



B2B-aktiviteter 2019

Fritidsmarkedet

DANMARK

Birgitte Ellyton
B2B-spesialist
biell@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- Workshop, september 2019
- Skreddersydd partnerevent, bærekraftig reiseliv
- Famtrip med produksjefer
- Famtrip med salgsagenter/sjefer

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Kartlegging av incoming-operatører som jobber mot den norske markedet.

Møter med produksjefene innenfor våre identifiserte segmenter.

Aktivt kartlegging og besøk til turoperatører innenfor nisjesegmentet og nye potensielle kunder.

Boosting Norway

Regelmessig kontakt med våre kunder i løpet av året, via salgsbesøk, telefon og e-postkorrespondanse.

Kontakt for turoperatører og reisebyråer som har spørsmål om Norge som destinasjon.

Kartlegging av arenaer som kan være relevant for Norge å være tilstede.

Øke salg via B2B kanaler

Arrangere events for reisebyråer i samarbeid med de viktigste turoperatører.

Opplæring av salgsganter for våre mest relevante kunder.

Workshop

Incoming workshop

Når: September 2019

Frist: 25. januar 2019

Produktutvikling, booste Norge og salg

Hvem treffer man?

Incoming-operatører basert i Danmark

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotell
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Workshopen er en arrangement hvor leverandører får mulighet til å booste salg av produktet sitt, treffe nye incoming-operatører og nettverksbygging.

Pris:

DKK 8000 / 9500

Inkluderer:

- 1 bord (1 person) under workshopen / 2 bord (2 personer)
- Måltidene i henhold til offisiell program: 1 lunsj og 1 middag
- Bedrift- og produktbeskrivelse i produktmanualen
- Tilgang til markedsmanualen med beskrivelse av deltakende kunder

Skreddersydd partnerevent

Bærekraftig reiseliv

Når: I følge produktet
Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling, booste Norge og salg

Hvem treffer man?

Incoming- og turoperatører basert i Danmark

Hvem passer dette til ?

- Norske destinasjoner/aktører som er sertifisert med bærekraftig sertifikat

Mer informasjon:

Eventet arrangeres for å sette fokus på og posisjonere Norge som nummer 1 bærekraftig destinasjon.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Famtrip

Produktutvikling

Når: I følge produktet

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Produktsjefer som har potensiale til å inkludere nye Norgesprodukter i sine produktporteføljer og som ønsker å ha fokus på sesongutvidelse.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med 6-8 produktsjefer som vil være avhengig av valgt destinasjon og tema for turen.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører som har potensiale til å øke salget av Norge

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter

Pris:

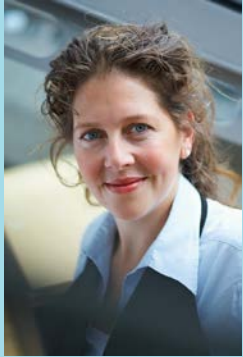
Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

TYSLAND – SVEITS ØSTERRIKE

Ulrike Katrin Peters
B2B spesialist
ulpet@innovationnorway.no



Ulrike Sommer
B2B spesialist
ulsom@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- ITB, 6.-10.mars (utsolgt)
- Norway Travel Trade Product Lab, 10.oktober
- Famtrip med produksjefer, fokus på bærekraft, mai eller primo september
- Famtrip med salgsagenter, mai eller primo september

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produkt utvikling

Strategi møte med de viktigste
Produktsjefene.

Norway Travel Trade Product Lab i
relasjon med Frankfurt book fair.

Boosting Norway

Regelmessig kontakt med våre kunder
i løpet av året, via salgsbesøk, telefon
og epost korrespondanse.

Øke salg via B2B kanaler

Kvelds seminar for opplæring av
salgsagenter i samarbeid med Dertour

Opplæring av reisebyråansatte i
samarbeid med Studiosus

Markedsføring av e-learningen
Norway Expert gjennom vårt daglig
arbeid.

Workshop

Norway Travel Trade Product Lab

Når: 10.oktober 2019

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste salg

Hvem treffer man?

Turoperatører fra tysktalende land: Tyskland, Sveits og Østerrike.

