

VISITVOS2



Reiselivsrådet 2025-2026:

Konstituering mars 2025:

- Leiar: Frode Solbakk (Voss Active)
 - Nestleiar: Tor Andre Villmones (Scandic Voss).
 - Jonas Bauer (Voss Resort) – seinare erstatta med Brede Abbedissen
 - Helene Bjørnø (Norway´s Best)
 - Delphine Huet (Voss Vind) - seinare erstatta med Kristopher Raab
 - Berit Lunde (Park Hotel Vossevangen - slutta
 - Tord Bakke Arvesen (Ekstremsportveko)
-
- Representant til Næringsrådet: Knut Kettermann (Norway´s Best).
 - Representantar til Destinasjonsleiinga i Voss herad: Øystein Ormåsen (Wild Voss) og Harald Håland (Norway´s Best).

Reiselivsrådet 2025-2026:

Fire Rådsmøte i 2025 der referat frå møta er sendt ut til alle medlemmer i Visit Voss.

Sentrale saker har vore:

- Handlingsplan, budsjett og årshjul for Visit Voss
- Konkludere etter avsluttinga av prosjektet «Organisering og finansiering». Meir fokus på B2B innanfor dei økonomiske rammene, og kampanjar finansiert av medlemmene.
- Kompani Lauritzen: avtalar, økonomi og framdrift
- Revidert Mandat for Reiselivsrådet (tidlegare «Instruks»)
- Rekruttering ny leiar av Visit Voss
- Uttale om Besøksbidrag, Søndagsope og sak om Bømoen

2025 i tal

400 431 kommersielle overnattingar i 2025 (SSB) 🥳

+8% frå 2024

+35,3% frå covid-perioden

- Sommar er framleis den sterkaste sesongen, men vi ser òg noko som er både positivt og viktig: **veksten fordeler seg jamnare utover året, og skuldersesongane styrkjer seg.**

Det kjem av godt, langsiktig arbeid i reiselivsnæringa.

Den type utvikling me ønskjer:

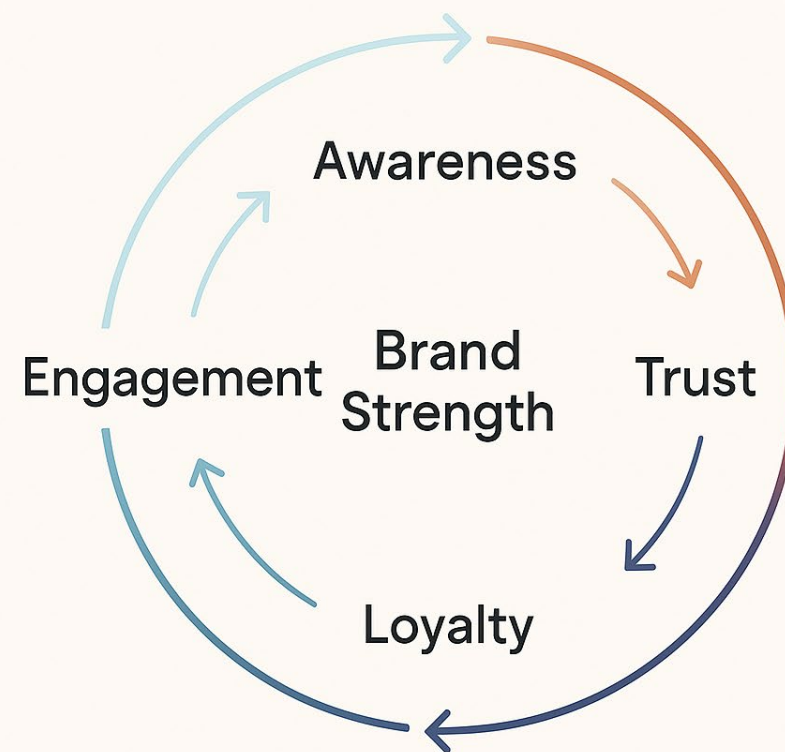
gjester som blir lenger, bur fleire døgn samanhengande, og dermed skaper meir lokal verdiskaping per besøk, i tråd med både Visit Voss og Voss Herad sin reiselivsstrategi.

