

MARKEDSFØRINGSPLAN

2017

Nyd én dag på skønne

Samsø

SAMSØ REDERI 

Dagsbillet
Bil t/r +
5 personer
Kun 499,-
hele sommerferien

**Du sparer
399,-**

Book på tilsamsø.dk
Tlf. 70225900 Gælder ikke på afgang kl. 7.00 på hverdage



Oplev Samsø til halv pris

**Halv pris i
billig perioder**
fra 16. marts - 23. juni &
14. august - 15. november
f.eks. bil +
5 personer
Kun 199,-

**Du sparer
250,-**

Læs mere
& book på
tilsamsø.dk
tlf. 70225900

SAMSØ REDERI 



INDHOLDSFORTEGNELSE

1.0 - Indledning	3
2.0 - Metode	4
3.0 - Planlagte triggers / produkter aktiviteter	5
4.0 - Triggerpoints / markedsføringsaktiviteter	6
5.0 - Brandopbygning	8
6.0 - Oversigt - Markedsføring 2017	9



1.0 - INDLEDNING

PRINSESSE ISABELLA, blev indsat på ruten Samsø-Jylland primo 2015. Den større kapacitet samt rederiets og øens fælles markedsføringsaktiviteter har vist en flot stigning i trafiktal og en god omsætning på vores kampagner. Trafikstigningen siden indsættelsen af færgen har været enorm og i 2017 forventer vi os endnu mere.

Med regeringens ø-støtte og vores tilhørende markedsføringsindsats, forventer vi igen en stigning i trafiktalene for hele 2017.

Udgangspunktet i alle vores fremstød er Samsø og de muligheder der allerede findes. Her ser vi størst potetiale for mersalg og merturisme og dermed salg af flere færgebilletter.



2.0 - METODE

Nedestående model er udgangspunktet for vores markedsføring.

1. Trigger

Her skabes den berømte "reason to go". Før man køber en færgebillet til Samsø, skal man inspireres "trigges" til, at tænke Samsø. Inspiration kommer sjældent uopfordret. Gæsten søger ikke af sig selv. Det er disse "triggers" vi skal have fokus på i vores primære markedsføring.

2. Planlægning

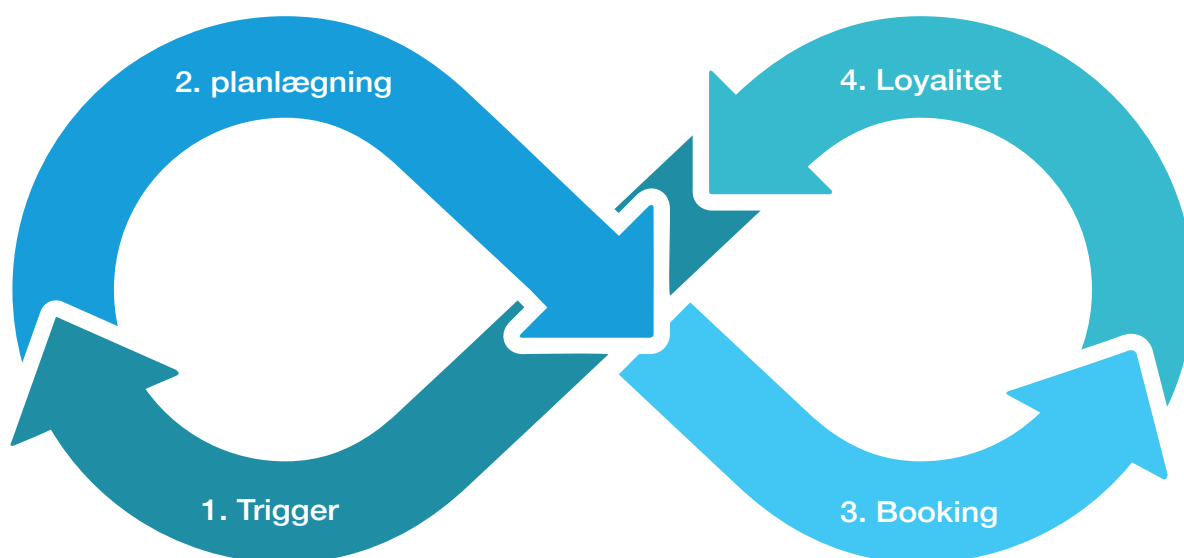
Gæsten overvejer nu sit rejsemål og samler information om destinationen. Finder gæsten informationen tilfredsstillende vælges Samsø som feriedestination. Her er vores opgave at gøre information nemt tilgængeligt for gæsten, så de får de oplysninger de søger og gør det nemt at tage deres beslutning.

