

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:

- sammenligne perioder over tid.
fx efterårsferien i år og sidste år
- forstå kommuner og vaner: hvem kommer, og hvornår?
- se, hvilke forestillinger, der bliver booket til hvornår
- få indsigt i, hvornår jeres mere loyale gæster køber deres billetter
- følge jeres årskortsholdere



Agenda

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



© Claudia Saltenbach



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 – dog ikke på Kulturdashboardet

VisitData er også...

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



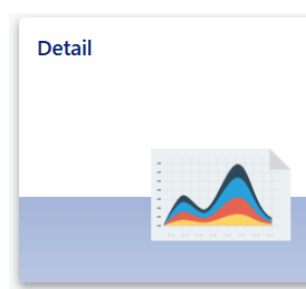
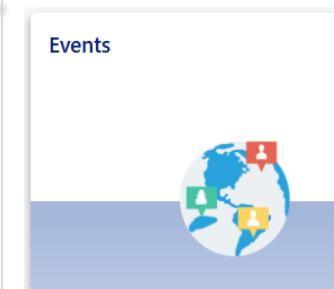
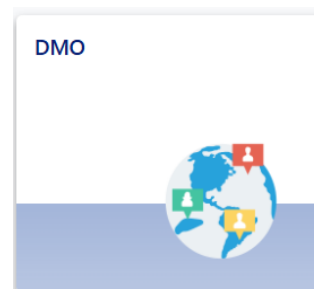
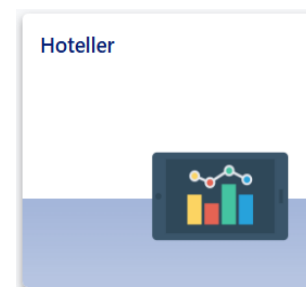
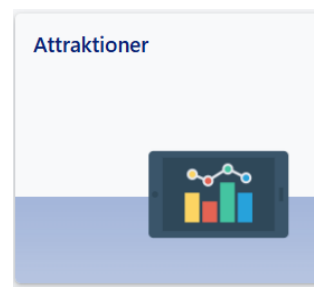
**Den (lidt mere)
tekniske
del...**

VisitData 

VisitData – produkter til alle dele af turismen

Produkter/Dashboards

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



Integrationer



Feriehus



Hotel



Camping



Attraktion



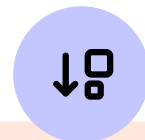
Detail



Kultur



Event




Light



DMO

Uden integration

 = Integration i proces

Nationale datakilder



Vejrdata fra DMI

NORLYS

Teledata fra Telia

nets

Transaktionsdata fra Nets



Overnatningstal fra
Danmarks Statistik

Derudover får du adgang til
overnatningsdata fra
branchen – og fra dit eget
område!

