

Samarbeidsavtale for bedrifter

Denne avtalen skal styrke synlighet, salg og verdiskaping for aktører i reiselivet på Helgeland gjennom felles markedsføring, profesjonell produktpresentasjon og sømløs kundereise fra inspirasjon til booking. [Visit Helgelands strategi](#) ligger til grunn for våre oppgaver for kommunene og tjenester til næringa. Mer informasjon om de enkelte oppgavene er beskrevet på vår [bransjeside](#).

Felles mål og prinsipper:

- Styrke Helgeland som helårs reisemål
- Øke trafikk og konvertering på [visithelgeland.com](#)
- Sikre at innhold og produktdata er oppdatert, relevant og bookbart
- Dele erfaringer og resultater for kontinuerlig forbedring

Samarbeidsavtalen med Visit Helgeland AS inngås av:

Bedriftens navn:	
Organisasjonsnummer:	
Kontaktperson:	
Faktura e-post:	
Årlig omsetning:	
Avtalepris 2026:	

Avtalens innhold (kryss av):

- ☐ Basisavtale.
☐ Standardavtale
☐ Markedspakke liten ☐ Markedspakke medium ☐ Markedspakke stor
☐ Foto (engangsbestilling)

Vilkår per 01.11.2025 aksepteres. Avtalen signeres direkte eller elektronisk.

Sted/dato:

Samarbeidspartner bedrift

Visit Helgeland AS

Basisavtale

Gjennom basisavtalen får din bedrift tilgang til en rekke fordeler som bidrar til synlighet, markedsføring og faglig støtte. Avtalen gir:

- Profilering av ett produkt på visithelgeland.com, knyttet til relevante temasider.
- Deltagelse i felles markedsføring og kampanjer
- Nyhetsbrev og faglig nettverk
- Rådgivning og innsikt fra Visit Helgeland
- Synlighet i Helgelands felles bookingplattform GoTo HUB:
 - o Direkte bookingknapp fra en produktside
 - o Ett produkt tilgjengelig i bookingkatalog
 - o Egen bookingløsning - GoTo Booking, integreres på egen nettsideOvennevnte forutsetter egen avtale med GoTo HUB.

Pris basisavtale

Årlig omsetning	Pris per år (eks.mva)	Årlig omsetning	Pris per år (eks.mva)
0 – 1,99 mill. kr	3 200 kr	11 – 20,99 mill. kr	10 500 kr
2 – 5,99 mill. kr	7 100 kr	Over 21 mill. kr	21 100
6 – 10,99 mill. kr	8 450 kr	Frivillige organisasjoner – ingen kostnad	

Standardavtale

I tillegg til basisavtalen har vi en standard avtale som passer til bedrifter som jobber mer aktivt i markedet. Avtalen inkluderer Basisavtalen og utvidet markedsavtale:

- Utvidet produktpakke med flere produktsider koblet til booking gjennom GoTo HUB.
 - o Mulighet for sesongrotasjon (vinter/sommer/høst/vår)
 - o Prioritert plassering i relevante temasider og kampanjer
- Utvidet markedsføring B2B, herunder:
 - o Travel Trade og eksportsatsning – deltagelse i salgsaktiviteter mot turoperatører, reisebyråer og andre viktige salgssledd
 - o MICE – deltagelse i salgsaktiviteter mot for bedrifts- og gruppemarkedet
 - o Synlighet i B2B verktøykasse

Pris standardavtale

Årlig omsetning	Pris per år (eks.mva)	Årlig omsetning	Pris per år (eks.mva)
0 – 1,99 mill. kr	5 400 kr	11 – 20,99 mill. kr	27 300 kr
2 – 5,99 mill. kr	12 400 kr	Over 21 mill. kr	47 400
6 – 10,99 mill. kr	20 100 kr		

Markedspakke

Markedspakken er utviklet for at Visit Helgeland og reiselivsbedriftene sammen skal nå ut til enda flere gjester. Gjennom felles kampanjer som bygger merkevaren Helgeland i definerte sesongkonsepter når du lengre med din markedsføring.