Neste steg for Visit Voss og næringa

er å bruke tala strategisk og smi mens jernet er varmt:

- halde fram med å utvikle det som fungerer (marknad/produkt/vertskap).
- sikre kvalitet i leveransen gjennom heile opphaldet og gjesteopplevinga
- og halde fram med å byggje Voss som ein heilårsdestinasjon med lengre opphald, ikkje berre fleire besøk

FROM AWARENESS TO LOYALTY LOOP



Heilskapleg gjesteopplevingar og lojalitet er ein sentral del av merkevarebygginga til Voss.

Me må levera verdi – over tid, i alle kanalar.



Highlights frå turistinformasjonen 2025

Ca. 60 000 turistar innom i 2025

- **+40 % omsetning vs. 2024**
 - vekst i skuldersesong
 - stabil sommar

STRATEGISK FOKUS 2026

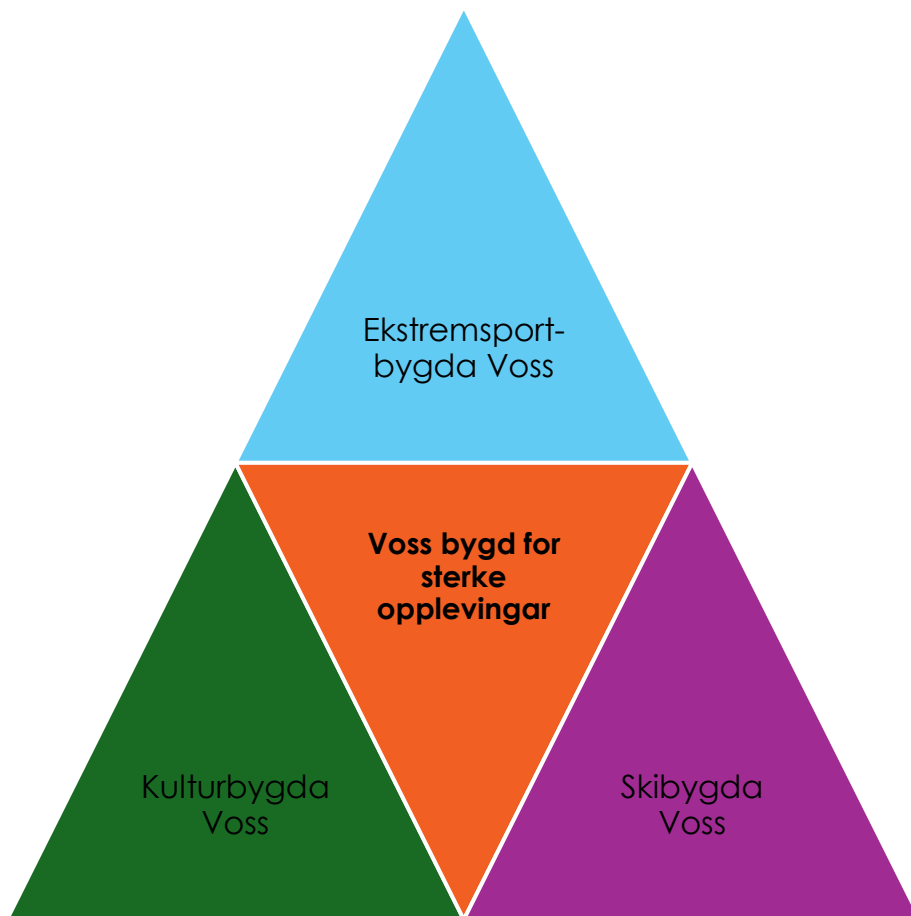
VISITVOS2



Overordna moglegheiter

Me må spissa oss og spela på eigne og Voss sine styrkar

- **Betre samarbeid og koordinering i destinasjon**
Samarbeid med lokale bedrifter, reiselivsaktørar, internt ++ kan gje synergjar og styrka heilskapen.
- **Enkle grep kan styrka vinterturismen – bli betre på det ein allereie er god på.**
F.eks fokus mot England og charter; levera betre på forventningane. Smi mens jernet er varmt. **Strukturert og strategisk B2B.**
- **Bruka tid og ressursar der det gjev effekt.**
Felles retning, noko struktur/system. Kollektivt engasjement. Reallokering av midlar og spending (både ressursar og cash).
- **Data og marketing initiativ**
Endra strategisk fokus. Utvikling og sjølvkritisk resultatkultur. **People, process og teknologi.**



Voss skal ha:

Betalingsviljuge, etisk-beviste, frekvente/returnerande gjester, primært frå Europa

Kundane skal:

Bli lenger, leggja att verdiar, koma attende, jakte ekte og autentiske opplevingar