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotel
- Incoming Operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Et arrangement som inkluderer nettverksbygging, diskusjoner, kompetanseheving og overføring samt produkt utvikling.

Pris:

Euro 600.- pp

Inkluderer:

- 1 dags event
- Måltider i henhold til offisiell program
- Bedrift og produkt beskrivelse i Product Manual
- Tilgang til Market Manual med beskrivelse av deltakende kunder

B2B Messe

ITB Berlin

Når: 6.-10. mars 2019

Frist: UTSOLGT for 2019

Produkt utvikling / Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

Internasjonale reiselivsbransjen

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotel
- Incoming Operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

ITB er verdens største B2B messe innenfor reiselivsbransjen, der hvor Norge har en 165sqm stand.

Pris:

Utsolgt

Inkluderer:

- 1 bord eller 1 disk eller begge på standen

Fam-trip

Produktutvikling

Når: mai eller primo september

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukket produksjefer fra Tysland, Østerrike og Sveits som har potensiale til å utvikle type produkter innenfor [bærekraftig reiseliv](#).

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med 10 produksjefer som vil være avhengig av valgt destinasjon og tema for turen. Ønsket lengde på turen er 5 dager.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»

Fam-trip

Salgstur

Når: mai eller primo september

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukket salgsagenter som har potensiale til å øke salget av Norge.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante og salgbare produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter. Ønsket lengde på turen: 5 dager.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Tusen takk!

www.innovasjon norge.no

SPANIA

Luca Bocci

B2B-spesialist

luboc@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- FITUR, 23.-27. januar
- Roadshow, september/oktober, TBD
- Famtrip med produksjefer til Fjord Norge, primo mars
- Famtrip med salgsagenter for å øke salg av vinterprodukter, mars
- Skreddersydd partnerevent - TBD sammen med partner(ene)

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Kartlegging av potensielle turoperatører relevante for Norge.

Newsletter til turoperatørene om nyheter av norske reiselivsprodukter.

Kartlegging av incoming-operatører interessert i å komme in på det spanske markedet.

Besøk til nye og viktige operatører gjennom året.

Boosting Norway

Roadshow i ulike byer i samarbeid med fire andre destinasjoner.

Seminar om Norge som destinasjon mot turoperatørene.

Øke salg via B2B kanaler

Webinars og markedsføring av e-learning Norway Expert mot salgsagentene.

Sales calls og events i samarbeid med turoperatørene.

B2B messe

Fitur

Når: 23.-27.januar 2019

Frist: 20.Desember 2018

Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

- Turoperatører basert i Spania og Sør-Amerika
- Reisebyråer
- MICE-agenter
- Presse
- Bloggers & influencers

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjonsselskaper
- Hotell
- Transportselskaper
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Denne messen er en ideell arena for å nå de viktigste kundene fra Spania og Sør-Amerika. Norge har en felles stand med andre nordiske land; Island og Finland, på 200 m2. I 2018 hadde FITUR en deltakelse rekord med 10 190 utstillere og 140 120 besøkende fra B2B og 7856 journalister.

Pris:

EUR 3 335.- p.p.

Inkluderer:

- 1 disk under Norgesstanden på messen
- Markedsføring av bedriften via våre og messens kommunikasjonskanaler

Roadshow

Roadshow Choca las 5

Når: September/Oktober 2019

Frist: 25.januar 2019

Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

- Turoperatører
- Reisebyråer

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjonsselskaper
- Hotell
- Transportselskaper
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Roadshow inkluderer Madrid og Barcelona, samt andre mindre byer slik som Valencia, Bilbao og Valladolid. Denne gjennomføres sammen med fire andre destinasjoner: Storbritannia, Israel, Tsjekkia, Polen.

Maks 5 deltakere.

Pris:

EUR 1000.- p.p.

Inkluderer:

- Stand under hver workshop i hvert by
- Markedsføring av bedriften via våre og Roadshow sine kanaler

Fam-trip

Produktutvikling

Når: Primo mars 2019

Frist: 25. januar 2019

Hvem treffer man?