- Økt synlighet mot relevante målgrupper
- Bli koblet opp i Visit Helgelands kampanjer og innhold
- Digital markedshjelp og kompetanseheving
- Felles årshjul og sesongkonsepter = enklere planlegging

Innhold	Liten: 7 500 kr Verdi: 18 750 kr	Medium: 15 000 kr Verdi: 37 500 kr	Stor: 20 000 kr Verdi: 50 000 kr
Betalt synlighet på dine produktsider	Annonser for 5 000 kr i Visit Helgeland sine kanaler. Vi hjelper til med å lage annonser og kampanjeforslag. Rapport med resultater og veien videre etter endt annonsering.	Annonser for 5 000 kr i Visit Helgeland sine kanaler. Vi hjelper til med å lage annonser og kampanjeforslag. Rapport med resultater og veien videre etter endt annonsering.	Annonser for 10 000 kr i Visit Helgeland sine kanaler. Vi hjelper til med å lage annonser og kampanjeforslag. Rapport med resultater og veien videre etter endt annonsering.
Samarbeidsposter i Visit Helgeland sine kanaler		2 poster i Visit Helgeland sine sosiale medier der vi inviterer til «collab» eller tagger bedriften.	3 poster og stories i Visit Helgeland sine sosiale medier der vi inviterer til «collab» eller tagger bedriften.
Innholdspakke til egne kanaler		4 ferdigskrevne innlegg som kan postes i dine kanaler, som er tilpasset Visit Helgeland sine kampanjekonsepter.	6 ferdigskrevne innlegg som kan postes i dine kanaler, som er tilpasset Visit Helgeland sine kampanjekonsepter.
Digital markedshjelp		1-1 digitalt møte for å definere fokus og mål for din markedsføring i 2026. Her kan man benytte møtet til det man selv har behov for innen markedsarbeid.	1-1 digitalt møte for å definere fokus og mål for din markedsføring i 2026. Her kan man benytte møtet til det man selv har behov for innen markedsarbeid.

Verdien for deg som samarbeidspartner

- Du blir en aktiv del av Visit Helgelands kampanjer og får økt rekkevidde i allerede etablerte kanaler.
- Høy tillitt og troverdighet blant potensielle kunder med Visit Helgeland som avsender.
- Du får bistand til markedsføring uten å måtte bygge alt fra bunnen.
- Du får bedre grunnlag for planlegging og prioritering i eget markedsarbeid.
- Sammen øker vi synligheten og når lengre ut med ditt produkt og Helgeland som reisemål.

Foto av deres produkt – for dere som mangler eller vil ha nye bilder

Gode bilder i ulike sesonger er viktig i markedsføringen av deres produkt. Vi vil gjennomføre fotorunder hos våre samarbeidspartnere i definerte perioder i året, forutsatt tilstrekkelig påmelding. Dette vil gi dere omtrent 20 bilder/motiver.

Pris kr 6 500.

Reisekostnader kommer i tillegg.

Alle tjenester er nærmere beskrevet på visithelgeland.com/bransje

Vilkår per 01.11. 2025

Priser og fakturering for avtale

- Omsetningsbaserte priser baseres på foregående år. Nyetableringer får minstepris første driftsår.
- Prisene er eks. mva. per kalenderår og reguleres i henhold til konsumprisindeksen per 1. 1. hvert år. Prisendring utover dette skal varsles samarbeidspartner innen 1. 10. for påfølgende år.
- Avtalen faktureres ved inngåelse og deretter årlig i løpet av 1. kvartal. Avtaler som inngås etter 1. 10. betales fra påfølgende år.

Avtalens varighet og oppsigelse

- Samarbeidsavtalen trer i kraft etter at avtalen er signert av begge parter. Deretter fornyes den automatisk årlig.
- Oppsigelse eller endring av avtalen skal meldes skriftlig til Visit Helgeland innen 1. 11. for påfølgende kalenderår.

Forpliktelser

- Ved å signere en samarbeidsavtale, forplikter bedriften seg til å bidra til å oppnå delmålene Visit Helgeland har definert i vår strategi.
- Samarbeidspartner er ansvarlig for å gi Visit Helgeland oppdatert informasjon om deres bedrift og produkt.
- Visit Helgeland forplikter seg til å kvalitetssikre tekst og bilder til produktoppføringer.
- Samarbeidspartner forplikter seg til å følge de til enhver tid gjeldende lover og forskrifter for egen drift, samt sørge for påkrevde godkjenninger, tillatelser, løyver, sertifikater m.m.
I motsatt fall vil denne avtale heves med umiddelbar virkning.
- Virksomheten skal være registrert i Brønnøysundregistrene.

Annet

- Samarbeidspartner aksepterer å motta informasjon fra Visit Helgeland elektronisk.
- Samarbeidspartner oppfordres til å presentere Visit Helgeland som partner på egen webside med logo og lenke til visithelgeland.com.
- Samarbeidspartner aksepterer å være oppført i Visit Helgelands liste over samarbeidsbedrifter på visithelgeland.com/bransje.
- Visit Helgeland kan referere til bedriften som samarbeidspartner.