Alle

ANTAL EVENTS

VALGTE PERIODE
1.773
PERIODEN SIDSTE ÅR
1.295 36,91%

ÅTD
196
ÅTD SIDSTE ÅR
482 -59,34%

SOLGTE BILLETTER

VALGTE PERIODE
240.404
PERIODEN SIDSTE ÅR
116.464 106,42%

ÅTD
7.345
ÅTD SIDSTE ÅR
29.069 -74,73%

GENNEMSTLIG BILLETSPRIS

VALGTE PERIODE
230 kr.
PERIODEN SIDSTE ÅR
238 kr. -3,36%

ÅTD
238 kr.
ÅTD SIDSTE ÅR
220 kr. 7,95%

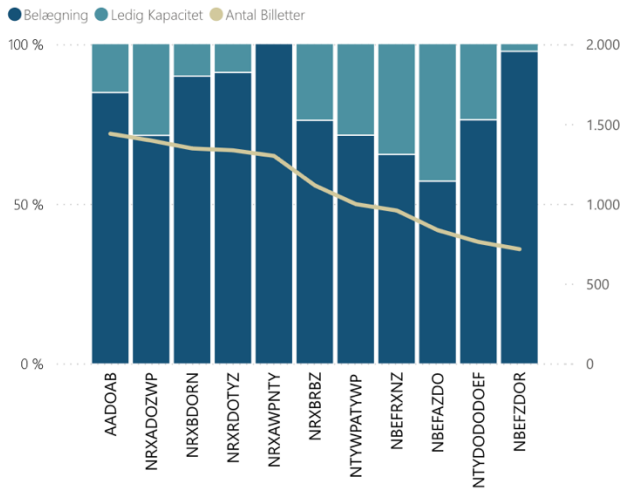


Tip! Se din billetomsætning på forskellige events

SOLGTE BILLETTER

Event Navn	Billetter solgt på event dag	Belægning	Billetomsætning
BRXBZZ	211	77,64 %	1.312 kr.
NBEFRXAR	120	67,82 %	10.444 kr.
ATYEFWPWP	105	30,00 %	4.968 kr.
NBNEFDOR	100	66,17 %	20.644 kr.
ABEFZR	99	28,71 %	4.608 kr.
ZNTYTYDO	98	45,29 %	22.464 kr.
ANEFNA	86	78,57 %	0 kr.
AWPTYBR	85	35,71 %	5.784 kr.
ZTYRNEF	76	30,45 %	23.088 kr.
AADOAB	75	84,65 %	7.160 kr.
WPRDOZEF	71	53,43 %	78.080 kr.
WPZEFNWP	71	27,00 %	35.420 kr.
WPRZAB	66	31,79 %	24.424 kr.
NRXWPDORX	63	67,40 %	57.060 kr.
NRXAAAB	53	85,50 %	34.828 kr.
Total	6.120	45,00 %	44.304.608 kr.