3. Booking

Den konkrete booking af færgebilletten foretages. Her er vores opgave at gøre denne proces nem og overskuelig.

4. Loyalitet

Loyalitet handler om relationspleje, om at blive i gæstens "top of mind", så Samsø også vælges som feriedestinationen næste gang. Her skal Samsø Rederi bla. være synlig på de sociale medier, via nyhedsbreve mv.



3.0 - PLANLAGTE AKTIVITETER

3.1 Dagsbillet

I 2015 og 2016 viste vores dagsbillet, som er en billig billet vi tilbyder i weekender, helligdage og ferier til bil inkl. 5 passagerer en stor succes. Vores massive markedsføring af denne billettype i sommerferien 2016, har givet pote og potentialet af nye kunder af denne vej er fortsat stort. Denne type af billet skal ud over at øge trafikken på kort sigt, også skabe grobund for, at mange af de kunder der benytter sig af, at opleve Samsø på en endagstur, får lyst til at opleve mere af Samsø også på en ferie over flere dage.

I 2017 vil vi derfor også tilbyde den populære dagsbillet.

3.2 Messe i Herning

Sammen med Samsø Turist og Handelstandsforening deltager vi i messen "Ferie for alle" i Herning. Selve messen viser sidste års messetilbud giver ikke det store salg, men messen kan være med til at sætte Samsø på landkortet i forhold til valg af ferie på længere sigt.

3.4 Særtilbud

Igennem de sidste mange år er gode og stabile events udover året på Samsø blevet en vigtig del af markedsføringen af Samsø. Selvom de enkeltstående events måske ikke skaber højdespring på trafiktal, er de uden tvivl med til at øge trafikken i skuldresæsonen og også uvunderlige i forhold til den massive presseomtale de skaber. Derfor støtter vi op om flere lokale events og laver særtilbud i forbindelse med disse.

3.5 Samsø Festival

Samsø Festival er uden tvivl en af de events på Samsø der, i modsætning til det nævnt i sidste punkt, skaber et højdespring i trafiktal. Derfor indgår Samsø Rederi igen i år et samarbejde med Samsø Festival.

3.6 Dansk Ø-ferie

I løbet af 2016 blev Samsø Rederi en del af pakkerejse portalen Dansk Ø-ferie. Dansk Ø-ferie ejes af Færgen A/S. Portalen sælger pakkerejser mv. til flere danske øer. Især salg af campingrejser til Samsø har her været en stor succes i 2016 og vi fortsætter det gode samarbejde i 2017

Vi forventer os igen meget af dette samarbejde og

vil i løbet af 2017 lave forskellige pakkerejsetilbud til mange forskellige målgrupper. Golfpakker, campingtilbud, hotelophold, oplevelsesture mv.

3.6 Samsø til halv pris

I 2016 fik vi stor succes med kampagnen "Samsø til halv pris, som var introduktionen til vores lavere priser i forbindelse med regeringens ø-søtte.

Denne kampagne fortsætter i 2017.

