

# VisitData og Feriehuse

10 April 2026

VisitData 



# Hvorfor er nogle dage bedre end andre?

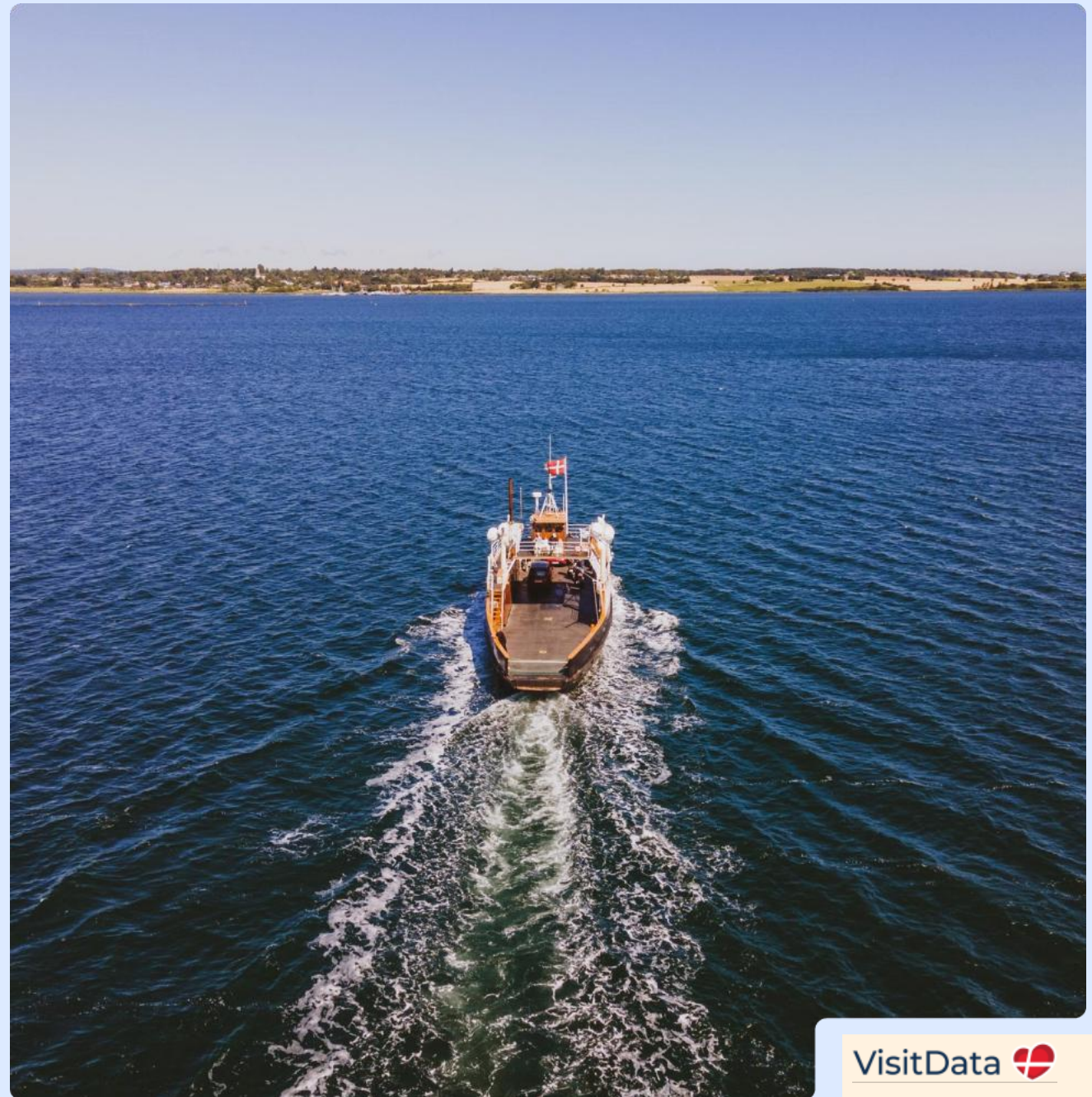
Nogle dage er bare bedre end andre.  
Uden at man altid kan sætte fingeren på hvorfor.

Spørgsmålet er, hvordan man får øje på det, der gjorde forskellen.

# Hvor får du viden fra i dag?

Når en dag går ekstra godt, er der næsten altid en forklaring. Det kan være flere gæster end normalt, godt vejr, aktivitet i området eller noget helt fjerde.

Spørgsmålet er, hvordan man får øje på de forklaringer i hverdagen – og hvordan de kan bruges til at skabe flere af de dage, hvor det hele spiller.





# Danske virksomheder er verdensmestre i at tænke med hovedet og med maven

Dansk turisme drives af dygtige købmænd. Forretninger, der hver dag får tingene til at fungere og træffer gode beslutninger – baseret på erfaring, overblik og mavefornemmelse.

Det er grunden til, at turismen står stærkt i dag.

# Godt i dag – endnu bedre i morgen

Selv de dygtigste købmænd kan få værdi ud af at vide mere.

Det handler ikke om at lave alting om.

Det handler om at blive lidt klogere på det, der allerede virker.



# VisitData er ikke et IT-system. Det er et forspring.

Med VisitData får du overblik over, hvad der sker i og omkring din forretning. Det hjælper dig med at forstå dine dage, planlægge bedre og træffe beslutninger på et mere sikkert grundlag.

Kort sagt: mindre gætværk – mere overblik.

