

VisitData og Hotel

VisitData 

Hvorfor er nogle dage bedre end andre?

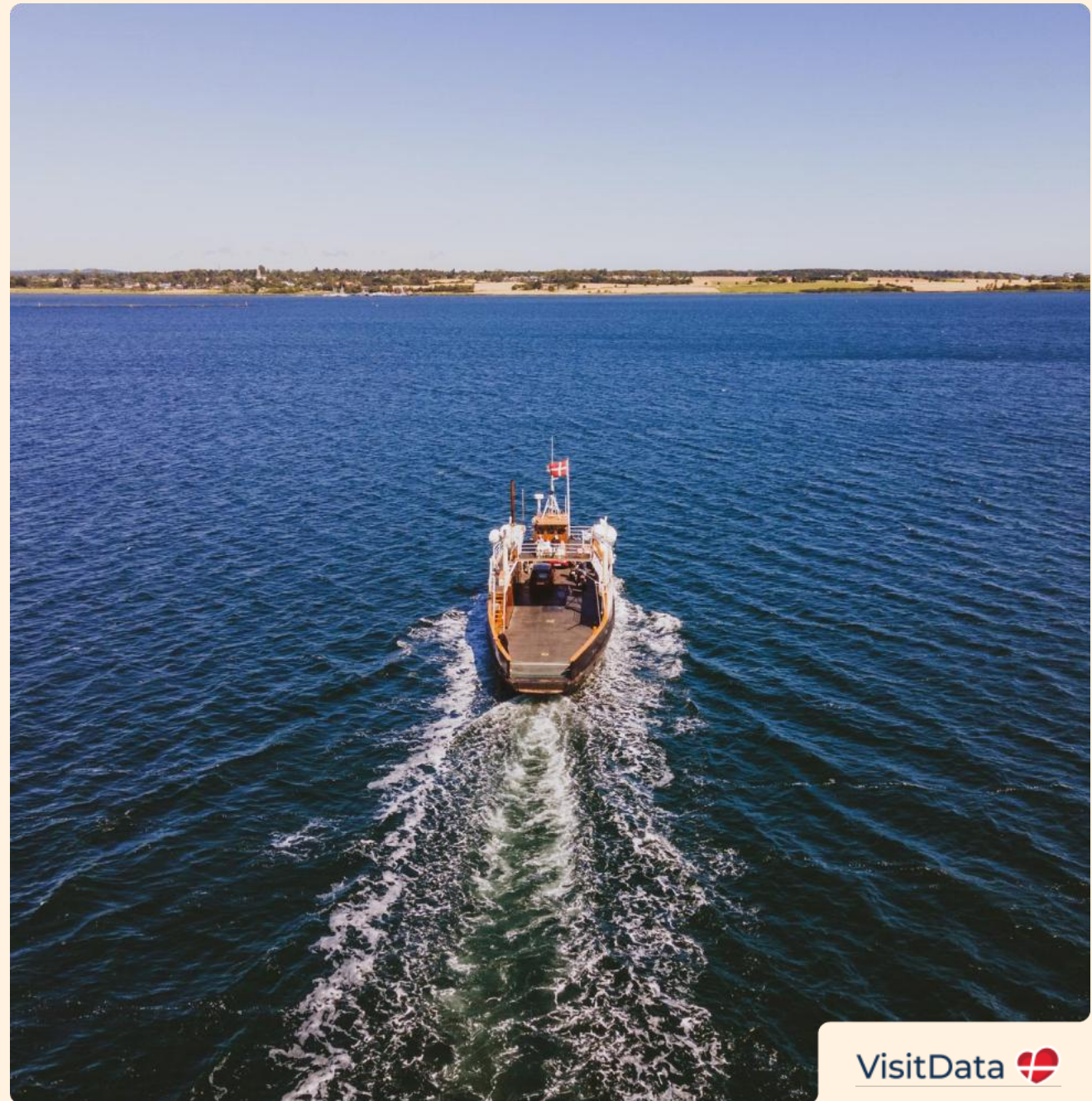
Nogle dage er bare bedre end andre.
Uden at man altid kan sætte fingeren på hvorfor.