3.7 Gratis campingvogn med færgen

Campingferie på Samsø er populært og campister vil ligesom andre gæster meget gerne rejse på de meget brugte afgangene fra både Hou og Samsø. Da den øgede kapacitet indsættelsen af PRINSESSE ISABELLA har skabt flaskehalse både i 2015 og 2016, på de populære afgangene og den eneste måde vi kan hæve kapaciteten yderligere er at flytte høje enheder til yderafgangene og gøre det attraktivt at benytte disse afgangene. Der er derfor også lagt begrænsninger for campingvogne på de populære afgangene.

Det afprøver vi med vores tilbud til campister, der kan få campingvognen eller autocamperen gratis til og fra Samsø og afgangene kl. 22.00 fra Hou og kl. 5.45 fra Samsø.

Gratis campingvogn med færgen
Nyhed 2017
Læs mere & book på tilsamsø.dk
Spar op til 383,- per vej
Tilbudet gælder hele året på afgangene:
Fra Jylland kl. 22.00
Fra Samsø kl. 05.45
Vær opmærksom på regler i forhold til ankomst og afgang på de enkelte campingpladser på disse afgangene. Se hvordan du skal forholde dig på vores hjemmeside:
• beachcamping.dk
• ballustrandcamping.dk
• feriestansamso.dk
• flegstrandcamping.dk

Oplev Samsø til halv pris
Læs mere & book på tilsamsø.dk
Du sparer 250,-
Halv pris i billige perioder
fra 16. marts - 31. juni & 14. august - 15. november
f.eks. bil + 5 personer
Kun 199,-
SAMSØ REDERI

4.0 - MARKEDSFØRINGSAKTIVITETER

Vores "triggers" skal gøres synlige for potentielle kunder. Det planlægges, at blive gjort med bla. følgende "triggerpoints".

4.1 Indstik Politikken og Jyllandsposten

Samsø Feriemagasin har gennem de sidste år vist sig som et af Samsøs vigtigste værktøjer i den fællesmarkedsføring. Færgen A/S gennemførte i 2012 en undersøgelse der viste at 59% af alle dem, der bestiller en færgebillet til Samsø er inspireret til deres ferie på Samsø gennem Samsø Feriemagasin. VisitSamsøs store undersøgelse i 2011 viste ligeledes at 45% af læserne af magasinet aldrig har været på Samsø før. Disse tal vidner om et markedsføringsværktøj, der har en helt enorm værdi for hele Samsø.

Magasinet udkommer på dansk, tysk, engelsk, svensk og hollandsk og når ud til 1 million læsere.

I 2017 udkommer magasinet igen i en særudgave af som indstik i Jyllandsposten og Politikken.

4.2 Messeaktiviteter

4.2.1 Ferie for alle i Herning

VisitSamsø deltager 26. - 28. februar i den store feriemesse, "Ferie for alle" i Herning. Samsø Rederi sponsorerer transport, betaler for en del af standen og stiller med personale fra bookingafdelingen.

4.2.3 Feriemesser i Tyskland

Samsø Feriehusudlejning deltager i 2017 i to messer i Tyskland. Samsø Rederi sponsorerer transport og har materiale med på messerne.

4.3. Annoncering

Både selv og sammen med bla. VisitSamsø og Dansk Ø-ferie vil vi i løbet af året benytte os af annoncering i forskelle dagblade, magasiner mv. i forbindelse med vores kampagner. Ligesom vores kampagner bliver fuldt op af tv-spots, radio, mv. For at opnå de bedste priser vil vi benytte os et medie-bureau til denne opgave.

4.4 Sommerkampagne

Man plejer at sige, at sommeren sælger sig selv på Samsø. Det gør den også i høj grad. Men de sidste mange års kapacitetsproblemer på færgerne har givet et indtryk af, at det er umuligt at komme til

Samsø i sommerferien, med mindre du har booket din billet lang tid i forvejen. Denne forstilling vil vi med vores sommerkampagne gerne ændre og sætte fokus på Samsø som sommerdestination også for dem, der ikke har bestilt billet i januar.