# Danmarks bedste udsigt. Til data.

Med VisitData kan du:

- få overblik over billetsalg i området og sammenlign det med dine bookinger
- sammenligne perioder over tid og med branchen. fx efterårsferien i år og sidste år
- forstå gæsternes nationaliteter og vaner: hvem kommer, og hvornår?
- se, hvordan vejret påvirker din kapacitetsudnyttelse
- få indsigt i, hvor mange mennesker der opholder sig i området via teledata



VisitData 

VisitData 

# Agenda

- 1 Hvad er VisitData?
- 2 Den tekniske del
- 3 Værdiskabelse med data
- 4 Sådan kommer du i gang med VisitData
- 5 Afslutning



# Dansk turismes fælles dataplatform

VisitData 

**Data skal være tilgængeligt  
og værdiskabende for  
dansk turisme!**

VisitData 

## VisitData er et værdifuldt fællesskab

- Partnerskab ml. VisitDenmark, Dansk Kyst- og Naturturisme, NTT Data, 19 destinationer
- Turismen som et økosystem
- Fællesskab & andelstanke
- Stærkere forretning –
  - Ny viden om gæstefærd
  - Bedre beslutningsgrundlag

## VisitData består af

- Egne data
- Nationale datakilder
  - DMI
  - Nets
  - Teledata
- Branchens benchmark

## VisitData er også...

- I løbende udvikling
- Der anvendes mange forskellige systemer, hvilket betyder, at implementeringen tager tid

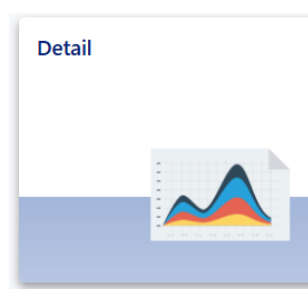
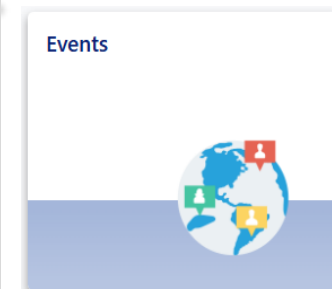
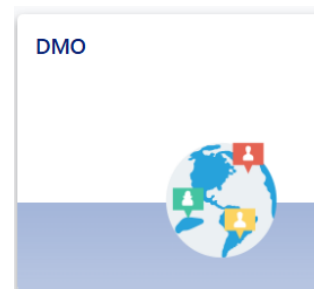
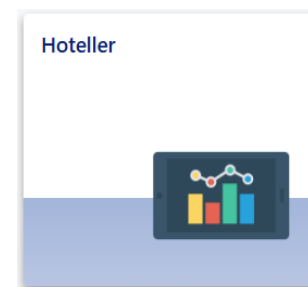
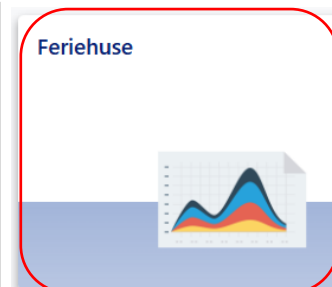
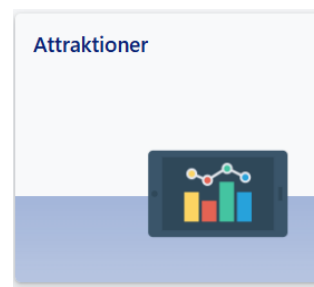
**Den (lidt mere)  
tekniske  
del...**

VisitData 

# VisitData – produkter til alle dele af turismen

## Produkter/Dashboards

- Attraktioner
- Feriehuse
- Hotel
- Camping
- Destinationer
- Events
- Detailhandel
- Kulturområdet
- Restauranter – planlagt



# VisitData kan mere end egne PMS/POS-systemer

	Eget system	VisitData
Se egen data	✓	✓
Sammenligning med markedet – på branche og geografi	✗	✓
Se billet salg for attraktioner i området	✗	✓