Ekstremsport-bygda Voss

Ekstremsportveko, Voss Fallskjermklubb, ekstremsportmiljøet, klubbane og utøvarar

Voss bygd for sterke opplevingar

Kulturbygda Voss

Mat- og drikkeopplevingar, Vossa Jazz, Osafestivalen, arrangement, folkemusikk, smalahove, Vossa-øl

Skibygda Voss

Totalbygd for vinteropplevingar: tre unike skianlegg (Voss Resort, Myrkdalen, Herresåsen), familievenleg, perfekte preparerte løyper, park, kveldskøyring, pudder. Gode komplimentere produkt; topptur, langrenn, trugeturar, hovudlykt tur, soloppgangstur, vindtunnel..

Oppdrag, overordna mål og slagord

OPPDRA

Voss skal vera ein ansvarleg og internasjonal leiande destinasjon for heilårleg baseturisme.

Overordna mål

- Me skal auka gjennomsnittleg tal på overnattingsdøgn per gjest til over landssnittet innan 2027.
- Me skal auka marginar lokalt og verdiskaping per gjest, utan ein ekspansiv vekst i talet på gjester.
- Me skal måle reiselivets co2 fotavtrykk på Voss og redusere dette i tråd med måla i VossaKlima (69%).
- Me skal ha innbyggjarar som er nøgde med reiselivsaktiviteten i bygda.
- Me skal løfta fram kulturbygda, ekstremSPORTbygda og skibygd som våre fremst fortrinn.

Slagord (kundeløfte)

- Voss – bygd for sterke opplevingar

Visit Voss og Voss Sentrum samanslåing?

- Betre ressursbruk og stordrift
- Synleg i Visit Voss
- Mindre «kannibalisme» i medlemskap
- Admin ivaretatt i TUI



Besøksavgift og besøksforvaltning

- **Kan gje mange moglegheitar**
 - Må forvaltas riktig og til det beste for Voss
 - Preventive tiltak
 - God dialog mellom Visit Voss, Reiselivsnæringa og Voss Herad – ein suksessfaktor
- **Besøksstrategi til politisk behandling i Voss Herad**
 - Vil naturleg leggja føringar for arbeidet til Visit Voss og korleis besøksbidraget vert brukt
- **Behov for data**
Samle dokumentasjon gjennom året som søknadsbevis
 - Media, lokale tall og observasjoner som beviskilder
 - Dokumentasjon må vise balanse mellom kostnad og nytte



Crister Aalberg Næss tok til hjå Visit Voss 1. februar, og trivst godt i den nye jobben. Foto: Geir Gøltse

Reiselivet har mykje å seia også for andre sektorar som handel, landbruk og lokalmat, bygg og anlegg, og eventproduksjon.

Samstundes understrekar Næss kor viktig det er å utvikla reiselivet i bygda på ein berekraftig måte, og i tråd med det lokalfolket ynskjer.

– Det må ikkje bli slik at lokalfolk blir negative til turismen. Difor er det viktig at me tek ansvar i rollen som besøksforvaltar, seier Næss.

Han meiner framtida til turistnæringa må liggja i å tilby kvalitet, og ikkje berre basera seg på kva ein klarer å få opp i volum.

– Voss treng turistar som kjem til reisemålet, blir her i fleire døger og får oppleve alt me synest er fantastisk med Voss. Då tenkjer eg på kultur, mat, historie, natur og opplevingar.

Oppsummering av innspel i høyringssvar

- ***At det er essensielt at besøksbidraget skal kunne brukes preventivt og til forebygging*** – om ikke, forsvinner jo litt av meningen.
- Punktet om hva som er "særlig stor belastning" er udefinert og potensielt problematisk. Dokumentasjonskravene er uklare. **Det kan ikke bli slik at besøksbidrag kun kan brukes reaktivt når problemene har oppstått.** Det er kontraproduktivt.
- **Reiselivet på Voss (inkl. reiselivsrådet)** er særs negativ til lova og prosentsats. Har sendt inn høyringssvar på dette.

Ansvarleg markandsføring

Kan informasjonsdeling og besøksforvaltning bli god markandsføring?

Synlegheit + Voss som referansecase for andre destinasjonar?

Fokusområde → Tilgjengeleg reiseliv (Access Norway pilot)



Rutine for Sikring av Marknadsmateriell



Formål: Sikre at informasjon på nettsida og i sosiale medier er korrekt med omsyn til produkt, tenester og berekraftsbodskapar.