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:

- dykke ned i – og forstå – udviklingen i dine økonomiske parametre (RevPar, omsætning mv.)
- sammenligne din performance med branchen. hvordan klarer andre sig i forskellige perioder?
- forstå gæsternes nationaliteter og vaner: hvem kommer, og hvornår?
- få indsigt i, hvor meget dine forskellige bookingkanaler bidrager med – og hvem bestiller hvor?
- se, hvordan vejret påvirker din kapacitet



Agenda

- 1.0** Hvad er VisitData?
- 2.0** Den tekniske del
- 3.0** Værdiskabelse med data
- 4.0** Sådan kommer du i gang med VisitData
- 5.0** 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 gæstedefærd
 - Bedre beslutningsgrundlag

VisitData består af

- Egne data
- Nationale datakilder
 - DMI
 - Nets
 - Teledata
- Branchens benchmark – se på hotel, feriehus, camping eller samlet

VisitData er også...

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

A photograph of a traditional Danish house with a thick, moss-covered thatched roof. The house has white walls with dark brown trim around the windows and doors. A central text overlay is present. The text reads:

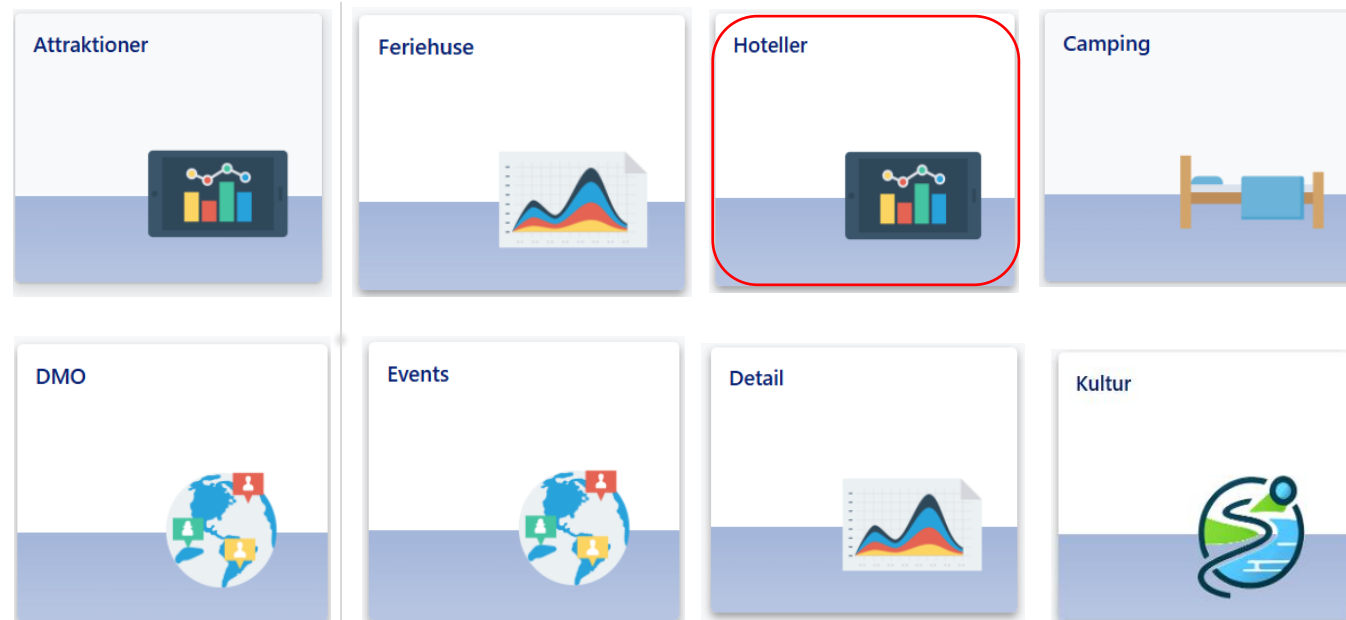
Den (lidt mere) tekniske del...