# Integrationer



Feriehus



Hotel



MEWS



Camping



Attraktion



Amero



FLEXYBOX

NAVIPARTNER



Detail

DdD

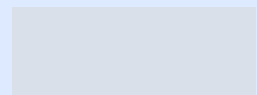


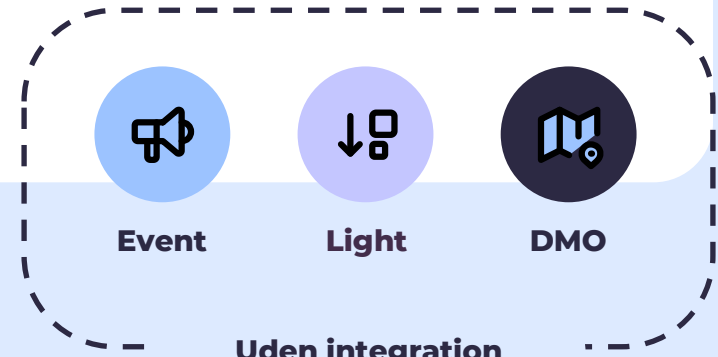
Kultur

tixly

billetter



 = Integration i proces



Event



Light



DMO

Uden integration

# Nationale datakilder



**Vejrdata** fra DMI

**NORLYS**

**Teledata** fra Norlys  
(tidligere Telia)

**nets**

**Transaktionsdata** fra Nets



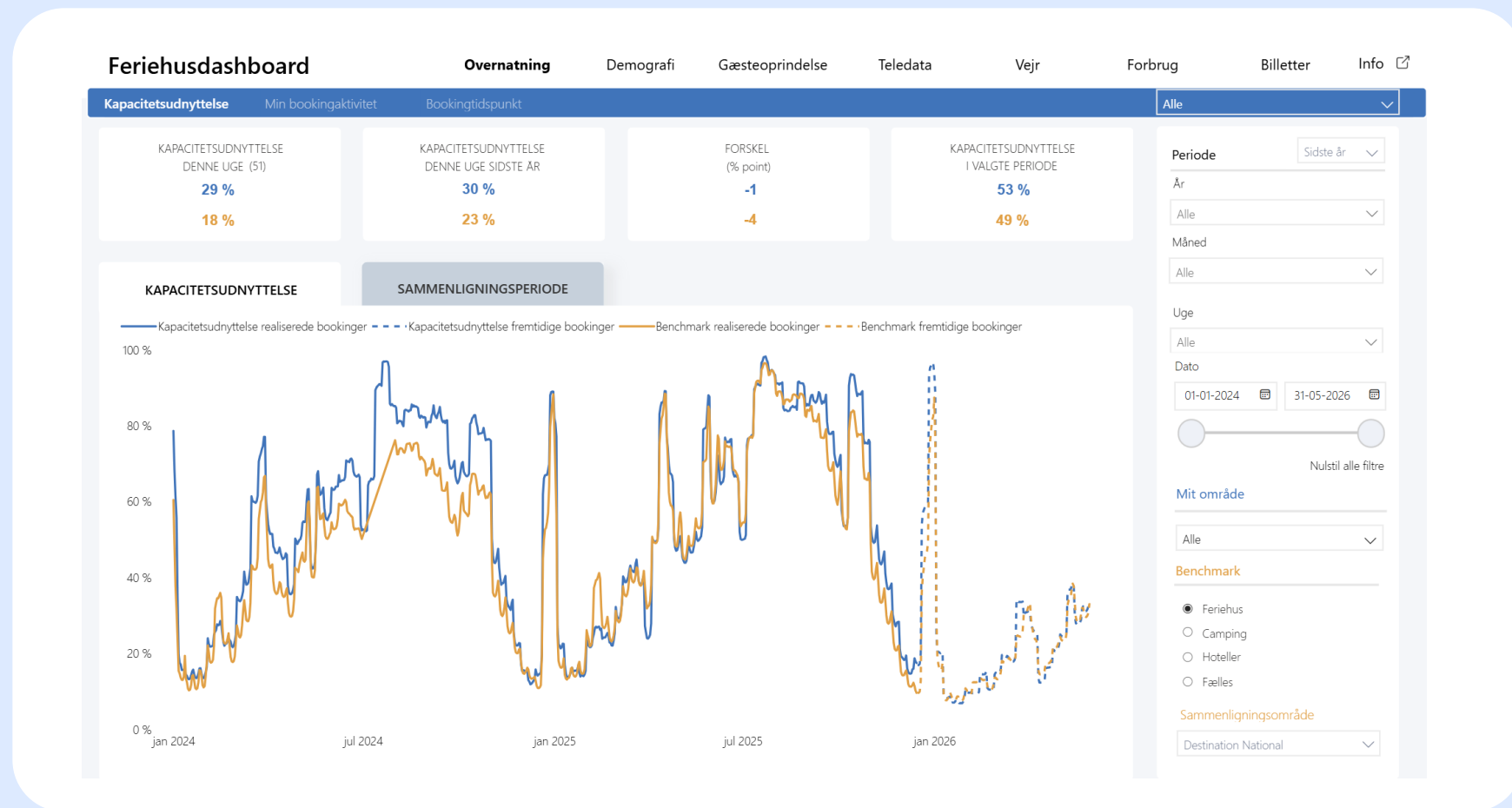
**Overnatningstal** fra  
Danmarks Statistik

Ikke på Feriehus-  
dashboardet – her får  
du i stedet adgang til  
overnatningsdata fra  
branchen – og fra dit  
eget område!

# VisitData – produkter til alle dele af turismen

## Feriehuse

- Kapacitetsudnyttelse og bookingmønstre
- Demografisk fordeling
- Gæsteoprindelse og –kommune
- Teledata: gæster i området
- Vejrdata: indflydelse på kapacitetsudnyttelse
- Forbrugsdata (indekseret forbrug på kategori og kommuneniveau)
- Billetsalg for attraktioner i området ift. egen kapacitetsudnyttelse



# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

Gæsteoprindelse

Teledata

Vejr

Forbrug

Billetter

Info

Kapacitetsudnyttelse

Min bookingaktivitet

Bookingtidspunkt

Alle

KAPACITETSUDNYTTELSE  
DENNE UGE (51)

29 %

18 %

KAPACITETSUDNYTTELSE  
DENNE UGE SIDSTE ÅR

30 %

23 %

FORSKEL  
(% point)

