



Markedsafsøgning

Koncept til gæstedeling - Børnefamilier

1. Ordregiver

Der ønskes et bud på et koncept omkring den optimale gæstedeling mellem børneattraktioner i de 4 medlemskommuner. Opgaven skal samtidigt belyse, hvordan man kan øge incitamentet for gæsten til at booke en ekstra overnatning i området.

Ordregiver:
Foreningen LEGOLAND® Billund Resort
Nordmarksvej 9,
DK-7190 Billund
CVR 35705791
www.legolandbillundresort.dk

Supplerende spørgsmål vedrørende opgaven rettes til kontaktpersoner:

Thomas Balsgård Bruhn
Senior Sales Manager
Mobile: +45 2922 8118
E-mail: thomas.bruhn@LEGOLAND.dk

Eller

Iben Schorling
Marketing and Project Manager
Mobil: +45 21718408
E-Mail: iben@tdto.dk

2. Baggrund

LEGOLAND® Billund Resort er et salgs- og markedsførings samarbejde mellem Billund, Fredericia, Kolding og Vejle kommuner samt LEGOLAND, Lalandia, Givskud Zoo, LEGO House, WOW PARK og Billund Airport. De 4 kommuner repræsenterer i samarbejdet områdets overnatningssteder og andre vigtige børnefamilieattraktioner.

Markedsføringskampagner gennemføres i samarbejde med turoperatører på de forskellige nærmarkeder samt med VisitDenmark. Der laves både generel destinationsmarkedsføring for hele området samt taktisk markedsføring, der skal sikre salg til samarbejdets partnere.

Den fælles markedsføring skal øge kendskabet, skabe præference og i sidste ende sikre flere og længere ophold fra feriegæster med børn mellem 2-12 år fra Norge, Sverige, Tyskland og

Holland. Sæsonen spænder fra april – november med den største volumen i juni, juli og august. Der er dog et stigende fokus på skulder- og off sæsonen samt målgrupper som "bedsteforældre med børnebørn" og "familier med preschoolers/førskolebørn".

Med en fælles slagkraftig offentlig/privat organisation med LEGOLAND som fyrtårnet, er fokus på at udvikle destinationen gennem samarbejde og et bredt tilbud til børnefamilier.

Markedsføringen favner også de mindre attraktioner som lige pt. kommunikeres vha. vores Be Happy Pass, som har været vores koncept på gæstedeling de sidste år.

I Be Happe Passet sættes der fokus på de oplevelser der ligger i kommunerne udenfor Billund, og opgaven i dette udbud er at udbrede kendskabet til disse attraktioner og få deres potentiale i spil for at gøre området endnu mere attraktiv som børnefamilie destination samt at flytte gæsterne rundt mellem de enkelte attraktioner når de er på besøg i området. Be Happy Pass, som i dag er et fysisk pass, uddeles af overnatningsstederne til gæster, der overnatter i destinationen.

3. Opgavebeskrivelse

Med udgangspunkt i ovenstående ønsker vi, på baggrund af data og fakta et færdigt koncept til at synliggøre oplevelseseudvalget i de 4 kommuner og få gæsterne til at besøge nogle af de mange mindre attraktioner.

Vi forventer at konceptet er udarbejdet på baggrund af fakta og data. Det kan være på baggrund af desk research og/eller en mindre undersøgelse, eventuelt foretaget hen over året.

Nye digitale og tekniske løsninger ønskes tages i betragtning, og konceptet bør kunne leve før, under og efter et besøg.

Konceptet skal være let håndterbart for både attraktioner og overnatningssteder samt være målbar.

3.1 Leverancer

Foreningen LEGOLAND® Billund Resort ønsker således et bud på løsning af denne opgave, som forventes at indeholde følgende leverancer:

1. Et færdigt koncept på, hvordan vi i praksis får delt gæsterne i området. Konceptet skal have været testet på målgruppen og være klart til implementering sæson 2025.
2. Anbefalinger til de mest effektive gæstedeling mellem attraktionerne.