4.5 Samsø til halv pris

Det gode budskab med de billige færgepriser til Samsø skal stadig bakkes op af massiv markedsføring og det gør vi både digitalt, på tryk i tv, radio mv.

4.6 Online aktiviteter

Fordelen ved online markedsføring er, at det er forholdsvist billigt og er der hurtigt responstid. Samtidig er alle dine aktiviteter målbare og kan derfor hurtigt justeres efter modtagernes respons.

4.6.1 Facebook

Samsø har allerede etableret en populær og aktiv facebook side som vi vil bruge aktivt i vores markedsføring og brandopbygning.

Facebook annoncer er også et effektivt "triggerpoint" vi bla. vil bruge til slagtilbud mv.

Samsø Rederis facebook profil har allerede over 3700 likes og vores opslag har en rigtig flot rækkevidde. Desuden bruges facebook aktivt af vores kunder, der her stiller spørgsmål, kommer med gode idéer og meget mere.

4.6.2 SEO

Et hjemmeside med en god SEO optimering er alfa omega på nettet i dag. Derfor prioreres dette højt i på vores hjemmeside. I løbet af foråret 2017 får vi ny desuden ny hjemmeside.

4.6.4 YouTube

YouTubes styrke findes ikke på selve YouTube - med via indlejret videoer via vores hjemmeside og facebook, hvor vi løbende vi oplade små film.

4.6.5 Bannerreklamer

Bannerreklamer er en forholdsvis billig, nem og målbar målgrupperettet markedsføring, som Samsø Rederi også vil gøre brug af i forbindelse med kampagner og slagtilbud. Vores online bannere måler bla. antallet af bookinger lavet som direkte respons.

4.6.5 Nyhedsbreve

I løbet af året udsender vi nyhedsbreve til interesserede. Pt har vi over 1200 modtagere af nyhedsbrevet og en åbningsrate på 69%. Normalt for branchen er en åbningsrate på 16%. Dette siger noget om tilknytningsgraden af vores modtagere, hvor mange har tilknytning til øen.

4.7 Presseomtale

Igennem 2016 har vi fået stor presseomtale af Samsø Rederi og vores færge. Forholdet til medierne er godt og interesse er stor både for rederiet og Samsø generelt.

Samsø har gennem de sidste mange år været mål for mange presseture, som bla. VisitSamsø arrangerer, dette støtter vi selvfølgelig op omkring og vil også i samarbejde med dem arrangere presseture i 2017.

Øens mange gode events i løbet af året skaber uvurdelig presseomtale til gavn for Samsø på både kort og lang sigt.

4.8 Vejrsponsorat

I 2016 sponsorerede vi én måned vejrudsigten på TV2-Østjylland, det gør vi også i 2017.

4.9 Måling af markedsføringsaktiviteter

I 2017 sender vi 2 dage før vores kunder (der har købt standardbillet eller dagsbillet) en velkomst mail, hvor vi beder dem svare på 2 spørgsmål og dermed deltage i konkurrencen om færgebilletter til Samsø.

1. Hvad der formål med rejsen er
2. Hvad der har inspireret dem til rejsen

Denne undersøgelse håber vi giver os meget konkret viden omkring hvilke af vores aktiviteter der fører til booking af færgebilletter.



5.0 - BRANDOPBYGNING

5.1 Samsingernes rederi

Samsø Rederi er først og fremmest samsingernes eget rederi. Dette giver samsingerne et helt særligt forhold til rederiet. Opbakningen til rederiet på øen er stor ligesom interessen er enorm.

Som rederi skal vi værne om denne tætte tilknytning til Samsø og samsingerne, som er med til at gøre vores brand, som et lokalt rederi, stærkt. Denne tilknytning er med til at styrke Samsø som helhed, som en ø med ressourcer, visioner og lokalt engagement.

