



Fjordkysten
& Sunnfjord

Slik blir du B2B-klar

Ein rettleiar for aktørar som ønskjer å nå ut til turoperatørar og reiselivsnettverk gjennom Visit Fjordkysten & Sunnfjord.

Eit felles løft for regionen

Denne rettleiaren er utarbeidd av Visit Fjordkysten & Sunnfjord som eit verktøy for medlemmane våre og andre aktørar som ønskjer å arbeide målretta mot B2B-marknaden – det vil seie samarbeid med turoperatørar og profesjonelle reiselivsaktørar.

Målet er å gi ei tydeleg og praktisk oversikt over kva som krevst for å vere B2B-klar, kva forventningar som gjeld, og korleis vi som destinasjonsselskap kan bidra til å styrke dykkar posisjon i marknaden.

Når fleire aktørar i regionen står samla og leverer profesjonelle, salbare produkt, kan vi presentere Fjordkysten & Sunnfjord som eit heilskapleg, attraktivt og konkurransedyktig reisemål – både nasjonalt og internasjonalt.

Fordelar med å jobbe B2B

- Få tilgang til nye marknader og fleire gjester utan meir eigen marknadsføring.
- Bli del av profesjonelle kampanjar, katalogar og reiselivsnettverk.
- Auka legitimitet og tillit hos turoperatørar.
- Felles ressursar og synlegheit gjennom Visit Fjordkysten & Sunnfjord.

Sjekkliste

1. Salbart produkt

For at eit produkt skal kunne seljast vidare til operatørar, må det vere tydeleg definert og enkelt å forstå. Det kan vere overnatting, aktivitet, matoppleving eller ein kombinasjon. Produktet må ha klar kapasitet, sesong, varigheit, pris og praktisk informasjon som gjer det mogleg å inkludere i ein pakke.

2. Prisstruktur og provisjon

Operatørar treng forutsigbare prisar. Ha ein nettpreis (grossistpris) som gjer rom for provisjon, vanlegvis 15–25 %. Prisane bør vere stabile og gjelde for minst eitt kalenderår. Tydelege betalings- og avbestillingsvilkår er viktig. Turoperatørar sel normalt inn for neste sesong, ofte 6–12 månadar i forkant. Det betyr at prisar og produkt bør vere klare i god tid før sommarsesongen startar.

3. Kommunikasjon og profesjonalitet

For at vi og turoperatørane skal kunne stole på dykk, må de vere lette å nå og svare raskt på førespurnader – helst innan 24 timar, og maks 48 timar i travle periodar. Rask og tydeleg kommunikasjon er avgjerande for å bygge tillit. Ha ein kontaktperson som kan kommunisere på engelsk, og gi beskjed dersom prisar, kapasitet eller sesong endrar seg.

4. Bilete, tekst og materiell

Godt marknadsføringsmateriell er avgjerande for å bli synleg. Ha minst tre høgoppløyste bilete utan logo, helst med menneske i aktivitet og ekte natur. Tekstane bør vere korte, tydelege og på både norsk og engelsk (maks 100 ord).

5. Drift, kvalitet og leveringsdyktigheit

Eit B2B-klart produkt må levere same kvalitet kvar gong. Ha gode rutinar for tryggleik, service og oppfølging, og ein plan for korleis du handterer uventa situasjonar – til dømes dårleg vêr, sjukdom eller tekniske problem.

6. Samarbeid og synlegheit

Gjennom Visit Fjordkysten & Sunnfjord får du tilgang til felles marknadsføring, produktkatalog, workshops og fam trips. For å bli inkludert må du oppfylle desse kriteria og bidra til eit samla, profesjonelt inntrykk av regionen.

Våre forventningar til medlemane

- Svarar på førespurnader innan 24 timar – og maks 48 timar i travle periodar.
- Tilbyr stabile prisar og held avtalar gjennom sesongen.
- Leverer kvalitet og oppleving slik det er presentert.
- Informerer oss om endringar i pris, kapasitet og sesong.
- Bidreg med gode bilete og tekstar på norsk og engelsk.
- Er aktive i samarbeidet – deltek på møte, workshopar og dialog.
- Opnar for booking og oppdaterer informasjon i god tid før sesongstart.

Korleis vi kan støtte dykk

Visit Fjordkysten & Sunnfjord bidreg med synlegheit, struktur og oppfølging for dei som ønskjer å satse mot B2B-marknaden. Vi kan hjelpe til med råd om produktutvikling, prisstruktur, tekst og bilete, og inkluderer dei B2B-klare tilboda i felles kampanjar, produktmanual og operatørarbeid.

Målet er å gjere det enklare for bedriftene våre å kome i kontakt med turoperatørar – og å stå sterkare saman som region.

Neste steg

1. Gå gjennom punkta over og vurder kor klar bedrifta di er.
2. Når du ønskjer å delta i katalogarbeidet, tek vi kontakt med meir informasjon.
3. Vi tilbyr gjerne rettleiing og oppfølging for dei som vil satse på B2B.

Kontakt

Ida Eim, PR- og produksjonsansvarleg

 ida@fjordkysten.no

 995 77 200