-1

-4

KAPACITETSUDNYTTELSE  
I VALGTE PERIODE

53 %

49 %

Periode

Sidste år

År

Alle

Måned

Alle

Uge

Alle

Dato

01-01-2024

31-05-2026

Nulstil alle filtre

Mit område

Alle

Benchmark

Feriehus

Camping

Hoteller

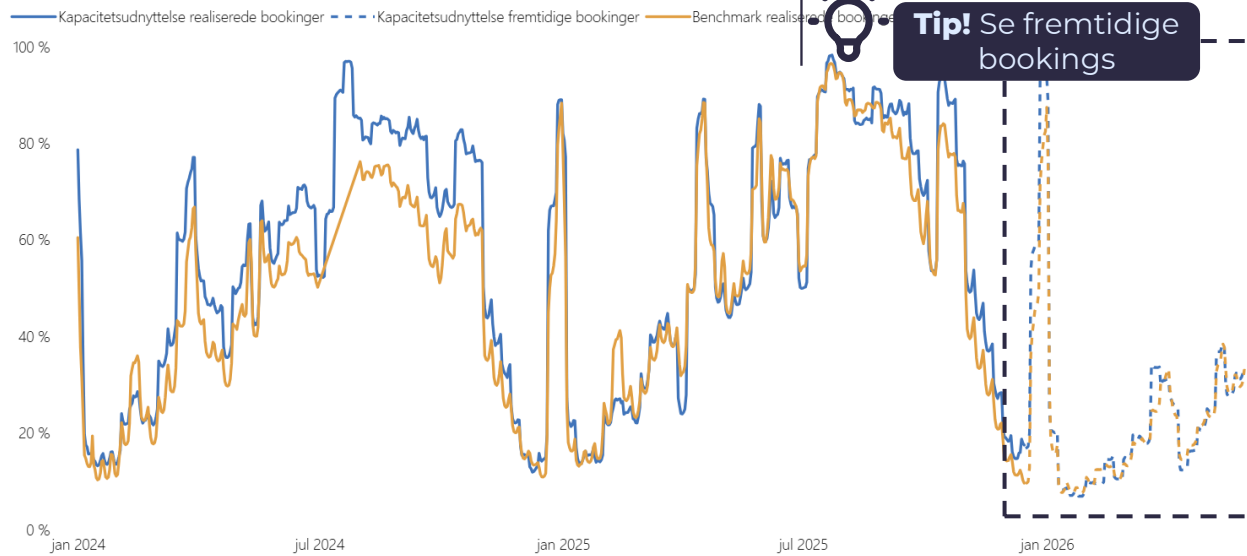
Fælles

Sammenligningsområde

Destination National

KAPACITETSUDNYTTELSE

SAMMENLIGNINGSPERIODE



## Indsigter:

- Er der **tidspunkter på året**, hvor mine feriehuse har lavere kapacitetsudnyttelse end benchmark?
- Har vi sikret **bookings for fremtiden** godt nok?

# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

Gæsteoprindelse

Teledata

Vejr

Forbrug

Billetter

Info

Kapacitetsudnyttelse

Min bookingaktivitet

Bookingtidspunkt

Alle

BOOKINGER DE NÆSTE 30 DAGE

992

BOOKINGER DE NÆSTE 30 DAGE SIDSTE ÅR

944

DIFFERENCE

5 %

DIFFERENCE (BENCH)

-0 %

Periode

Sidste år

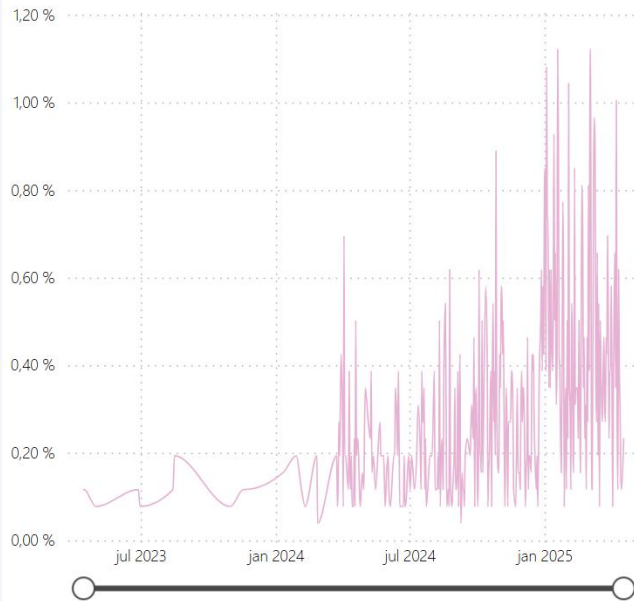
Mit område

Alle

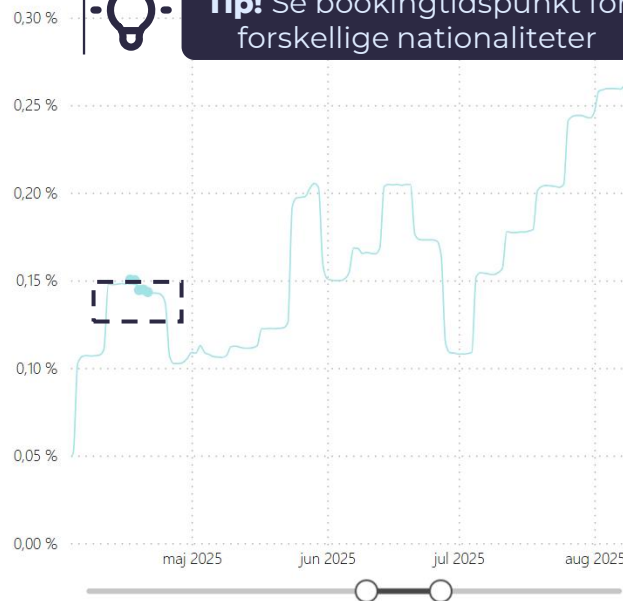
Kundeland

Tyskland

BOOKING TIDSPUNKT



FERIEPERIODE



Tip! Se bookingtidspunkt for forskellige nationaliteter

På nuværende tidspunkt, kan man kun se bookingtidspunkt for egne feriehuse. Vi får snart data for benchmark i systemet også!