...NG & LEDIG KAPACITET



FILTRE

Sidste år

Event

Alle

Event Dato

Alle

Event Kategori

Alle

Dato

01-01-2025

31-07-2026

År-Måned

Alle

År-Uge

Alle

Nulstil alle filtre

KULTUR

KPI

Aktuelt

Kundesegment

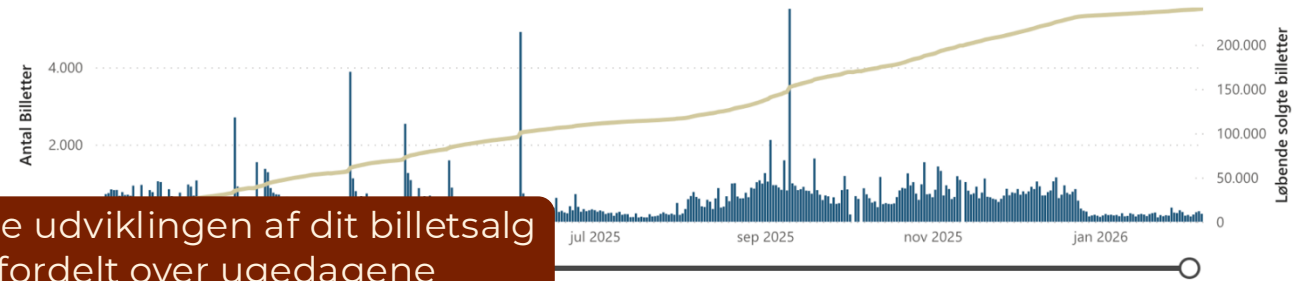
Billetinformation

Eventinformation

Alle 

LØBENDE UDVIKLING AF BILLETSALGET

● Antal Billetter — Løbende solgte billetter



FILTRE

Sidste år 

Event

Alle 

Event Dato

Alle 

Event Kategori

Alle 

Dato

01-01-2025 

31-07-2026 



År-Måned

Alle 

År-Uge

Alle 

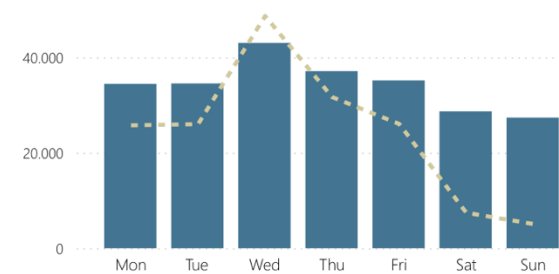
Nulstil alle filtre



Tip! Se udviklingen af dit billetsalg fordelt over ugedagene

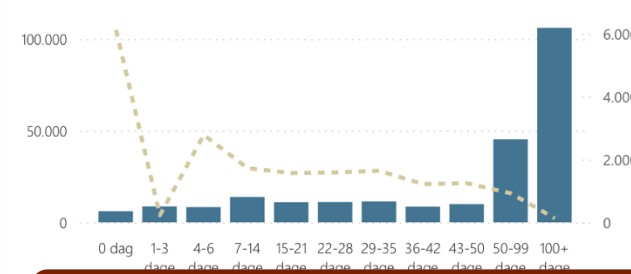
DAG FOR BILLETSALG

● Antal Billetter ● Gennemsnit Billetter pr. Dag



ANDEL SOLGTE BILLETER IFT. EVENTSTART

● Antal Billetter ● Gennemsnit Billetter pr. Dage til Event Kategori



Tip! Se hvor mange dage før forestillingen du sælger dine billetter

KULTUR

KPI

Aktuelt

Kundesegment

Billetinformati

Eventinformati

Kunden

Geografi

Alle

ÅRSKORTHOLDER 	ANDEL KVINDER 	ANDEL UNGE UNDER 25	ANTAL MED 2+ BESØG	% UDEN FOR EGET POST NR.	FILTRE 
8.282	68 %	10 %	55.981	72 %	Sidste år 

DEMOGRAFI AF EVENT- SAMMENLIGNET MED ALLE EVENTS



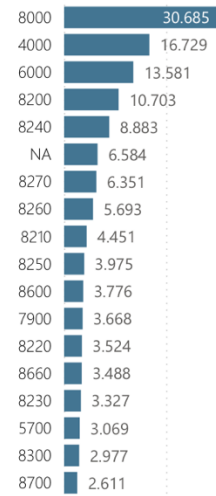
Tip! Forstå dine kunder – se, hvor de kommer fra, deres kønsfordeling, og hvor mange, der besøger jer mere end 1 gang

KØN

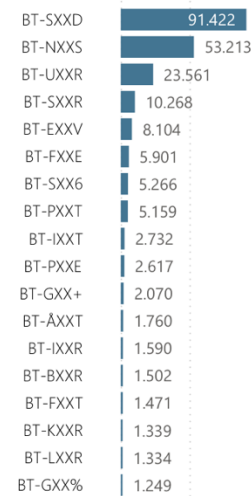
 FEMALE  NOT DISCLOSED  MALE  (Tom)





ANTAL BILLETTER KØBT PR POST NR.





FORDELING AF SOLGTE BILLETTER PÅ BILLETTYPE






FILTRE 


Event 

Event Dato 

Event Kategori 

Dato  01-01-2025  31-07-2026

År-Måned 

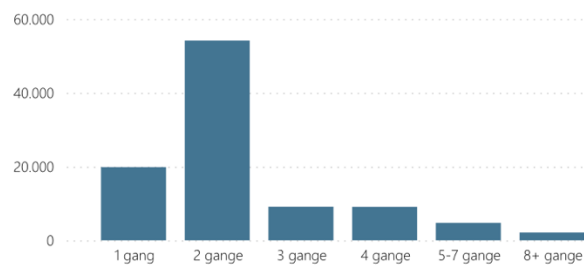
År-Uge 

[Nulstil alle filtre](#)