Overordna

Som hovudregel skal ein ikkje marknadsføra pressområde eller aktivitet som fremmer fare. T.d. vert badeplassen på Bjørke ikkje promotert via Visit Voss og heller ikkje turmål som har manglande infrastruktur for parkering. Generelt skal sikkerheit vera synleg, som hjelm, redningsvest osv.

Me skal jamleg fremma aktivitetar ein kan nå via tog, buss og gondol, og betalte aktivitetar som påverkar lokal verdiskaping positivt, i tråd med reiselivsstrategien.



Innhente oppdatert informasjon

Tiltak: Samarbeide med lokale reiselivsaktørar og medlemmar for å henta inn oppdatert informasjon om produkt, tenester og berekraftstiltak og oppdatere heimesida. Dette skal utførast i forkant av vintersesongen og sommarhalvåret.



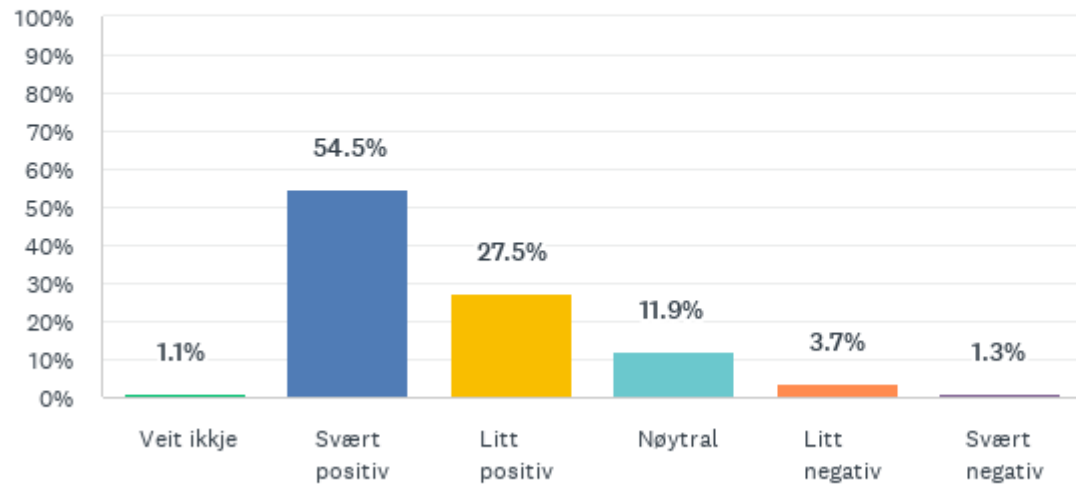
Sosiale medier

Tiltak: Marknadsansvarlege skal vera oppdatert på ny produktinfo. Innlegg på sosiale medier skal reflekterer dei nyaste oppdateringane. Om ein er usikker kan ein enkelt dobbeltsjekke info før publisering.

Innbyggjarundersøkinga 2026

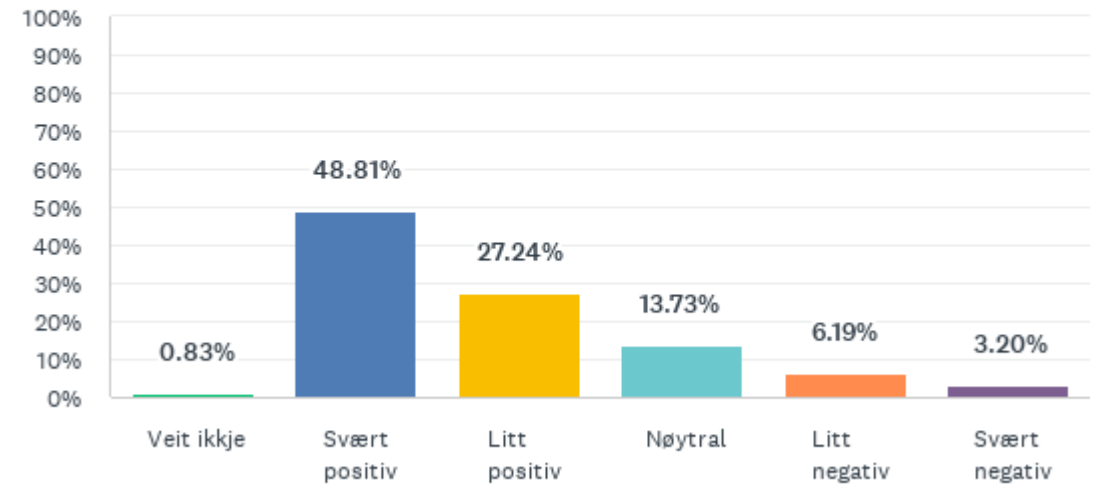
2022

SP3 Generelt kor positiv er du til reiselivet på Voss?



