



## **B2B rapport 2020**

## Fokus 2020 – B2B Fritidsmarkedet

1. Holde kontakten med kundene våre i utemarkedene
2. Holde interessen for Norge i utemarkedene oppe
3. Holde norsk næring oppdatert med status fra markedene
4. Holde kundene oppdatert med status fra norsk næring
5. Tilrettelegge for arenaer for utveksling / salg mellom norsk næring og våre kunder
6. Utvikling og test av digitale verktøy

**1) Holde kontakten med  
kundene våre i  
utemarkedene**

## Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

- Jevnlige møter/webinarer og kontakt mellom kundene og utekontorene
- Utsendelse av undersøkelser, av og til i samarbeid med andre nordiske land
- Samarbeid / møter med andre **tourist boards**
- Fysisk & digital tilstedeværelse på lokale events/messer
  - TTG Rimini (IT), Virtual Elevate & Summit (USA), USTOA (USA); Travel News Markets (SE) etc.

## 2) Holde interessen for Norge i utemarkedene oppe

# Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

Antall webinarer uten partnere:

73

- Reach: ca. 10 000 reisebyrå agenter & turoperatører
- Ikke i alle markeder
- Mest i oversjøiske markedere, flertallet i Sør Amerika, etterfulgt av India og USA
- Ofte kjøres i samarbeid med lokale turoperatører



# Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

Antall webinarer med partnere:

13

- Reach: ca. 1600 reisebyrå agenter & turoperatører
- Markeder: UK, Italia, Kina, Sør Amerika, Tyskland, Russland
- Partnere er regionlandsdelselskaper & destinasjonsselskaper

## Øvrige tiltak

- Oppdatert info på travel trade sidene
- Utsendelse nyhetsbrev ( høst)

### The latest news: Stay up to date with the Norwegian travel industry

The travel industry is on hold, but we can still dream and plan ahead. Visit this page to **stay up to date** about what is going on in the Norwegian travel industry.

Apart from the latest news, we will also post links to **new videos** and other useful information.

[News, tips and tools for the travel industry >](#)

**3) Holde norsk næring  
oppdatert med status  
fra markedene**



# Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

- **Status rapporter**

- April, September og Desember

- **Status webinarer**

- Mai/Juni, September og Desember
- Publisert på innsikt
- Ingen påmelding, presentasjonene publiseres i etterkant

- **Innkjøp av diverse rapporter på markedene**



## Our B2B activities towards the leisure market

There are more than 3000 tour operators worldwide\* that have the potential of including Norway in their portfolio. Many tourists still book their trips through their local travel agencies and tour operators instead of booking directly with the supplier. This is why Innovation Norway works actively in order to: 1) Map relevant tour operators in the markets, 2) Promote Norway as a destination towards tour operators and travel agencies, and 3) Connect tour operators with relevant Norwegian suppliers.

On this page you will find information about the different kind of activities we offer and how you, as a Norwegian supplier, can get in touch with relevant and potential buyers of your product.

\* Result of the tour operator mapping conducted in 2017.

### Don't miss it! Status updates & reports

#### Information about:

- Regular status updates by the markets
- Access to B2B market reports

[View here the overview over our B2B activities Autumn 2020](#)

### Throughout the year we facilitate three types of activities for Norwegian suppliers:

- Sales driven activities
- Digital profiling activities
- Product development activities

Read more below and please contact us if you have any questions.

4) Holde kundene  
oppdatert med status  
fra norsk næring

## Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

- Status rapport i slutten av August/September
  - Overnattingsstatistikk SSB
  - Dybde undersøkelse mot 65 bedrifter juli/august.
  - Oversikt over type støtteordninger som finnes
- Oversettelse av NHO veiledere til engelsk
  - Tilgjengeligjort på travel-trade sidene
- Incoming undersøkelse høsten 2020
  - Vil bli tilgjengeliggjort

**5) Tilrettelegge for  
arenaer for utveksling &  
salg mellom norsk  
næring og våre kunder**

# Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

## Fokus på:

- Erstatte de fysiske planlagte arrangementene hvor det var mulig
- Lage nye digitale arrangementer men passe på «markedstrøtthet»
- Sørge for å holde lave priser

## Ulike digitale workshops & seminarer:

### Mai

Day of Competence,  
Tyskland

### September

Digital NTW

### Oktober

Workshop Russland

### November

- Workshop Spania
- Workshop Italia
- Seminar India

### Desember

- Digital Day Sør-Amerika
- Seminar Culture & Food & Adventure workshop  
NL, DK, SE

## Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

### Salgsutløsende aktiviteter måles på følgende:

- IN – organisatorrollen
- IN – rådgiverrollen
- Effekten av aktiviteten (kortsikt)

Samme mal til undersøkelsene introdusert i september

→ Måle våre KPI'er i alle markeder på lik linje

Disse aktivitetene ble målt per i dag:

*NTW digitalt, Workshop Russland, Spania & Italia, Digital Day Sør Amerika.*

# Aktiviteter & tiltak B2B Fritidsmarkeder

## IN – organisatorrollen

- Scorer over **90%** tilfredshet på alle arrangementene.
- Høye score også på selve teknikken og plattformene brukt, varierer mellom **87% og 96% tilfredshet.**

*Lite variasjon mellom selger og kjøper scorene totaltsett, derfor gis det ikke separate tall.*

## IN – rådgiverrollen

Scorer over **90% tilfredshet** med informasjon og assistanse fra IN før og under selve arrangementene.