Produktsjefer fra turoperatører og fra spesialiserte reisebyråer, som har potensiale til å utvikle nye produkter til fjord-Norge, til vintersesongen.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med ca. 10 personer som vil være avhengig av valgt destinasjon og tema for turen.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Fam-trip

Salgstur

Når: Mars 2019

Frist: 25. januar 2019

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører og /eller reisebyråer som har potensiale til å øke salget av vinterprodukter.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program. Helst Nord-Norge.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter. Denne turen kan bli en resultat av en samarbeid med en kunde som oppfordrer sine agenter til å øke salg, eller agenter som jobber for de relevante reisebyråene, turoperatørene og bedriftene som aktivt selger Norge.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

FRANKRIKE

Anne Lisbet Tollånes
B2B-spesialist
antol@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- IFTM Top Résa, 1.-4.Oktober
- Famtrip med produksjefer, februar/mars eller september
- Famtrip med salgsagenter, TBD
- Skreddersydd partnerevent, TBC

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produkt utvikling

Aktivt involvere incoming-operatører som jobber mot det franske markedet i våre aktiviteter.

Kartlegging og relasjonsbygging med produksjefene hos relevante kunder TO/TA/gruppespesialister og busselskaper. Evaluere deres potensiale og invitere til de av våre aktiviteter som passer deres behov.

Boosting Norway

Regelmessig kontakt med våre kunder i løpet av året, via salgsbesøk, nyhetsbrev, telefon og epost korrespondanse.

E-Learning

Øke salg via B2B kanaler

Arrangere eller delta på seminarer og events for reisebyråer i samarbeid med de viktigste turoperatørene, som for eks. Hurtigruten, Salaun Holidays, Scanditour, Quartier Libre.

Dette arbeidet samkjøres med B2C-kampanjer og arbeidet med pressen.

Presseturer i samarbeid med turoperatører.

B2B messe

IFTM Top Resa

Når: 1.-4. Oktober 2019

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

Bredt kundespekter:

- Reisebyråer – ca. 40%
- Turoperatører – ca. 20%
- Event byråer – ca. 10%
- Bussoperatører – ca. 5%

Hvem passer dette til ?

- Incoming-operatører
- Destinasjoner
- Transportselskaper
- Aktivitetsleverandører

Mer informasjon:

IFTM Top Resa er den største B2B-arena i Frankrike innenfor reiseliv. Den har vokst til å inkludere flere segmenter og dekker nå fritid, business, MICE og gruppereiser. Det er den perfekte arena for å treffe nye samt bearbeide eksisterende kunder. Messen er en god investering da man treffer profesjonelle fra hele landet. Det er en stor fordel med fransktalende deltakere.

IFTM Top Resa varer 4 dager og har et meget høyt besøkstall hvilket innebærer en mulighet til å treffe et stort antall aktører.

For mer info og nøkkeltall : http://www.iftm.fr/REF/REF_IFTM/20181002%20IFTM%20BILAN_.pdf?v=636746948485828193

Pris:

Euro 3500.-



Inkluderer:

- 1 bord og stoler på standen
- Synlighet i all kommunikasjon som kommer fra messearrangør,
- Tilgang til avtalebookingsystem

Famtrip

Produktutvikling

Når: Februar/mars eller september

Frist: 10.januar 2019

Hvem treffer man?

Produktsjefer eller produksjonsassistenter som har potensiale til å utvikle følgende nye produkter/temaer: Skuldersonger / produkter «off the beaten tracks» / vinter.

Produktsjefer fra turoperatører som starter produksjon i Norge.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan tilby et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med maks 10 personer som håndplukkes i forhold til valgt destinasjon og tema for turen.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører og /eller reisebyråer som har potensiale til å øke salget av Norge.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan tilby et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10-15 salgsagenter. Denne turen kan eksempelvis være et resultat av en salgskonkurranse hos en turoperatør, eller agenter som jobber for flere relevante turoperatører, reisebyrå og bedrifter som aktivt selger Norge.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Skreddersydd Partner Event

TBD

Når: TBD

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

Regionale kunder som selger Norge og som har potensiale for å øke produktporteføljen.

- Nye kunder som har potensiale for å selge Norge.
- Turoperatører
- Reisebyråkjeder
- Bussoperatører

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Det franske markedet er komplisert og mange produsenter av reiser befinner seg ute i regionene. Det dreier seg om uavhengige turoperatører, agentnettverk eller busselskaper med egen produksjon og ofte opererer på alle segment grupper, FIT og Meetings.