Benchmark

- Feriehus
- Camping
- Hoteller
- Fælles

Sammenligningsområde

Destination National

## Indsigter:

- Er der forskel på hvornår forskellige nationaliteter booker ferie til en bestemt periode?
- Skal vi være bedre til at sørge for bookings i bedre tid? (fx via tilpasset markedsføring)

# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

**Gæsteoprindelse**

Teledata

Vejr

Forbrug

Billetter

Info

Tyske turister

Danske turister

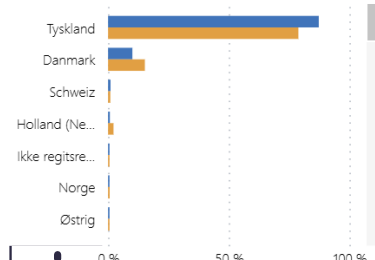
Norske turister

Hollandske turister

Alle

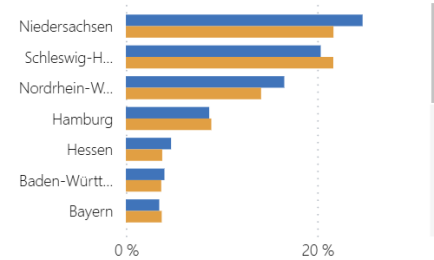
## BOOKINGER FORDELT PÅ LAND

Mit data Benchmark



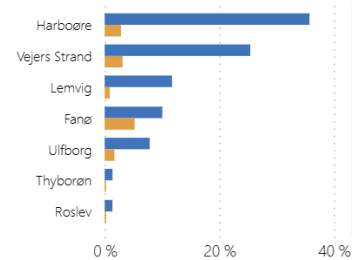
## BOOKINGER FORDELT PÅ GÆSTERS DELSTAT

Mit data Benchmark



## BOOKINGER FORDELT PÅ UDLEJNINGSBY

Mit data Benchmark



**Tip!** Se fordelingen per nationalitet vs benchmark

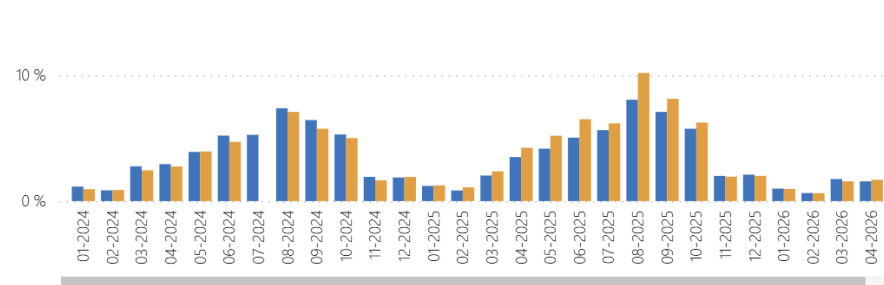
Benchmark

ANDEL AF BOOKINGER FORDELT PÅ DELSTAT



## ANDEL AF BOOKINGER FORDELT OVER ÅRET

Mit data Benchmark



Periode

Sidste år

År

Alle

Måned

Alle

Uge

Alle

Dato

01-01-2024

31-05-2026

Nulstil alle filtre

Mit område

Alle

Benchmark

Feriehus

Camping

Hoteller

Fælles

Sammenligningsområde

Destination National

## Indsigter:

- Er vi bedre til at **tiltrække tyske gæster** vs benchmark?
- I hvilke **udlejningsbyer** er vi særligt gode til at tiltrække danske kunder?
- Er der forskel på, **hvornår forskellige nationaliteter afholder ferie** i de forskellige udlejningsbyer?

# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

Gæsteoprindelse

**Teledata**

Vejr

Forbrug

Billetter

Info

Alle

GNS. ANTAL PERSONER PR. DAG I VALGTE PERIODE

**56.017**

INDBYGGERE (DST)

**40.912**

GNS. ANTAL TILREJSENDE PR. DAG TIL VALGT OMRÅDE

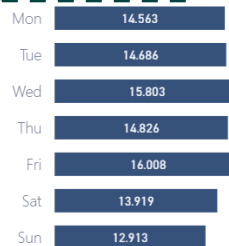
**14.661**

KOMMUNE MAN ER VÅGNET I - TOP 10



**Tip!** Hvor kommer de besøgende i området fra?

BESØGSTAL PER DAG



**Tip!** Udvælg dit specifikke område og periode og dyk ned i antal besøgende



KOMMUNER

Periode

Sidste år

År

Alle

Måned

Alle

Måned

Alle

Dato

01-05-2025

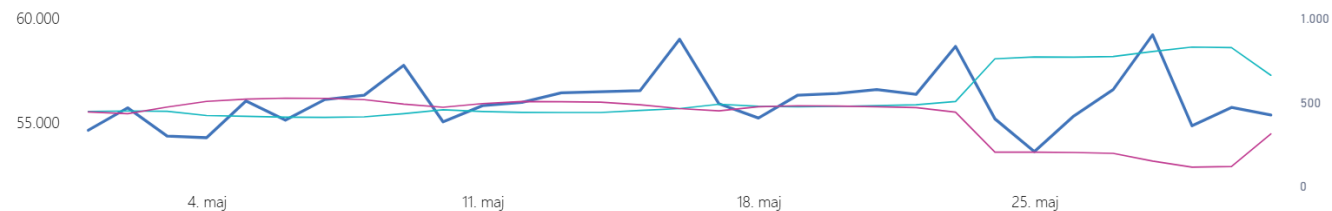
31-05-2025

Nulstil alle filtre

Antal personer

SAMMENLIGNINGSPERIODE

Antal Enheder Booket dage Ledige dage



Teledata

Kommune

Assens

Kommune (man er vågnet i)

Alle

## Indsigter:

- **Hvornår på året er der særligt mange tilrejsende i kommunen for mit feriehus-område?**
- **Afspejler min booking-status antal besøgende i området?** Kan flere af de tilrejsende i fx mindre ferier tiltrækkes?
- **Hvor kommer de besøgende i kommunen særligt fra?** Kan vi tilpasse markedsføring derefter?

# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

Gæsteoprindelse

Teledata

**Vejr**

Forbrug

Billetter

Info

GNS. KAPACITETSUDNYTTELSE I PERIODEN

61 %

GENNEMSITLIG VIND PR. DAG

4,65 m/s

GENNEMSITLIG NEDBØR PR. DAG

1,43 mm

GENNEMSITLIG TEMPERATUR PR. DAG

11,5 °

GENNEMSITLIG SOL PR. DAG

7,4 timer



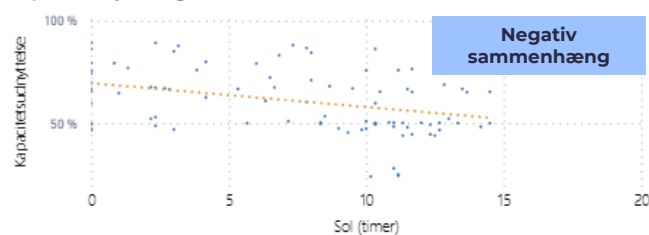
**Tip!** Se hvordan vejrfaktorer påvirker kapacitetsudnyttelsen

KAPACITETSUDNYTTELSE & VEJR

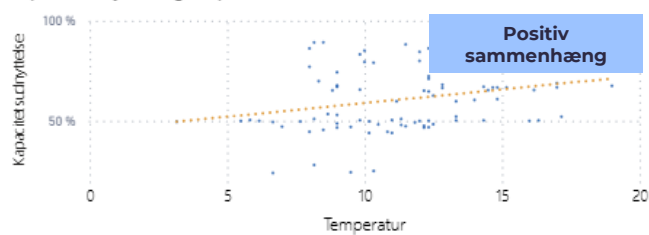
KORRELATIONER

Vejr i Varde

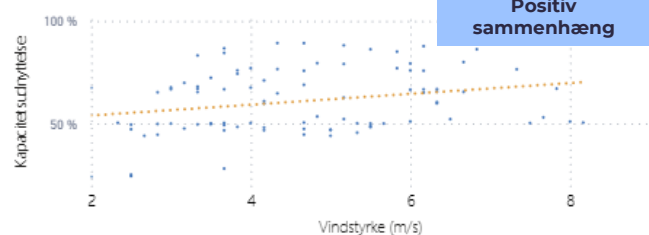
Kapacitetsudnyttelse og Sol



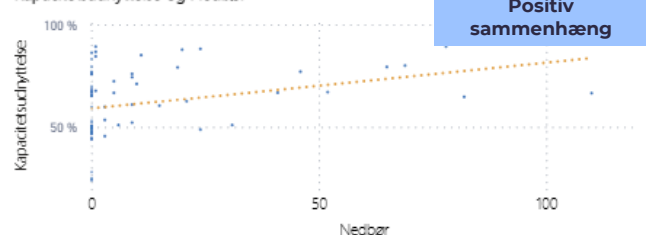
Kapacitetsudnyttelse og Temperatur



Kapacitetsudnyttelse og Vindstyrke



Kapacitetsudnyttelse og Nedbør



Alle

Periode Sidste år

År Alle

Måned Alle

Uge Alle

Dato 01-04-2025 30-06-2025

Nulstil alle filtre

Mit område

Alle

## Indsigter:

- Er der nogle områder, hvor kapacitetsudnyttelsen særligt er afhængig af vejrfaktorer? **Oplever vi flere annulleringer i disse områder og perioder?**
- Er der nogle **tidspunkter på året, hvor kapacitetsudnyttelsen særligt er præget af vejret?** Hvordan afspejles det i bookingmønstre/ bookingtidspunkt?