2024

SP3 Generelt kor positiv er du til reiselivet på Voss?



Kan me sjå ein trend? **2026** vil gje oss fasit!

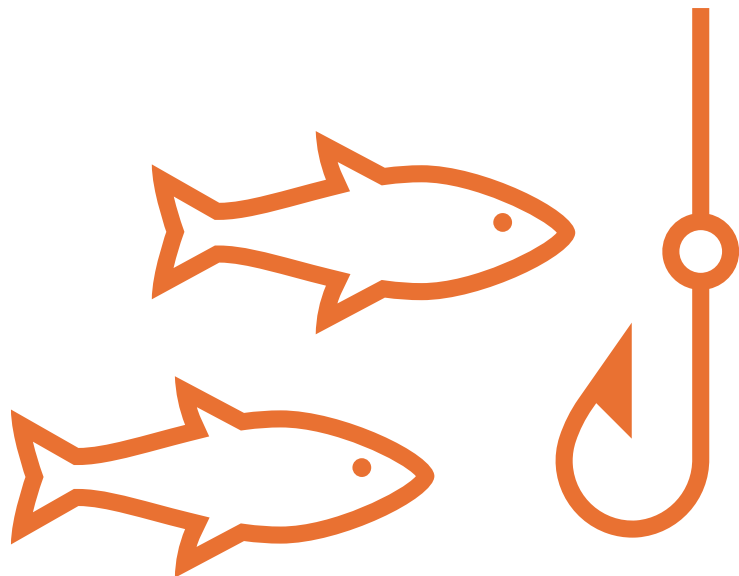
Voss skal ha:

***Betalingsviljuge, etisk-beviste,
frekvente/returnerende gjester,
primært frå Europa***



TRYVoss

«Travel ready – Year around»



Korleis får me «kroken» i alle som kjem til Voss? Og korleis får me dei tilbake?

Svaret er data, teknologi og strategisk marknadsføring.

Produktutvikling og konsept

Utvikling av reiselivet

- Visit Voss kjem til å ta ei større rolle i å bidra til produktutvikling og konseptualisering der det er naturleg.
- Bidra til å designe løysningar for reiselivet – i samarbeid med næring, Voss Herad og virkemiddelapperatet.
- Alt som er bra for reiselivet og lokalsamfunnet på Voss.