## Effekten av aktiviteten (kortsikt)

- Scorer **nærmere 100% tilfredshet** når det gjelder «verdien for bedriften å delta»
- Scorer **nærmere 100% tilfredshet** når det gjelder relevante kunder / selgere
- **Nærmere 100%** av både kunder & selgere vil delta på lignende arrangementer i fremtiden

# Utvikling av digitale verktøy



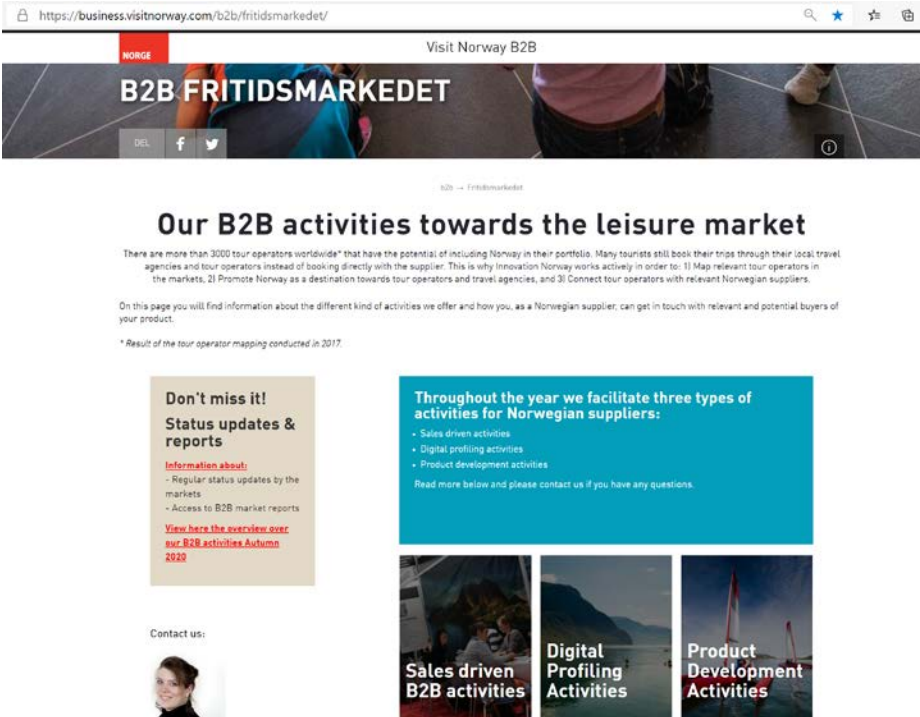
# Utvikling og test av digitale verktøy

## Nettsider

- Nye B2B nettsider på Innsikt

<https://business.visitnorway.com/b2b>

- Nye sider på Travel Trade  
[www.visitnorway.com/travel-trade](http://www.visitnorway.com/travel-trade)



The screenshot shows a web browser displaying the URL <https://business.visitnorway.com/b2b/fritidsmarkedet/>. The page header includes a 'NORGE' logo and the text 'Visit Norway B2B'. The main heading is 'B2B FRITIDSMARKEDET'. Below this, there are social media icons for Facebook and Twitter, and a 'DEL' button. The main content area features the heading 'Our B2B activities towards the leisure market' and a paragraph explaining that there are more than 2000 tour operators worldwide that have the potential of including Norway in their portfolio. It also mentions that many tourists still book their trips through their local travel agencies and that Innovation Norway works actively in order to: 1) Map relevant tour operators in the markets, 2) Promote Norway as a destination towards tour operators and travel agencies, and 3) Connect tour operators with relevant Norwegian suppliers. Below this, there is a note: 'On this page you will find information about the different kind of activities we offer and how you, as a Norwegian supplier, can get in touch with relevant and potential buyers of your product.' and a footnote: '\* Result of the tour operator mapping conducted in 2017.' The page is divided into three main sections: 1) 'Don't miss it! Status updates & reports' with a link to 'View here the overview over our B2B activities Autumn 2020'. 2) 'Throughout the year we facilitate three types of activities for Norwegian suppliers:' with a list of activities: Sales driven activities, Digital profiling activities, and Product development activities. 3) Three columns of images with text: 'Sales driven B2B activities', 'Digital Profiling Activities', and 'Product Development Activities'. At the bottom left, there is a 'Contact us:' section with a small photo of a woman.

# Utvikling & test av digitale verktøy

## Møteplattformer

- Teams – seminarer / webinarer med innkalling
- Whereby – seminarer / webinarer uten innkalling
- Converve - workshops

## Filmer

- «We miss you»
- Ny film i produksjon

## Nytt nyhetsbrev funksjon

- Tatt i bruk fra høsten 2020

# Utvikling & test av digitale verktøy

## Rettet mot norsk næring

- Bedriftsdatatabasen (lanseres i 2021)
- System for å kunne lage virtuelle famtrips (tas i bruk i 2021)

## Rettet mot kundene

- E-learning Norway Expert over til nytt plattform (lanseres i 2021)
- Gi synlighet til turoperatørene & pakker på [visitnorway.com](https://www.visitnorway.com) (lanseres 2021)





Tusen takk!  
[www.innovasjon norge.no](http://www.innovasjon norge.no)