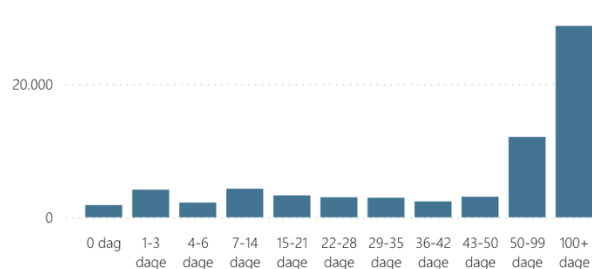


Tip! Se, hvor mange gange jeres gæster besøger jer

ANTALLET AF BESØG PR GÆST



KØBSTIDSPUNKT FORDELT PÅ KUNDER MED 2+ BESØG



FILTRE

Sidste år

Event

Alle

Event Dato

Alle

Event Kategori

Alle

Dato

01-01-2025

31-07-2026

År-Måned

Alle

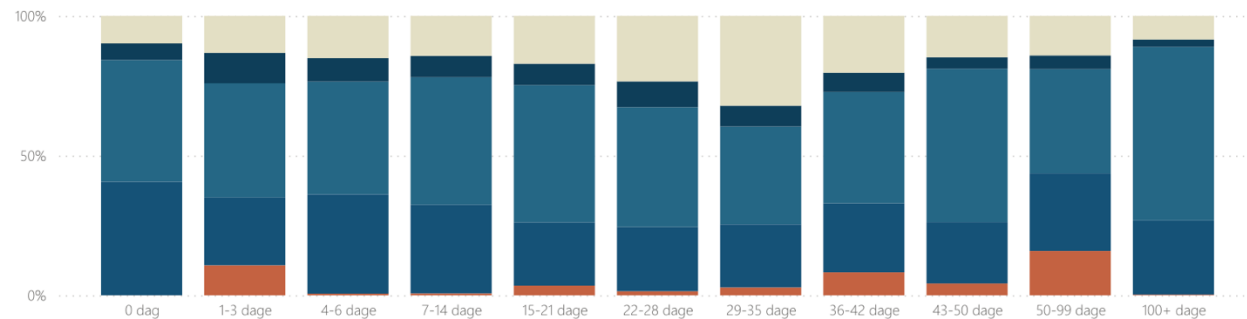
År-Uge

Alle

Nulstil alle filtre

KØBSTIDSPUNKTET FOR BILLETTYPE

Billet Type ● Elev ● Normalpris ● Standard ● Studerende over 25 år ● Unge under 25 år



Tip! Se, hvornår forskellige billettyper bliver købt

KULTUR

KPI

Aktuelt

Kundesegment

Billetinformation

Eventinformation

Sammenligning Event Billetter

Alle ▾

EVENTPERFORMANCE - BILLETSALG PR EVENT PR UGE

Event Navn	202501	202502	202503	202504	202505	202506	202507	202508	202509	202510	202511	202512	202513	202514	202515	202516	202517	202518	202519	202520
ABBADO																				
ABBDOA										6	15	39		3	1					
ABBDOB															3	4	23	8	2	
ABBODO																				
ABBDOEF																			1	
ABBDON																				
ABBDOR																				
ABBDORX												3	5	4		2	4		4	
ABBDOTY										2	2	6	6	3	3	7	4			
ABBDOWP										11	0	8	22	12	6	2	2			
ABBDZOZ																				
ABBRB										48	16								-2	1
ABBRN																				
ABBRTY																	21	17	13	
ABBRXB																				
ABBRZ										457	154	59								
ABBTYB										6	2			4	4			2		
ABBWPR										30	4	2	7	4	5	6	2			
ABBZA										4	6	2	4		1		4	2	4	
ABBZB										22	21	21	-1			-2	2		-2	
ABBZDO										9	4	25	15	6	4			1		
ABBZN										30	14	2	2							
ABBZR										13	8	8		4	3	2	2	4		
ABBZRX										26	36		2							
ABBZTY										46	17	1								
ABBZWP										4	6	2	17		5	2	3	2		
ABBZZ										18	12	6	5	17	6					
ABEFZR										14	7	8	33	139						
ABNBDO										1										
Total	3.179	5.317	4.147	5.584	4.432	5.169	2.909	6.221	3.675	6.180	3.973	3.063	1.746	7.756	3.766	2.182	6.809	4.047	4.962	3.