Det er forventningen, at tilbudsgiver efter tæt dialog med Foreningen LEGOLAND® Billund Resort anskueliggør, hvordan opgaven løses med afsæt i ovenstående oplæg. Det forventes yderligere at opgaven kan igangsættes og gennemføres efter nedenstående tidsplan, og at det leveres i en form for præsentationsvenlig rapport.



3.2 Tidsplan og kontraktperiode

- Deadline for evt. spørgsmål:	23-02-2024
- Deadline for indsendelse af tilbud:	29-02-2024
- Meddelelse om tilbud er antaget eller forkastet:	08-03-2024
- Opstartsmøde med valgt udbyder i løbet af uge:	uge 12
- Aftalens ikrafttræden senest:	22-03-2024

Kontraktperiode

Kontrakten træder i kraft efter opstartsmøde med valgt tilbudsgiver og løber frem til og med 30-09-2024. Kontrakten udløber dog først, når Tjenesteyderen har leveret de i kontrakten foreskrevne leverancer. Konceptet skal være klar til implementering sæson 2025.

Uddybende møder:

Vi opfordrer til at man kontakter os for et indledende møde inden et eventuelt tilbud sendes. Der er mulighed for at mødes online den 19. februar 2024.

4. Aflevering og behandling af tilbud

Tilbud og anden dokumentation sendes som pdf til anførte kontaktpersoner og skal være ordregiveren i hænde ved deadline for indsendelse af tilbud.

Tilbud, der helt eller delvist modtages efter denne frist, vil ikke komme i betragtning. Alle relevante oplysninger skal fremgå af tilbuddet. Tilbudsgiver skal udfylde samtlige punkter.

Alle deltagere i tilbudsgivningen vil modtage skriftlig underretning, om det afgivne tilbud er antaget eller forkastet, hurtigst muligt, efter at Ordregiveren har truffet beslutning herom.

Ordregiver kan til enhver tid aflyse indhentningen af tilbud, hvis der foreligger en saglig begrundelse herfor. En saglig begrundelse foreligger f.eks. ved manglende konkurrence eller utilfredsstillende bud eller fejl i tilbudsprocessen.

Ordregiver anser ikke valg af udbyder for afsluttet, før der er indgået endelig kontrakt med en udbyder. Tilbudsgiveres eventuelle omkostninger i forbindelse med udarbejdelse af tilbuddet samt dokumentation er Ordregiver uvedkommende.

Udbuddet findes på www.destinationtrekantomraadet.dk.

4.1 Tilbudsforbehold

Tilbudsgiver opfordres til at undlade at tage forbehold overfor udbudsmaterialet, da tilbudsgiver derved risikerer, at Foreningen LEGOLAND® Billund Resort vil være både berettiget og forpligtet til at afvise tilbuddet som ukonditionsmæssigt.

Tilbud med forbehold vil blive afvist som ukonditionsmæssige, medmindre der er tale om forbehold af ubetydelig art. Forbehold af ubetydelig art vil efter omstændighederne blive kapitaliseret uden drøftelser med tilbudsgiver, og værdien heraf vil i så fald medgå i vurderingen af tilbuddets økonomiske værdi.



Har tilbudsgiver spørgsmål eller bemærkninger til opgaven, eller finder tilbudsgiver, at opgaven er uklar på ét eller flere punkter, opfordres tilbudsgiver til at søge dette afklaret ved at rette henvendelse til ovennævnte kontaktpersoner, jf. ovennævnte tidsfrister.

Der kan ikke gives bud på dele af opgaven.

4.2 Præmisses

Man skal forvente et tæt samarbejde med LEGOLAND® Billund Resort og Destination Trekantområdet.

Tilbuddet bedes indeholde et oplæg på tilgang til opgaveløsningen og tidsplan. Tilbudsgiver skal for de allokerede medarbejdere oplyse og dokumentere følgende i tilbuddet (i det omfang det er muligt):

- 1 Virksomhedsprofil
- 2 Projektmedarbejder(e) på opgaven
- 3 Hvordan I vil gå til opgaven Tilbuddet skal redegøre for de forventede leverancer af opgaven - gerne begrundet i erfaringer med lignende opgaver.
- 4 Samlet tilbudspris for opgaven.
- 5 Jeres egne udgifter (rejse, kost, logi, materialer, osv.) til løsningen af opgaven skal ligeledes være inkluderet i tilbuddet.
- 6 Kort beskrivelse af relevant erfaring på området / projektreferencer.