# Feriehusdashboard

Overnatning

Demografi

Gæsteoprindelse

Teledata

Vejr

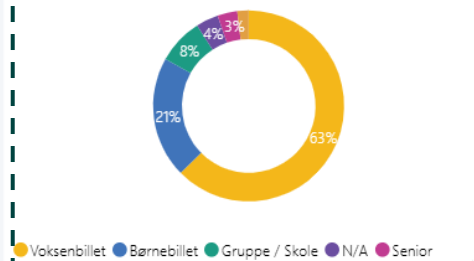
Forbrug

**Billetter**

Info

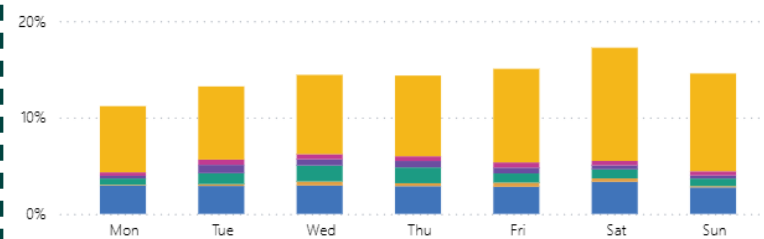
Alle

## BILLETTYPE

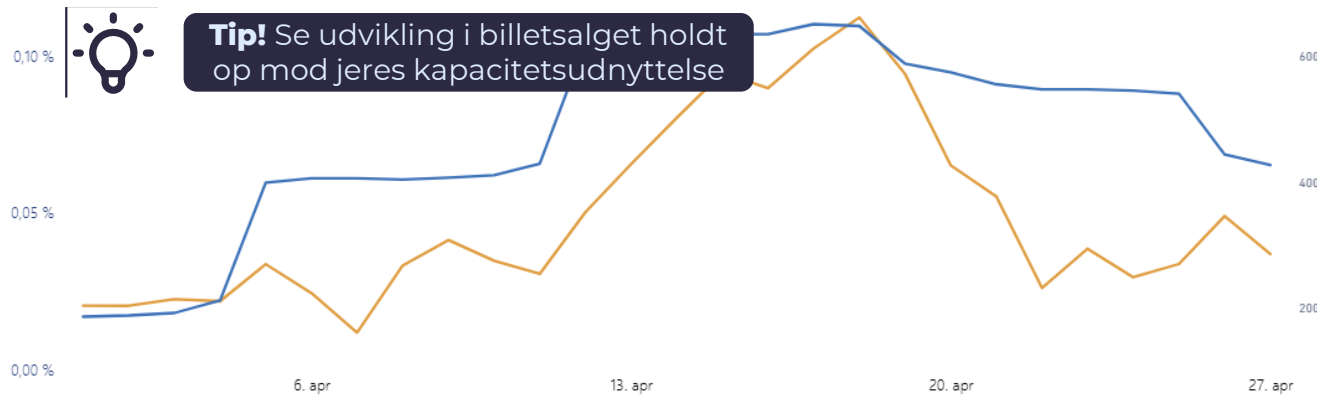


## BILLETSALG PER DAG

● Børnebillet ● Gratist ● Gruppe / Skole ● N/A ● Senior ● Voksenbillet



— Andel solgte billetter bench — Antal Bookinger



Periode

Sidste år

År

Alle

Måned

Alle

Uge

Alle

Dato

01-04-2025

27-04-2025

Nulstil alle filtre

Mit område

Alle

Benchmark

Destination National

Sprog

Dansk

## Indsigter:

- Følger antallet af bookings i mine feriehuse billetsalget hos lokale attraktioner?
  - Hvornår er der store afvigelser?
- Afspejler **gæstesegmenterne** hos nærliggende attraktioner gæstesegmenterne i mine feriehuse?
- Kan vi **samarbejde med lokale attraktioner** og opnå gensidige fordele?

**VisitData kan  
ikke skabe værdi  
– det kan I!**

VisitData 

# Den data-drevne formel

## VisitData

Data

+

Indsigt

- Platform
- Sikkerhed
- Ensretning
- Diskretion
- Integrationer
- Indkøb
- Onboarding

- Dashboards
- Struktur



## Aktør

Hvorfor?

+

Handling

+

Resultat

- Årsager
- Teser

- Lav en ændring

- Mål på det

# Bedre markedsføring og planlægning gav flere bookinger og bedre sæsonudnyttelse



## Udfordring

En lokal outdooraktør oplever udfordringer i forhold til planlægning af aktiviteter. De har svært ved at forudsæ, hvilke kunder der kommer, og hvornår de kommer.

De ved fra destinationsselskabet og eget data, at outdooraktiviteter trækker særligt tyskere til området. De ønsker derfor et bedre indblik i;

- *Hvornår ankommer gæsterne?*
- *Hvem er gæsterne?*



## Indsigt

Via. VisitData har outdooraktøren adgang til overnatningsdata fra bl.a. feriehuse. Det giver dem mulighed for at se ind;

- Bookingstatus frem i tid og et indblik i, hvor mange overnattende der kommer til området den kommende tid
- Hvordan fordelingen af overnatninger er over året.
- Demografisk overblik over gæsterne



## Resultat/handling

Outdooraktøren har nu et bedre indblik i, hvem der kommer til området og hvornår de kommer. De kan bedre planlægge egne aktiviteter og lave bedre målrettet markedsføring, hvilket kommer feriehusaktør til gode:

- Målrettet markedsføring tiltrak turister til området, som bookede deres overnatning i lokale feriehuse i god tid
- Flere gæster tiltrækkes til området i udenfor sæson via. Markedsføring af sæsonbestemte aktiviteter

# Deling af VisitData skabte bedre aktiviteter og flere genbesøg



## Udfordring

Både feriehus og attraktioner i området har de seneste 2 år oplevet lav omsætning i efteråret.

De ved at deres omsætning afhænger af hinanden. Feriehusaktøren mener de har lav kapacitetsudnyttelse, fordi der mangler aktivitet hos lokale attraktioner, mens attraktioner har begrænsede åbningstider, fordi der ikke er nok turister.



## Indsigt

Med indsigter fra VisitData omkring fremtidige bookings og gæstesegmenter i området, kan feriehuspartneren bedre klæde attraktionerne på til den forventede strøm af turister.

Attraktionerne som selv har adgang til VisitData kan ydermere kigge ind i fx hvordan vejrfaktorer påvirker forskellige dele af deres omsætning, og hvilke segmenter de forskellige aktiviteter tiltrækker.



## Resultat/handling

Attraktionerne udvider nu deres åbningstider, og tilpasser deres markedsføring til de gæstesegmenter, der kommer og dem, der er potentiale i.

Derudover tilpasser de i højere grad deres produkter/aktiviteter til sæsonerne, da de kan se, at nogle aktiviteter bliver mindre påvirket af dårligere vejr end først antaget.

Disse tiltag hos attraktionerne er med til at give turisterne en bedre oplevelse i området, og de bestiller derfor ferie i området igen.

# VisitData-indsigt i kapacitet styrkede Vandkant Ferieboligers markedsføring



## Udfordring

Vandkant Ferieboliger ønsker at øge deres kapacitetsudnyttelse i Vinterferien 2026. På nuværende tidspunkt, 3 måneder før ferien, er udnyttelsen kun på 8% (under benchmark nationalt og lokalt)



## Indsigt

På VisitData kan de se, at 27% af bookings (indtil videre) til uge 7 2026 er fra danske gæster, mens danskere udgjorde 47% af gæsterne i uge 7 2025)

Yderligere kan de se, at særligt gæster fra Lemvig og Holstebro udgjorde en stor andel af bookings i uge 7 2025.