Tip! Dyk ned i bestemte forestillinger og se deres billetsalg på ugeniveau

FILTRE

Sidste år ▾

Event

Alle ▾

Event Dato

Alle ▾

Event Kategori

Alle ▾

Dato

01-01-2025 

31-07-2026 




År-Måned

Alle ▾

År-Uge

Alle ▾

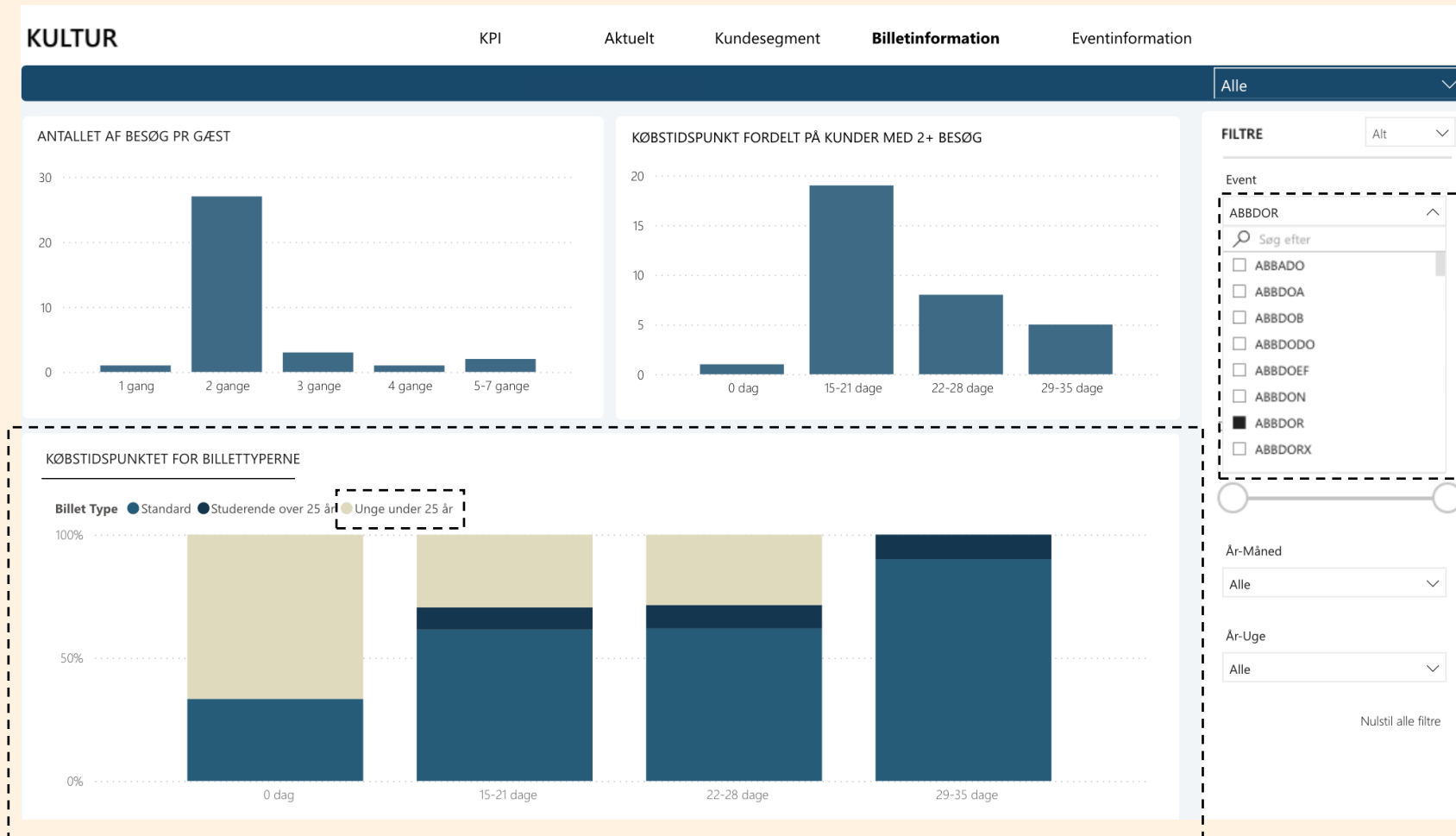
Nulstil alle filtre



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

VisitData 

Eksempel – Billettype for bestemt event



Datatype

- Billetsalg for sæsonens store forestilling (valgt i filtret til højre)
- Købstidspunkt for forskellige billettyper