Med denne aktiviteten ønsker vi å legge arrangement til byer hvor vi har identifisert størst potensiale for vekst av Norgesreiser.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

ITALIA

Marco Bertolini

B2B-spesialist

maber@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- Nordic Workshop, 21.mars, **FRIST 20 DESEMBER 2018**
- B2B messe TTG Incontri, 9.-11. oktober
- Famtrip med produksjefer
- Famtrip med salgsagenter
- Skreddersydd partnerevent - TBD sammen med partner(ene)

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Kartlegging av incoming-operatører som jobber mot det italienske markedet

Møter med produksjefene innenfor våre identifiserte segmenter.

Aktiv kartlegging og besøk til turoperatører innenfor nisjesegmentet og nye potensielle kunder.

Boosting Norway

Regelmessig kontakt med våre kunder i løpet av året, via salgsbesøk, telefon og e-postkorrespondanse.

Kontakt for turoperatører og reisebyråer som har spørsmål om Norge som destinasjon

Kartlegging av arenaer som kan være relevant for Norge å være tilstede

Øke salg via B2B-kanaler

Arrangere event for reisebyråer i samarbeid med de viktigste turoperatører

Opplæring av salgsgenter for våre mest relevante kunder

Workshop

Nordic Workshop

Når: 21. mars 2019

Frist: 25. januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge

Hvem treffer man?

Turoperatører og MICE-bedrifter relevante for Norge.

Bredt kundespekter:

- Turoperatører – gruppereiser
- Turoperatører – FIT-reiser
- Nisje operatører – aktive temareiser
- Reisebyråer som produserer pakketurer til grupper

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Transportselskaper
- Hotell
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Workshopen er en arrangement som er organisert i samarbeid med VisitDenmark, VisitFinland og Promote Iceland. Innovasjon Norge vil være offisiell arrangør.

Pris:

Euro 1700.-

Inkluderer:

- 1 bord (1 person) under workshopen
- Måltidene i henhold til offisiell program: 1 lunsj og 1 middag
- Bedrift- og produktbeskrivelse i produktmanualen
- Tilgang til markedsmanualen med beskrivelse av deltakende kunder

Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

Turoperatører, reisebyråer

Vi vil jobbe aktivt med å møte relevante turoperatører som allerede har programmer i Norge og andre potensielle kunder, som har blitt kartlagt i 2018.

Det er også et godt arena for presse og bloggers/influensers.

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Transportselskaper
- Hotell
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Standen på messen er organisert i samarbeid med VisitFinland og Promote Iceland.

Pris:

Euro 2500.-

Inkluderer:

- 1 bord (2 personer) på standen
- Måltid: 1 middag med norske partnere og kunder

Famtrip

Produktutvikling

Når: I følge produktet

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukket produksjefer som har potensiale til å utvikle type produkter innenfor [nisjesegmenter](#), og som ønsker å ha [fokus på sesongutvidelse](#).

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med 6-8 produksjefer som vil være avhengig av valgt destinasjon og tema for turen.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører som har potensiale til å øke salget av Norge

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

NEDERLAND OG BELGIA

Floor Bregman
Industrispesialist
flbre@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- Norway Connect, desember 2019
- Individuelle famtrips med produsjtsjefer
- Famtrip med «independent agents», september 2019
- Skreddersydde partner event, Roadshow eller Sales Calls, juni 2019 eller februar 2020
- Team Norway Event, fokus kultur og historie, oktober 2019

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Kartlegging av nye turoperatører som ikke har Norge i sin portefølje:
Bedriftsbesøk, e-post, telefon, presentasjoner.

En-til-en møter med produksjefene hos etablerte og nye turoperatører innenfor våre relevante segmenter.

Aktivt kartlegging av trender i markedet.

Booste Norge

Månedlig: Besøk til relevante kunde; nye og etablerte.

Månedlig: Publisere nyheter om Norge på BeNeLux B2B-plattform.

Hver fjerde måned: B2B-nyhetsbrev.

Besøke messer, konferanser og seminarer hvor vi kan presentere Norge som destinasjon samt bygge nettverk.

Øke salg via B2B-kanaler

Hele året: Webinar for salgsagenter (mulighet for partnerinvolvering)

Mai: Presentasjon av Norge under workshop for «independent agents»

Workshop

Norway Connect

Når: 2.-4. desember 2019
Frist: 25. januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste salg

Hvem treffer man?

- Turoperatører
- «Independent agents»
- Salgsagenter
- MICE-agenter
- Corporates

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotell
- Incoming-operatører
- Destinasjoner
- MICE-leverandører

Mer informasjon:

Dette arrangementet blir delt opp i ulike sesjoner, tilpasset både norsk og lokal bransjes behov. Arrangementet er både for leisure- og MICE-segmentet. Ved påmelding må man derfor være oppmerksom på hvilke aktiviteter man kan delta på.

Pris:

2.-3. desember: Deltakelse i Nederland: EUR 550.-

4. desember: Deltakelse i Belgia*: EUR 250.-

(*Kan kun kjøpes i kombinasjon med aktiviteter i Nederland)

Inkluderer:

- Deltakelse i de ulike sesjonene som beskrevet i programmet
- Måltidene i henhold til endelig program
- Bedrift- og produktpresentasjon i produktmanualen, tilgjengelig for alle deltakende kunder
- Tilgang til markedsmanualen med beskrivelse av alle deltakende kunder

Preliminary program – Norway Connect 2019

Monday 2nd December		Session:	For:	
16:00-21:00	- Embassy Event		Destinations, DMC's/Incoming operators	MICE ONLY
	- Themed Media Workshop		Destinations, DMC's/Incoming operators	LEISURE
Tuesday 3rd December				
10:00-11:00	Team Norway Business Seminar		Destinations & DMC's/Incoming operators	MICE ONLY
11:00-11:30	Market Seminar		For all	
11:30-12:00	Lunch		For all	
12:00-16:00	- Round table workshop with Independent Agents		Destinations	
	- B2B workshop with tour operators		Providers & DMC's/Incoming operators	
16:00-17:30	Open table "Happy hour"		For all	
17:30-21:00	Showcooking, dinner and drinks		For all	
Wednesday 4th December				
12:00-13:00	Lunch and presentation		For all	
13:00-16:00	Workshop		For all	
16:00-17:00	Drinks and networking		For all	

Destinations: includes regions, cities, DMO's, (representatives of) network organizations

Providers: suppliers with bookable products, such as hotel (chains), activity companies, transport providers etc.

Famtrip

Produktutvikling

Når: januar, februar, mai, juni, oktober

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukkede produktsjefer som har potensiale til å utvikle produkter i [en fremdeles «ukjent» region](#) og/eller som ønsker å ha [fokus på sesongutvidelse](#).

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program. Vi oppfordrer produkter som eksempelvis ski & sail, golf.

Regioner og sesonger: Trøndelag vår, sommer, høst / Telemark vår, sommer, høst, Øst.Norge alle sesonger, Nord-Norge sommer, fjord-Norge vinter (uten ski).

Fokus på offentlig transport og e-mobility.

Mer informasjon:

Maks fire individuelle turer.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Håndplukkede «independent agents». De velges ut fra 1) motivasjon, 2) fullført Visit Norway e-learning program, 3) om de allerede selger Norge.

Hvem passer dette for?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program. Anbefaling: Trondheim/Røros, Bergen, Stavanger.

Mer informasjon:

En samlet tur med 8-10 salgsagenter, helst fire netter og et program som passer for de som ikke kjenner Norge så godt enda.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Skreddersydd partner event

Roadshow, event, e.l.

Når: Juni 2019 eller februar 2020

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste salg

Hvem treffer man?

Kundelisten tilpasses i samarbeid med partner(e).

Hvem passer dette til?

Leverandører som ønsker å jobbe tettere med det nederlandske og/eller belgiske markedet, og som ikke finner de relevante kundene på våre andre arenaer.

Mer informasjon:

Minimum 1 og maks 5 partnere per event.

Maks 2 event per år. Formatet tilpasses i samarbeid med partner(e).

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Målrettet Partner event

Team Norway Event

Når: Oktober 2019
Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste salg

Hvem treffer man?