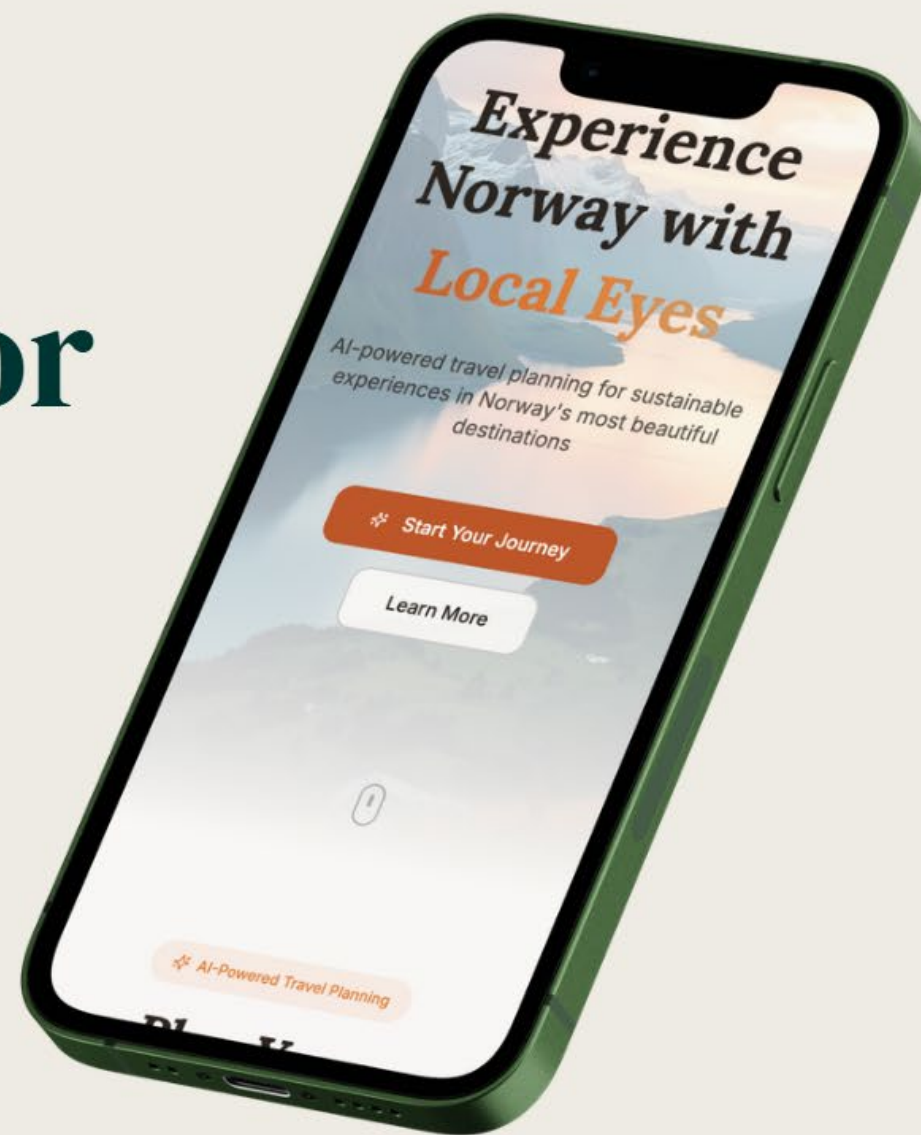
Berekraftig
Reisemål



Berekrafts-
nettverket

Felles KI-satsning for norsk reiseliv.

I et bærekraftig perspektiv





Prosjekt 2026

Gjere Voss til ein av dei første fullt bookbare destinasjonane i verda? Kvifor ikkje?

- Skape meir booking til medlemsbedriftene
- Ta tilbake verdiskaping frå OTA-plattformar
- Gjere Voss til **ein av dei første fullt bookbare destinasjonane i verda**

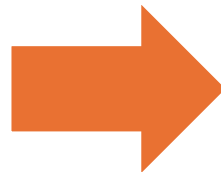
Éi stemme for HEILE Voss



Kva betyr det for reiselivet?

Større verdi lokalt – på Voss

- **Fleire bookingar** – utan nye system
- Behold **eige bookingsystem, prisar og kapasitet**
- Meir av turistpengane **blir igjen hjå lokale bedrifter**
- **Målbart kva som faktisk skapar inntekter (data)**



Låg kommisjon:

3 % eller OTA-plattformar: **15–25 %** ?

Grøn mobilitet

OBS! - utan finansiering frå 2028

- “Hyttebuss” Voss Stasjon – Bavallen/Tråstølen torsdag, fredag og tilbake sundag
- Buss tur/retur Myrkdalen – Voss tysdag for aktivitetar og kveldskøyning Voss Resort
- Ekstra skibuss Voss stasjon – Myrkdalen (torsdagar)
- Skibuss Vossestrand – Myrkdalen laurdagar
- Skibuss Voss ski- og tursenter laurdagar
- Mindre ruteendringar med Skyss
→ betre korrespondanse og tilbod
- Bestillingstransport Voss Sentrum
→ utvida tilbodet Bavallstunet og endring i tidspunkt



Finansiering i dag

Kr. 1 500 000 frå
Vestland Fylkeskommune

Kr. 350 000 frå
Sparebankstiftinga Hardanger

Kr. 150 000 frå Vy

Søkjer Kraftfondet 200 000

I tillegg bidreg reiselivet med
ulike tilbod og marknadsføring allereie



GRATIS SKIBUSS

**I 2026 og 2027 får du gratis buss til Myrkdalen,
Voss Ski- og Tursenter og
Voss Resort (Bavallen/Tråstølen)**

Gjennom eit samarbeidsprosjekt mellom Voss herad, Visit Voss, Vy, Norway's Best og Voss Resort testar me konkrete tiltak for å gjere det enklare for både lokalbefolkninga og tilreisande å komma seg til og frå vinteropplevingar, utan å bruka bil.

Les meir om skibuss,
bestillingstransport og
rutetider her:



