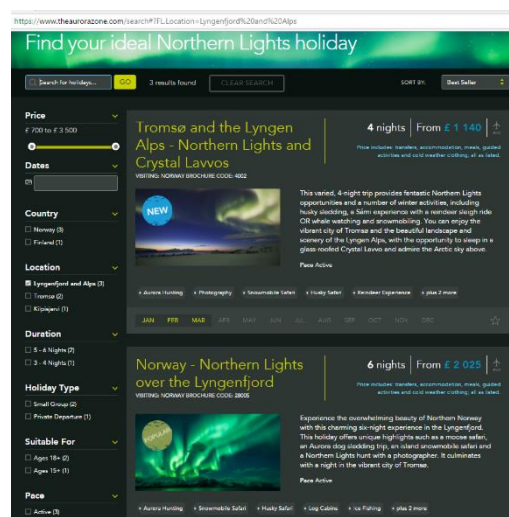


Aktiviteter:

Det er vintersesongen som har nesten hele salget av aktiviteter. Nordlyssesongen er størst med mange ulike aktiviteter. I skisesongen er det skiguiding som selges mest og om sommeren er dessverre salget ubetydelig per i dag. Å være tilgjengelig for bestillinger på nett er avgjørende for økt salg og de produktene som er mulig å booke online selges også mest. Dermed bruker Visit Lyngenfjord mye ressurser på å øke antall produkter.

Pakker:

Et av de satsingsområdene til Visit Lyngenfjord er å tilby hele pakker for nordlysturistene. Salget skjer hovedsakelig gjennom turoperatører, men også direkte til sluttkunden. Med det nye bookingsystemet er det også nå mulig å booke pakker på nett. Vi kan registrere at det bestilles en del pakker via nett, men de fleste bookinger som gjøres for pakker blir fortsatt registrert manuelt. Å selge pakker er dessverre ikke mulig for alle bedrifter, da det å tilby og levere pakker ved siden av overnatting, mat, transport og aktiviteter krever ganske mye organisering og tilgjengelighet. Følgende bedrifter selger mest: Green Gold of Norway, Lyngen Havfiske og tursenter, Koppangen Brygge, Artic Lyngen Sjøcamp og Sørheim Brygge, Tour in Lyngen Alps.



Salg

Brutto omsetning for reiselivstjenester fra våre medlemsbedrifter gjennom Visit Lyngenfjord.

Bookinger manuelt: Bestillinger som blir lagt inn manuelt av Visit Lyngenfjord på forespørsel via telefon, epost eller over skranken.

Webstore: Bestillinger gjennom Visit Lyngenfjords hjemmeside

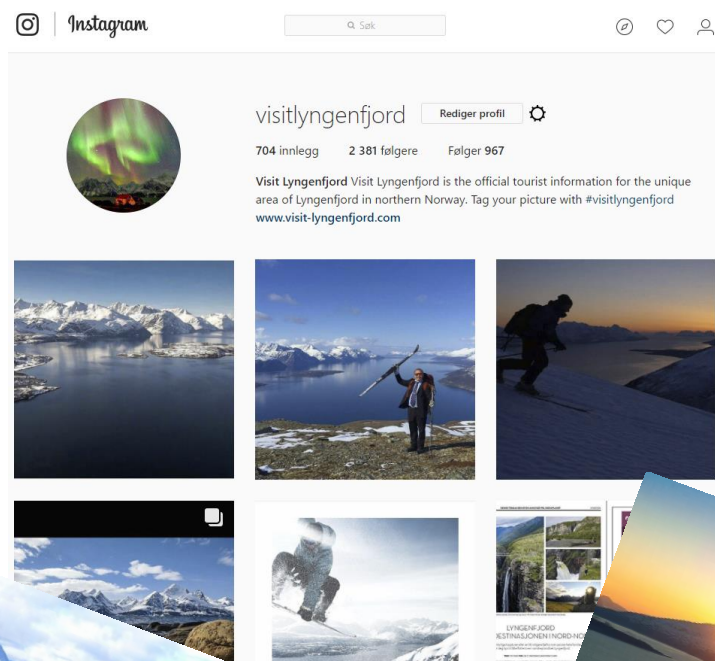
Turoperatør: Alle bestillinger gjennom turoperatører

	Booking manuelt	Webstore	Turoperatør	Salg reiselivstjenester	Økning fra 2015
Total	917 320,00	704 514,00	475 772,00	2 097 606,00	151 %
Nettoinntekter				251 712,72	151 %
Jan	82 987,00	14 765,00	137 340,00	235 092,00	924 %
Feb	208 120,00	131 694,00	179 982,00	519 796,00	412 %
Mar	164 076,00	156 658,00	145 360,00	466 094,00	97 %
Apr	126 904,00	269 772,00	-	396 676,00	112 %
Mai	21 516,00	48 948,00	-	70 464,00	97 %
Jun	6 521,00	12 300,00	-	18 821,00	37 %
Jul	3 000,00	11 050,00	11 495,00	25 545,00	118 %
Aug	7 500,00	59 327,00	1 595,00	68 422,00	102 %
Sep	7 500,00	-	-	7 500,00	250 %
Okt	4 350,00	-	-	4 350,00	97 %
Nov	19 605,00	-	-	19 605,00	2077 %
Des	265 241,00	-	-	265 241,00	147 %

VEDLEGG

Medlemmer (per 31.12.2016)

	Bedrift	Telefon	Mail	Kontakt Person
1	Aurora Spirit AS	900 96 170	post@auroraspirit.com	Tor Petter Christensen
2	Artic Lyngen Sjøcamp	417 69 069	post@artic-lyngen.no	Jens Ivar Simonsen
3	Astrid Hansen	900 74 972		Astrid Hansen/
4	Caravanpark Slettnes	41 226 609	hallgeir.naimak@icloud.com	Hallgeir Naimak
5	Elektro Sport	950 24 045	tore@elektro-sport.no	Tore Larsen
6	FabLab	918 52 232	haakon@fablab.no	Håkon Karlsen Jr
7	Green Gold of Norway	928 09 057	francisco@greengoldofnorway.com	Francisco Damm
8	Helligskogen Fjellstue	901 26 133	karikunst@helligskogen.no	Kari Nilsen Overelv
9	High-North Camp Birtavarre	97 72 2844	okj@high-north.com	Øyvind Johansen
10	IMA tursenter	901 95 865	eiolf@ima-as.no	Eiolf Steinvik
11	Koppangen Brygge	900 87 005	post@koppangenbrygger.no	Alf Fagerborg
12	Lenangen Brygger AS	913 95 123	lenangenbrygger@lenangenbrygger.no	Per Halvard Hansen
13	LHL Klinikum Skibotn	777 15 560	skibotn.post@lhl-klinikken.no	Stine Jakobsen Strømso
14	Lyngen Adventure AS	926 68 001	post@lyngenadventure.no	Mats Fagerborg Kvien
15	Lyngen Apartments	981 00 060	post@jlbe.no	Kjell Lundvall
16	Lyngen Boat	975 39 277	kjetil@lyngen-boat.no	Kjetil Hugo Nilsen
17	Lyngen Fjordbuer	909 47 452	ingaryl@online.no	Ingar Lyngmo
18	Lyngen Fjordcamp	971 65 210	post@lyngenfjordcamp.com	Reidar Gangsø
19	Lyngen havfiske og tursenter	94 05 59 93	post@lyngenhavfiske.no	Laila-Anita Westby
20	Lyngen Home	917 83 778	lisbet.larsson@tromskraft.no	Lisbet Larsson
21	Lyngen Kulturkafe	974 12 275	marion.prochnow@gmail.com	Marion Prochnow
22	Lyngen View	992 04 669	bernt.eriksen@lyse.net	Bernt Eriksen
23	Lyngenguide, Mikal Nerberg	922 39 880	post@lyngenguide.no	Mikal Nerberg
24	Lyngseidet Gjestegård	400 56 220	post@gjestegaarden.no	Kristina Gjæver
25	Lyngsfjord Adventure	77 71 55 88	post@lyngsfjord.com	Morten Pedersen
26	Magic Mountain Lodge	77 71 11 30	magicmountainlodge@gmail.com	Hennrika Lönngrén
27	Manndalen Sjøbuer	41 60 47 38	post@sjobuer.no	Henrik Solberg
28	Olderdalen Apartment	920 76 796	tom.trobraten@hotmail.com	Tom Trøbraten
29	Olderelv Camping	911 31 700	firmapost@olderelv.no	Geir Johnsen
30	Senter for nordlige folk	40 093 324	post@nordligefolk.no	Astrid Solhaug
31	Håkon Gjestehus	995 88 635	siamcatering@gmail.com	Kesarin Olsen
32	Skibotn Husky	413 31 561	tnl@skibotn.com	Tomas Nyheim
33	Snøhytta AS	907 35 241	tjh@snohytta.no	Tom Jarle Hansen
34	Solheim Fritidsgård	995 43 097	teigen.ole@gmail.com	Ole Anton Teigen
35	Solhov	480 60 914	Xvati01@hotmail.com	Ingunn Rivertz Vatne
36	Strandbu Camping	982 90 831	post@strandbu.no	Stein Are Engstad
37	Svensby Tursenter	917 09 936	post@svensbytursenter.no	Inge Storsteinnes
38	Sørheim Brygge	412 01 480	post@sorheim-brygge.no	Stein-Erik Eliassen
39	Take me away	990 01 454	takemeawaycamping@gmail.com	Ann Karina Sogge
40	Tour in Lyngen Alps	917 35 497	post@tourinlyngenalps.no	Asbjørn Rygh
41	Åtøybukt Guesthouse	920 38 575	Svein.eriksen@ibidium.no	Svein Eriksen



#visitlyngenfjord