Kunder som jobber med produkter innenfor kultur og historie.

Hvem passer dette til ?

Leverandører av kulturelle og historiske opplevelser, som er klare for å selge til både leisure- og MICE-segment.

Mer informasjon:

Dette er en arrangement i samarbeid med den norske ambassaden i Nederland og planene utarbeides i løpet av første kvartal 2019.

Pris:

TBA



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

RUSSLAND

Olga Philippenko

B2B-spesialist

olphi@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- Norwegian Travel Workshop, St. Petersburg og Moskva, 3.-5. september 2019
- Famtrip med produktsjefer, Fjord Norge "GoViking", vår 2019
- Famtrip med salgsagenter
- Skreddersydd partnerevent - TBD sammen med partner(ene)

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Nye aktiviteter:

Famtrip til Fjord Norge med fokus på «GO Viking»-konseptet i løpet av våret 2019.

Deltakelse på en MICE-workshop i Moskva i januar 2019.

Boosting Norway

Mottakelse med Norges presentasjon på MITT Travel Fair i mars 2019.

Webinars, seminars og e-learning er viktige verktøy for å løfte Norge opp som destinasjon blant B2B-nettverket.

Øke salg via B2B-kanaler

Vi kommer til å arrangere regionale workshop for de lokale reisebyråene med russiske og norske bedrifter i løpet av våret og høsten 2019.

Workshop

Norwegian Travel Workshop Moskva & St Petersburg

Når: 3.-5.september
Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

Turoperatører i Moskva og St. Petersburg som ønsker å inkludere norske reiselivsprodukter i deres portefølje.

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjonsselskaper
- Hotell
- Transportselskaper
- Incoming operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Denne årlige workshopen er den ideelle plassen for å kunne selge og presentere produktet sitt for nye turoperatører men også for å ta vare på kundenettverket sitt.

Pris:

NOK 13 500

NOK 17 500 (2 personer)

Inkluderer:

- 1 stand under Moskva- og St. Petersburg-workshopene
- Forhåndsbookede avtaler
- Måltider i henhold til offisielt program
- Partnerseminar i Moskva
- Beskrivelsen av bedriften i produktmanualen og tilgang til markedsmanualen

Famtrip

Produktutvikling

Når: I følge produktet

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Produktsjefer fra viktige russiske turoperatører.

Hvem passer dette til ?

Fokus på Fjord Norge «GO Viking» tur.

Mer informasjon:

En gruppe tur i løpet av våren.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører som har potensiale til å øke salget av Norge

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

SVERIGE

Sandra Olsson
B2B spesialist
saols@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- Skreddersydd partner aktivitet, november/desember
- Famtrips med produksjefer, 4 individuelle turer
- Famtrip med salgsagenter

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produkt utvikling

Kartlegging av produktsjefene innenfor våre identifiserte segmenter.

Kartlegging av incoming operatørene som tilbyr Norge som hovedprodukt.

Transfer Knowledge Workshop om Bærekraftig Reisemål, i samarbeid med Presse.

Boosting Norway

Regelmessige salgsbesøk til våre kunder i løpet av året.

Deltakelse på Travel News Market for å promotere Norge som destinasjon hos relevante kunder.

Øke salg via B2B kanaler

Deltakelse på RK Travel Group Resemässa, en B2B messe, for å presentere nye produkter og sesonger til kundegruppen Bus turoperatører.

Målrettet Partner Aktivitet

Marketsbesøk

Når: November/Desember 2019

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukket og relevante turoperatører som ikke automatisk man treffer på andre etablerte salgsarenaer som for eks. NTW og Temaworkshops.

Hvem passer dette til ?

Aktivitetsleverandører /Attraksjoner /Incoming Operatører
Leverandører som kan tilby «all inclusive opplevelse»

Mer informasjon:

Aktiviteten kan tilbys til en eller flere bedrifter samlet og vil skreddersys etter partnerens behov.
Se dokument «Kriterier og retningslinjer»

Famtrip

Produktutvikling

Når: I følge produktet

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukket produksjefer som har potensiale til å utvikle type produkter innenfor nisje segmenter, små perler/off beaten tracks/ hittil ukjente norske reiselivsprodukter/miljøsertifiserte destinasjoner

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

Ikke samlet tur til flere produksjefer, men helst individuelle fam-trips

Ca. 3-4 i løpet av året

Pris:

Se dokument «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter til grossister og til busoperatører.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Om leverandører har allerede et godt etablert samarbeid med en grossist, kan dette være muligheten for å booste salg på produktet.