VisitData 

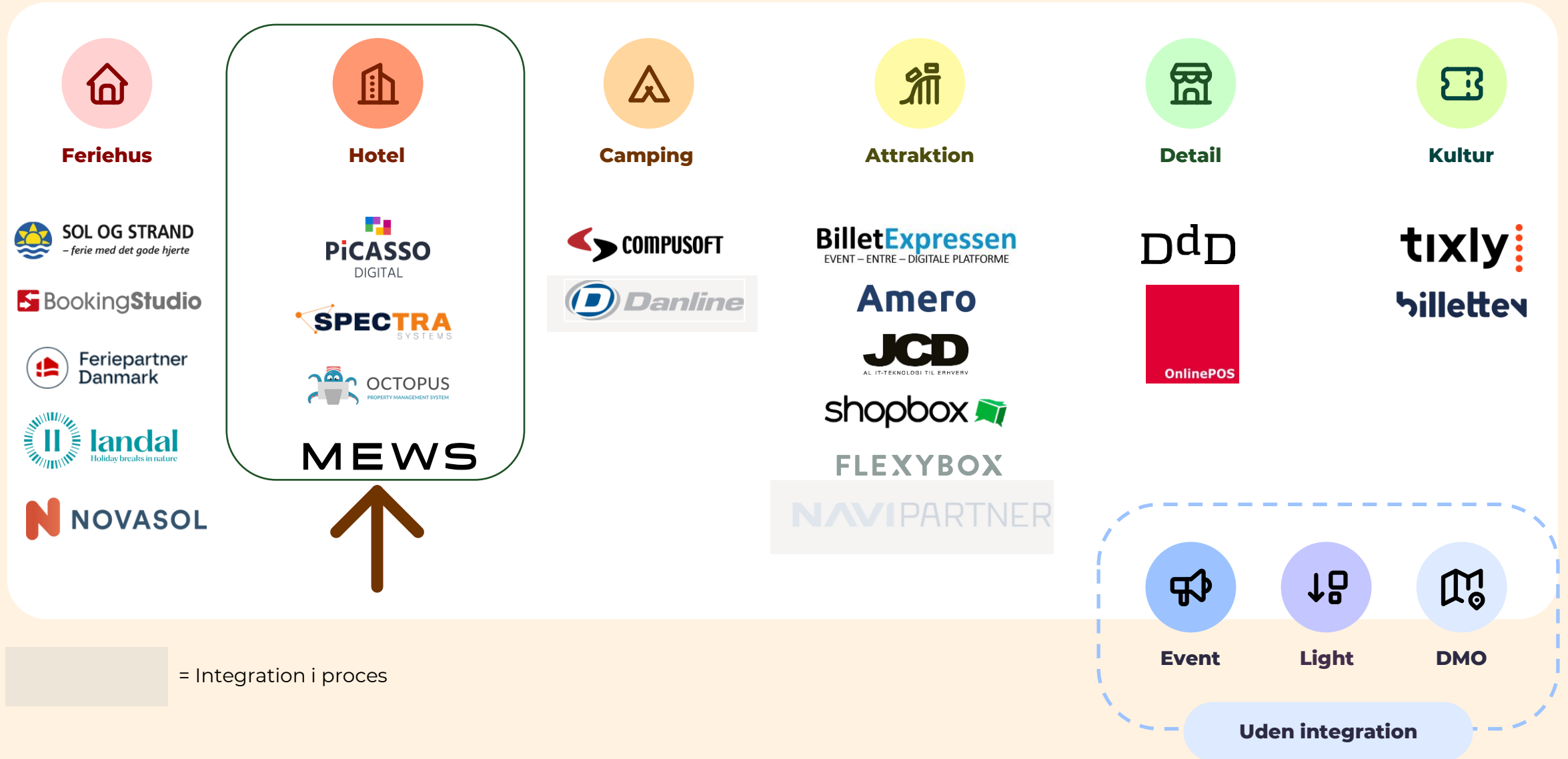
VisitData – produkter til alle dele af turismen

Produkter/Dashboards

- Attraktioner
- Feriehuse
- Hotel
- Camping
- Destinationer
- Events
- Detailhandel
- Kulturområdet
- Restauranter – på vej!



Integrationer



= Integration i proces

Uden integration

Nationale datakilder



Vejrdata fra DMI

NORLYS

Teledata fra Norlys
(tidligere Telia)

**Ikke på hotel-
dashboardet**

nets

Transaktionsdata fra Nets

**Ikke på hotel-
dashboardet**



Overnatningstal fra
Danmarks Statistik

**Ikke på hotel-
dashboardet**

Hoteller

Overblik

Økonomi

Bookingkanal

Segment

Nationalitet

Vejr

DemoData

VÆRELSESOMSÆTNING

I VALGT PERIODE

13.300.289

I VALGT PERIODE ÅRET FØR

13.172.098

1,0 %

2.913.905

3.423.698

-14,9 %

ANTAL OVERNATNINGER

I VALGT PERIODE

10.691

I VALGT PERIODE ÅRET FØR

10.335

3,4 %

2.548

3.079

-17,2 %

REVPAR

I VALGT PERIODE

903

802

GNS. PRIS PR. VÆRELSE

I VALGT PERIODE

1.244

I VALGT PERIODE ÅRET FØR

1.275

-2,4 %

1.143

1.112

2,8 %

BELÆGNINGSPROCENT

I VALGT PERIODE

73 %

I VALGT PERIODE ÅRET FØR

70 %

2,9

70 %

72 %

0,0

I VALGT PERIODE ÅRET FØR

888

1,7 %

796

0,8 %

VÆRELSESOMSÆTNING

PRIS PR. VÆRELSE

OVERNATNINGER

BELÆGNINGSPROCENT

REVPAR



Dataikilderne til denne side er din egen data samt benchmark for overnatningsdata fordelt på hhv. hoteller, campingpladser og feriehuse. Data er senest opdateret pr. 31. August 2025

Periode

Si...

3

Måneder ...