Dette gør også, at vi som lokalt rederi skal være gennemsyret af den samske mentalitet. Vi er en del af Samsø og Samsø er en del af os. De samske værdier skal derfor gennemsyre vores organisation, som et åbent, uformelt og gæstfrit rederi.

5.2 Danmarks flinkeste rederi

Samsø Rederi vil være Danmarks flinkeste rederi. Vores samske mentalitet skal her danne grundlag for Danmarks bedste kundeservice.

5.3 Lokale produkter

At Samsø Rederi er en del af Samsø skal være et genkendeligt tema i alle mulige led. Dette indebærer, at vi så vidt muligt, bruger lokale råvarer i vores produktion og sælger samske specialiteter og produkter ombord på færgen.

Samsøs brand som Danmarks køkkenhave skal her være tydeligt.

5.4 Danmarks grønne rederi

PRINSESSE ISABELLA Er Danmarks mest miljøvenlige færge. Færgen sejler på det miljøvenlige drivmiddel flydende naturgas - LNG.

Samsø har siden 1997 været Danmarks energi ø og øens boliger og virksomheder forsynes i dag 100% med vedvarende energi. Samsøs ambition er nu, at udvikle øen til fossolfri ø - og her kommer Samsøs nye færge ind i billedet.

Målet er, at færgen skal sejle på lokalt produceret biogas. Restprodukter, fra bla. øens store grøntsagsproduktionen, skal danne base for dette miljøvenlige drivmiddel. Når det lykkes bliver PRINSESSE ISABELLA verdens første CO2 neutrale færge.

Vores miljøprofil styrkes gennem valg af materialer, f.eks. er vores sejlplan lavet på 100% genbrugspapir og en stor del af de produkter der sælges ombord er økologiske.

Samsøs Rederis grønne profil er med til at styrke hele Samsøs grønne profil og skaber her en brugbar synergi, der skal bruges aktivt i vores markedsføring.

Samsk

Danmarks grønneste

Danmarks flinkeste



OVERSIGT MARKEDSFØRING 2017

Produkt aktiviteter	Uge	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	Forventet omsætning
Dagsbillet																																					1.000.000,-
Halv pris perioder																																					2.000.000,-
Messer																																				50.000,-	
Samsø Kammermusikfestival																																				10.000,-	
Samsø Cup																																				40.000,-	
Samsøs bedste kartoffelmad																																				45.000,-	
Samsø Råvarefestival																																				60.000,-	
Samsø Festival																																				1.500.000,-	
Samsø Jazzfestival																																				10.000,-	
Campingtilbud - Dansk Ø-ferie																																				45.000,-	
Pakkerrejser / Golfrejser - Dansk Ø-ferie																																				1.500.000,-	
Markedsføringsaktiviteter	Uge	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	Markedsføringsbudget
Indstik Politikken og Jyllandsposten Særudgave af Samsø Feriemagasin																																					180.000,-
Messer Herning og Tyskland																																					35.000,-
Halv pris kampagne - Digitalt Bannere, facebook, mobil																																					250.000,-
Halv pris kampagne - Trykte annoncer Aviser, dagblade, ugeblade i målgruppeområde																																					450.000,-
Halv pris kampagne - Radio Din radio spot og konkurrence																																					35.000,-
Halv pris kampagne - Tv-spots TV2-Østjylland																																					350.000,-
Vejrsponsorat TV2-Østjylland																																					90.000,-
Sommerkampagne - Digitalt Bannere, facebook, mobil																																					100.000,-
Sommerkampagne - Trykte annoncer Aviser, dagblade, ugeblade i målgruppeområde																																					100.000,-
Sommerkampagne - TV-spots TV2-Østjylland																																					150.000,-
Fælles markedsføring - VisitSamsø Pressarbejde, annoncering, turistinfo mv.																																					350.000,-
Samsø Feriemagasin Annonce																																					21.000,-