## Resultat/handling

Vandkant Ferieboliger beslutter sig for at øge markedsføringsindsatsen rettet mod danske gæster fra særligt Lemvig og Holstebro, men gør sig også følgende overvejelser:

- Skal vi være tidligere ude fremover ift. markedsføring?
- Hvordan rammer vi bedre potentielle gæster fra andre områder?

De måler efterfølgende indsatsen.

# Indsigter fra VisitData hjalp Vandkant Ferieboliger med at identificere potentielle gæster i Elmeborg



## Udfordring

Hos Vandkant Ferieboliger kan se, at deres kapacitetsudnyttelse i Elmeborg ligger under både lokalt og nationalt benchmark i Påskeferien (både kommende og tidligere Påskeferier)

De ved, at der er mange gæster i byen i perioden, så hvad skal de gøre for at få dem til at booke en feriebolig? Og hvem er gæsterne?



## Indsigt

På VisitData kan de se teledata og her kan de se, at antallet af tilrejsende til området er fordoblet i Påskeugen sammenlignet med ugen forinden.

De kan yderligere se, at personer fra Viborg og Silkeborg udgør over 50% af tilrejsende. Derudover kan Vandkant Ferieboliger se, at de ligger under lokalt benchmark ift. gæster fra Viborg og Silkeborg (VisitData),



## Resultat/handling

Vandkant Ferieboliger Elmeborg øger deres indsats for at tilpasse deres markedsføring til Viborg og Silkeborg. Yderligere gør de sig følgende overvejelser:

- Hvad bringer disse gæster til byen? Evt. lokale attraktioner?
- Hvilke kundesegmenter skal vi særligt gå efter?

De måler efterfølgende indsatsen.

# Brug data i hverdagen

## Dyk ned i, hvad der er sket i din forretning for at forstå *i går*...

Hvordan er min kapacitetsudnyttelse fordelt på året sammenlignet med benchmark?

Hvornår booker gæsterne deres ferie til forskellige ferieperioder?

Hvordan er den demografiske fordeling af mine gæster sammenlignet med benchmark?

Hvor kommer vores gæster fra (land/kommune) og hvordan er deres bookingmønstre (periode, by osv.)?

Hvor mange og hvem besøger området, hvor mit feriehus ligger? Er besøgstallet i området afspejlet i min kapacitetsudnyttelse?



## ... så du kan forudse og forbedre *i morgen!*

Hvilke perioder af året skal vi særligt prioritere at øge kapacitetsudnyttelsen?

Hvornår skal vi særligt have fokus på markedsføringen? Kan vi forvente øget antal bookings den næste periode?

Er vi gode nok til at appellere til familier med børn og/eller kæledyr?

Hvilke nationaliteter skal vi særligt have fokus på at tiltrække de forskellige tidspunkter på året i de forskellige byer?

Er der potentiale i at tiltrække flere gæster fra kommuner, som ofte besøger mit område?



**Sådan kommer  
du i gang med  
VisitData...**

VisitData 

# Benchmark og diskretionsprincipper

## Benchmark i en destination opnås ved:

- Min. 3 feriehusaktører på platformen i en given destination
- 2 virksomheder må ikke udgøre mere end 85% af markedet

## Benchmark giver adgang til:

- Sammenlign dine data med andre feriehusaktører i destinationen
- Sammenlign dine data på nationalt niveau med feriehusaktører udenfor din destination

**Alt data er anonymt**

# Bliv en del af VisitData

## DataPartner

- ✓ Gratis oprettelse
- ✓ Gratis abonnement

Styrk dansk turisme og din lokale destination

## DataBruger

- ✓ 1000,- i onboarding
- ✓ 300,-/md. i abonnement

Styrk din egen forretning, dansk turisme og din lokale destination + adgang til VisitData-dashboards

# Hvornår og hvordan kan du komme på VisitData som bruger?

## 1. Opstart af onboarding



Du er i kontakt med dit destinationsselskab og får et overblik over, hvad VisitData kan. Du ønsker at blive en del af VisitData og dit destinationsselskab sørger for, at du får sendt en brugeraftale fra VisitDenmark til underskrift.

## 2. Indhentning af data



Du får tilsendt en vejledning, som forklarer, hvordan VisitData kan indhente den relevante data.

Typisk vil du kontakte din systemleverandør – og i samarbejde med dem sørger VisitData-teamet for at den relevante data deles med VisitData.

## 3. Modtagelse af FAQ



Du modtager en e-mail når du kan begynde at bruge VisitData og får tilsendt en søgbar FAQ fra dit destinationsselskab som hjælp til at besvare spørgsmål i VisitData.

## 4. VisitData som redskab



Du begynder at bruge VisitData. Du logger på dagligt, ugentligt eller månedligt alt efter dit behov.

## 5. Drift og support



Du kontakter dit destinationsselskab ved behov for support – om nødvendigt, så kontakter de VisitData for at finde en løsning.

Tid i alt

2 uger fra materiale er indsendt til brug af VisitData



**TIP!** Et destinationsselskab er den organisation, der arbejder med at udvikle og markedsføre turismen i dit område – typisk Visit(Region) eller Destination\*Region)

# Kontakt dit lokale destinationsselskab og bliv en del af samarbejdet

VisitData 



**TIP!** Et destinationsselskab er den organisation, der arbejder med at udvikle og markedsføre turismen i dit område – typisk Visit(Region) eller Destination(Region)



**Vær med til at styrke feriehusbranchen og din destination**

VisitData 

**Spørgsmål  
eller input?**