01-06-2025 - 31-08-2025

Parametre

Bookingkanal

Alle

Segment

Alle

Kundeland

Alle

Benchmark

- Hoteller
- Feriehus
- Camping
- Samlet

Sammenligningsområde

Destination National

Hoteller

Overblik

Økonomi

Bookingkanal

Segment

Nationalitet

Vejr

Bookingkanal

Segment

Anden omsætning

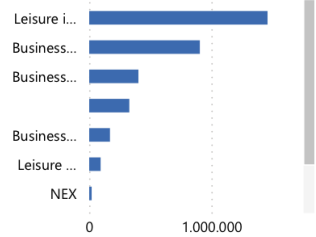
Alle

Mit data

Benchmark

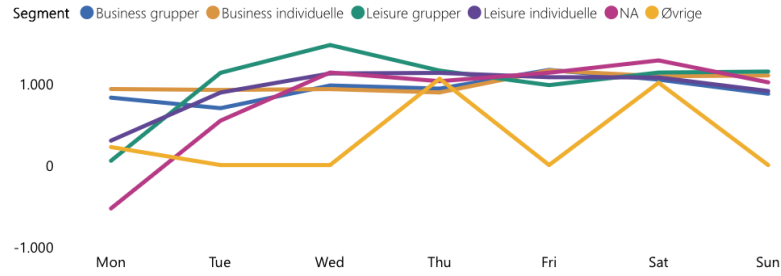


VÆRELSESOMSÆTNING PER SEGMENT



ARR

UGENTLIG GENNEMSNIT



Periode

Si... 3 Måneder

13-12-2025 - 12-03-2026

Parametre

Bookingkanal

Alle

Segment

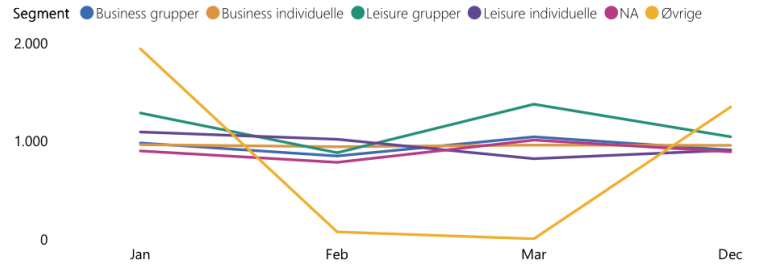
Alle

Kundeland

Alle

ARR

MÅNEDLIG GENNEMSNIT



Tip! Dyk ned i dine segmenter på ARR og værelsesomsætningsniveau

Hoteller

Overblik

Økonomi

Bookingkanal

Segment

Nationalitet

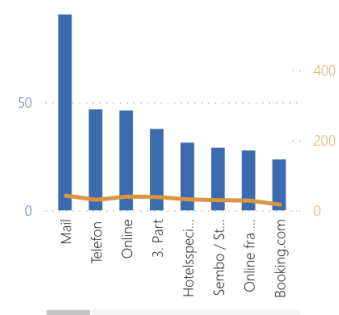
Vejr

Bookingkanal

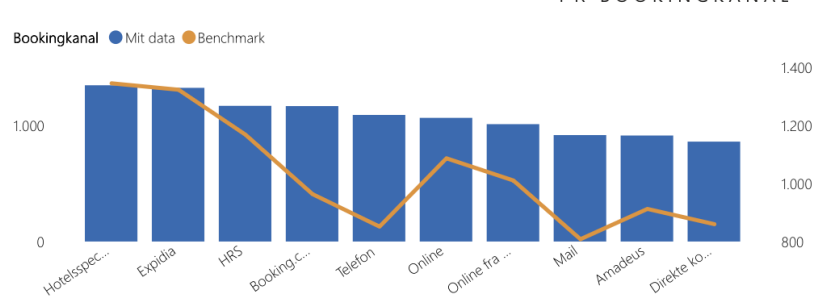
Korrelationer

Alle

LEAD DAYS PER BOOKINGKANAL



AVERAGE ROOM RATE TOP 10



PR BOOKINGKANAL

Periode

Si... 3 Måneder

13-12-2025 - 12-03-2026

Parametre

Bookingkanal

Alle

Segment

Alle

Kundeland

Alle

Benchmark

Hoteller

Periode

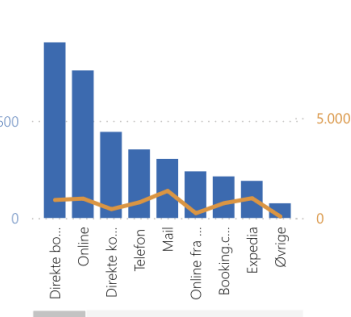
Sammenligningsområde

Sammenligningsområde

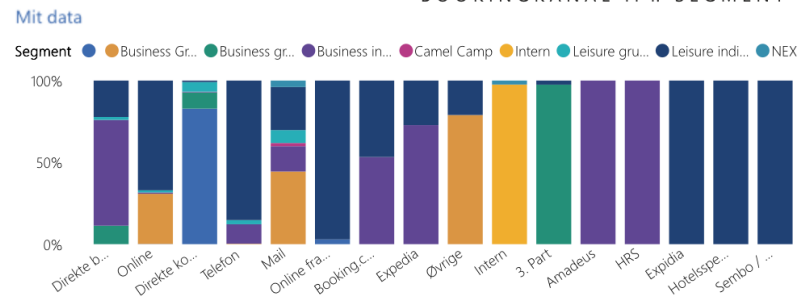
Sammenligningsområde

Destination National

SOLGTE VÆRELSE PER BOOKINGKANAL



SOLGTE VÆRELSE



BOOKINGKANAL IFT. SEGMENT

Mit data

Segment

Tip! Dyk ned i dine bookingkanaler ift. lead days, ARR og solgte værelse

Hoteldata

Overblik

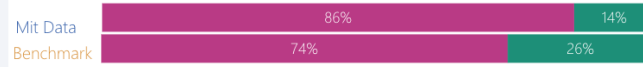
Prissætning

Bookingkanal

Segment

Nationalitet

DANSKE OVERNATNINGER UDENLANDSKE OVERNATNINGER



NATIONALITETSFORDELING

Kundeland	Mit data	Benchmark
DK	86%	74%
NL	4%	2%
D	3%	6%
GB	2%	2%
B	1%	1%
S	1%	1%
USA	1%	1%
N	1%	1%
F	0%	0%
A	0%	0%
E	0%	0%
I	0%	0%
PL	0%	0%
KR	0%	0%
CZ	0%	0%
AU	0%	0%
CH	0%	0%
CN	0%	1%
NZ	0%	0%
L	0%	0%
CA	0%	0%
LV	0%	0%
RU	0%	0%
SK	0%	0%



Tip! Dyk ned i dine gæsters nationalitet

NATIONALITET

Danske gæster

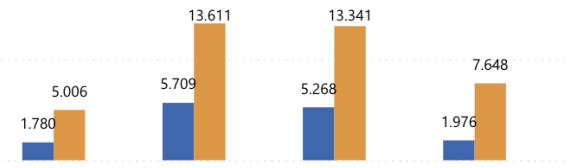
1.036,22 ARR 883 31,06 Lead days gns. 29,18 1,64 Opholdslængde gns. 1,70

Udenlandske gæster

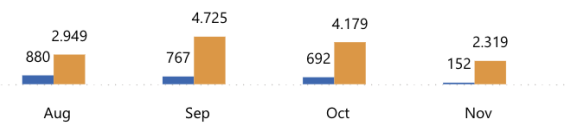
1.133,34 ARR 911 45,55 Lead days gns. 31,48 2,15 Opholdslængde gns. 2,51