4.3 Pris

Den forventede totalpris på løsning af opgaven er DKK 300.000 ekskl. moms og inklusiv alle udgifter knyttet til løsning af opgaven, herunder evt. køb af data, transport, hjælpematerialer osv. I fremsendte tilbud skal tilbudsgiver angive prisen (DKK, ekskl. moms) for løsning af hele opgaven samt pr. evt. delleverance.

5. Evaluering af tilbud

Tildeling af opgaven sker på baggrund af det tilbud der formår bedst muligt at svare på opgavens formål. Det mest fordelagtige tilbud udvælges ud fra følgende vægtning:

1) Prisen:	20%
2) Kvalitet i løsningsbeskrivelsen:	60%
3) Erfaring med lignende opgaver:	20%

Ad 1) Prisen:

- Prisen for tjenesteydelsen.

Ad 2) Kvalitet:

- Tilbudsgivers samlede opgaveforståelse
- Tilbudsgivers oplæg til opgaveløsning
- Tilbudsgivers oplæg til formidling af leverancen

Ad 3) Erfaring med lignende opgaver:

- Organiseringen af team og allokerede medarbejdere
- Anciennitet hos de allokerede medarbejdere
- Faglige kvalifikationer og referencer
- Tilbudsgivers erfaring og ekspertise inden for metodefeltet



Destination
Trekantområdet
BILLUND KOLDING VEJLE FREDERICIA



- Sammensætning af team til løsning af de identificerede opgaver, herunder opgavefordeling, ansvarsområder og tidsfordeling på allokerede medarbejdere
- Tilbudsgivers ressourcer ift. at løse opgaven inden for tidsrammen
- Leveringssikkerhed og fleksibilitet

Udvælgelsen foretages af:

- Thomas Bruhn, Legoland Billund Resort
- Annika Tomzak, Legoland Billund Resort
- Iben Schorling, Destination Trekantområdet
- Martin Perregaard-Bitsch, Destination Trekantområdet

6. Kontraktmæssige forhold

I forbindelse med indgåelse af kontrakt med tilbudsgiver indgår følgende forhold som betingelser for samarbejdet:

- At tilbudsgiver bliver betalt for løsning af opgavens leverance ud fra følgende:
 - o 50% ved indgåelse af kontrakten.
 - o 50% efter endt udarbejdelse og godkendelse af aftalte leverancer
- At kontrakten kan ophæves ved misligholdelse, det vil sige manglende leverancer på aftalens opgave.

6.1 Ejerskab og rettigheder

Alle rettigheder til materiale der udarbejdes i forbindelse med opgaven, tilgår ordregiver som frit kan formidle og offentliggøre materialet, fremstille eksemplarer af det, ændre det, overdrage det til tredjemand eller lade indholdet danne grundlag for anden viderebearbejdelse eller omarbejdelse.

Ordregiver har dog pligt til at kreditere tilbudsgiver og dennes eventuelle navngivne underleverandører som ophavsmænd til materialet.

Tilbudsgiver kan ikke offentliggøre projektmateriale uden godkendelse fra Ordregiver, men er berettiget til at anvende opgaven som reference.

6.2 Tavshedspligt

Parterne er forpligtede til at sikre, at indholdet af nærværende aftale ikke afsløres for uvedkommende. Denne forpligtelse gælder også efter aftalens ophør.

6.3 Kommunikation

Medmindre andet aftales konkret, forestår Ordregiver enhver ekstern kommunikation vedrørende alle leverancerne i opgaven fra Tilbudsgiver i forbindelse med opgavens løsning. Medmindre andet konkret aftales, skal Tilbudsgiver derfor henvise enhver henvendelse fra pressen eller anden tredjemand vedrørende opgaven til Tilbudsgiver og må ikke uden Ordregivers forudgående godkendelse kommunikere eksternt vedrørende opgaven. Tilbudsgiver er forpligtet til at sikre, at eventuelle underleverandører også overholder denne forpligtelse.