Indsigt

- Unge under 25 år køber ikke billetter til denne forestilling mere end 28 dage før forestillingens start

Nysgerrighed

- Hvordan får vi de Unge under 25 år til at købe billetter før, så vi bedre kan kende vores kapacitet?
- Skal vi overveje at lave et tiltag med yderligere rabat til Unge under 25 år, hvis man bestiller i god tid?

Handling

- Gør det - og mål indsatsen. Husk kun at ændre én ting ad gangen.

VisitData hjælper med at forstå købstidspunkt og billettyper



Udfordring

Hos Teatret Scenehuset er de udfordrede af at deres gæster køber billetter lige op til sæsonens store forestilling. Det er svært for dem at regne med, hvor meget af deres kapacitet, der vil blive fyldt op. De vil gerne undersøge, hvilken gæstetype, der køber lige op til forestillingens start.



Indsigt

På VisitData kan de se, at det særligt er Unge under 25 år, der køber billetter i sidste øjeblik. De ønsker at incentivere netop denne gruppe til at købe billetter i bedre tid.



Resultat/handling

Til næste sæsons store forestilling igangsætter de et initiativ, hvor Unge under 25 år får yderligere 15% rabat oveni deres eksisterende rabat, hvis de køber billetter mere end en måned før forestillingen.

De måler indsatsen og se, hvorvidt de Unge under 25 år køber billetter i bedre tid.

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

Brug data i hverdagen

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

Hvilke gæster har vi? (Studerende, Unge Under 25 år, Årskortholdere)
Hvordan ser det ud for bestemte forestillinger?

Hvor kommer vores gæster fra?
Hvor stort er vores opland?

Hvornår køber forskellige gæstetyper billetter?

Hvilke forestillinger og events tiltrækker mere loyale gæster?

Hvordan er vores årskortholderes adfærd?



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

Hvilke gæstetyper har vi potentiale for at tiltrække flere af? Hvordan kan vi tiltrække særlige gæstetyper til bestemte forestillinger?

Hvor mange af vores gæster er lokale? Hvordan kan vi udvide vores opland?

Hvordan incentiverer vi særlige gæstetyper til at købe billet i god tid, så vi bedre kan forudse belægningen?

Hvilke forestillinger og eventtyper kan være med til at tiltrække nye gæster, der ikke har besøgt os før?

Hvilke forestillinger er særlige populære blandt årskortholdere? Kan vi lave nogle særlige events til dem?

A top-down view of a rustic wooden table. On the left, a white teacup with a tea bag sits on a wooden tray. Next to it is a golden-brown bun with a hole in the center, filled with a yellow substance. On the right, another bun with white cream swirls sits on a white napkin. A knife and fork are placed next to it. A small black object is on the table near the teacup. The background is a dark wooden surface.

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

VisitData 

Benchmark og diskretionsprincipper

Benchmark i en destination opnås ved:

- Min. 3 virksomheder på platformen i en given destination
- 2 virksomheder må ikke udgøre mere end 80% af markedet

Benchmark giver adgang til:

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

Alt data er anonymt

Bliv en del af VisitData

Datapartner

- ✓ Gratis oprettelse
- ✓ Gratis abonnement

Styrk dansk turisme og din lokale destination

Databrunder

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

Styrk din egen forretning, dansk turisme og din lokale destination

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)



Vær med til at styrke kulturbranchen og din destination

VisitData 

**Spørgsmål
eller input?**