ANTAL OVERNATNINGER SEGMENT IFT. NATIONALITET

Danske gæster



Udenlandske gæster



Mit data Benchmark

Hoteller

Overblik

Økonomi

Bookingkanal

Segment

Nationalitet

Vejr

Alle

KAPACITETSUDNYTTELSE
I PERIODEN

20 %

GENNEMSITLIG VIND
PR. DAG

5,13 m/s

GENNEMSITLIG NEDBØR
PR. DAG

0,99 mm

GENNEMSITLIG TEMPERATUR
PR. DAG

1,3 °

GENNEMSITLIG SOL
PR. DAG

2,3 timer

Periode

Si... ▾

3

Måneder ▾

📅 13-12-2025 - 12-03-2026

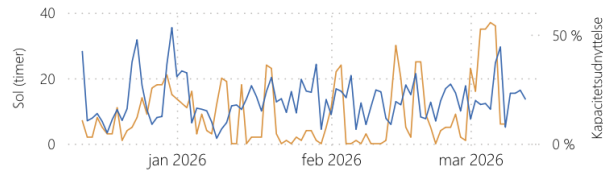
KAPACITETSUDNYTTELSE & VEJR

KORRELATIONER

Vejr i Varde

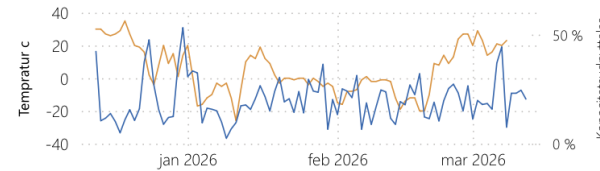
Kapacitetsudnyttelse og Sol

● Sol (timer) ● Kapacitetsudnyttelse



Kapacitetsudnyttelse og Temperatur

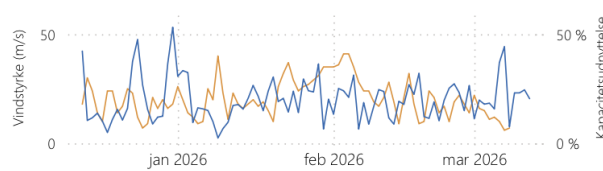
● Temperatur ● Kapacitetsudnyttelse



Tip! Dyk ned i vejrets påvirkning på din kapacitetsudnyttelse

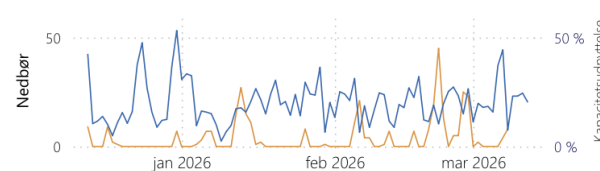
Kapacitetsudnyttelse og Vindstyrke

● Vindstyrke (m/s) ● Kapacitetsudnyttelse



Kapacitetsudnyttelse og Nedbør

● Nedbør ● Kapacitetsudnyttelse





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

Eksempel - Nationaliteter

Data

- PMS data over andel af gæster
- Blå = din forretnings data
- Orange = benchmark

Indsigt

- Vi har lille andel af besøgende fra Norge ift. Benchmark

So what?

- Hvorfor har vi det?
- Mulighed for at tiltrække flere besøgende med fokuseret indsats på det norske marked

Handling

- Gør det - og mål indsatsen

Nationalitetsfordeling

Kundeland	Mit data	Benchmark
DK	62%	60%
NL	17%	6%
B	6%	2%
D	5%	6%
FIN	1%	1%
GB	1%	2%
N	1%	11%
E	1%	1%
S	1%	3%
CH	1%	1%
USA	1%	1%
	1%	1%
I	1%	1%
F	1%	1%
PL	0%	0%

Brug data i hverdagen

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

Hvilke gæster har vi? (Leisure, Business)

På hvilke bookingkanaler tjener vi mest?

Hvor kommer gæsterne fra?

Hvornår booker gæsterne?

Hvordan påvirker vejret vores kapacitetsudnyttelse?



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

Hvilke gæstetyper har vi potentiale for at tiltrække flere af?

Hvordan sikrer vi, at vi får mest muligt indtjening via vores forskellige bookingkanaler?

Hvordan tiltrækker vi bestemte nationaliteter?

Hvornår skal vi markedsføre ift. hvornår gæsterne booker?

Er der særlige hensyn vi kan tage ift. forskellige vejrprognoser?

Benchmark og diskretionsprincipper

Benchmark i en destination opnås ved:

- Min. 5 virksomheder på platformen i en given destination
- 2 virksomheder må ikke udgøre mere end 80%

Benchmark giver adgang til:

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

Alt data er anonymt



Vær med til at styrke hotelbranchen og din destination

VisitData 

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 DataBruger?

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)

**Spørgsmål
eller input?**