Mer informasjon:

1 samlet tur med flere salgsagenter

Pris:

Se dokument «Kriterier og retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no

STORBRITANNIA

Sandra Martinsson
B2B-spesialist
samar@innovationnorway.no



Aktiviteter med partnere:

- London workshop, 11.-12. juni
- Winter Fjord Christmas Event, 5. desember
- World Travel Market, 4.-6. november
- Famtrip med produksjefer
- Famtrip med salgsagenter
- Skreddersydd partnerevent - TBD sammen med partner(ene)
-

Generell markedsbearbeidelse gjennom året

Produktutvikling

Kommunikasjon av ny strategi i alle våre arenaer: Famtrips, sales calls, workshop, WTM, NTW, B2B newsletter.

Christmas Event i London for å introdusere Fjord Norge Vinter.

Boosting Norway

Regelmessig kontakt med våre kunder i løpet av året, via salgsbesøk, telefon og e-post korrespondanse.

Nyhetsbrev om Norge til våre B2B-kunder.

Øke salg via B2B-kanaler

Markedsføre E-learning Norway Expert.

Norgespresentasjon til salgsgenter.

Workshop

London Workshop

Når: 11.-12. juni 2019

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling / Booste Norge

Hvem treffer man?

- Turoperatører som allerede selger Norge.
- Nye turoperatører.
- Salgsagenter fra påmeldte turoperatørene som er med for å lære om Norge.

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotell
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

Første dagen starter med en halv dag Market Forum for alle partnere med oppdateringer fra Innovasjon Norge, UK-markedet og eksterne foredragsholdere på relevante temaer. Dagen etter starter workshopen med forhåndsbookede avtaler.

Pris:

GBP 1650.-

GBP 700.- per ekstra deltaker

Inkluderer:

- 1 bord (1 person) under workshopen
- Måltidene i henhold til offisiell program
- Bedrift og produkt beskrivelse i produktmanualen
- Tilgang til markedsmanualen med beskrivelse av deltakende kunder

B2B Messe

World Travel Market

Når: 4.-6.november 2019

Frist: 25.januar 2019

Produktutvikling/ Booste Norge / Booste Salg

Hvem treffer man?

- Turoperatører som selger Norge.
- Nye turoperatører.
- Fra Storbritannia og verden.

Hvem passer dette til ?

- Aktivitetsleverandører
- Attraksjoner
- Transportselskaper
- Hotell
- Incoming-operatører
- Destinasjoner

Mer informasjon:

World Travel Market er verdens andre største B2B-messe med ca. 50 000 besøkende per år.

Pris:

- GBP 2100.- ½ bord
- GBP 3100.- 1/1 bord
- GBP 5600.- 1 bord og en disk

Inkluderer:

- Bedriftspresentasjon inkludert i produktmanualen som blir sendt ut til alle våre turoperatører
- Synlighet som utstiller i messen sine egne kommunikasjonskanaler
- Tilgang til en avtalesystem for å kunne forhåndsbooke møter

Famtrip

Produktutvikling

Når: I følge produktet

Frist: 25.januar 2019

Hvem treffer man?

Håndplukkede produksjefer som har potensiale til å utvikle type produkter innenfor [nisjesegmenter](#), og som ønsker å ha [fokus på sesongutvidelse](#).

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner / leverandører som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

En samlet tur med 6-8 produksjefer som vil være avhengig av valgt destinasjon og tema for turen.

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»

Hvem treffer man?

Salgsagenter og salgssjefer til turoperatører som har potensiale til å øke salget av Norge.

Hvem passer dette til ?

Destinasjoner som har relevante produkter i henhold til målgruppen og som kan sette sammen et program.

Mer informasjon:

1 samlet tur med 10 salgsagenter

Pris:

Se dokumentet «Kriterier og retningslinjer»



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no