



Meetings

- Internasjonale Corporate-aktiviteter 2019

MEETINGS – Corporate-aktiviteter 2019

Det internasjonale møte- og insentivmarkedet er et viktig segment innenfor reiseindustrien. Segmentet har et høyt forbruk og store muligheter for sesongutvidelse. Det å sikre økt interesse for Norge som destinasjon, og et økt antall tilreisende fra dette segmentet, bidrar til å sikre «hele Norge hele året».

I begynnelsen av 2018 ble Norway Convention Bureau (NCB) en integrert del av Innovasjon Norge (IN). NCB og IN har hatt et tett samarbeid og jobbet målrettet mot potensielle internasjonale kjøpere innen segmentet i mange år. Nå som vi er samlet under samme tak, har vi muligheten til å øke fokuset og utnytte ressursene ytterligere, og vi styrker innsatsen mot dette segmentet i 2019.

Operative aktiviteter vil fortsatt være hovedfokus, men i 2019 vil Innovasjon Norges utekontor også jobbe målrettet med profilerende og oppsøkende aktiviteter i markedet, uten partnere, for å øke bevisstheten om Norge som en attraktiv møte- og insentivdestinasjon.

Vår visjon er fortsatt at Norge skal være det naturlige valget for de som søker møter, i kombinasjon med unike aktiviteter og opplevelser i naturen. Det er her Norge kan ta sin posisjon.

Deltakelse i Meetingsaktivitetene 2019

Lokal kunnskap og innsikt i markedet

Gjennom Innovasjon Norges Meetingsaktiviteter får norske reiselivsaktører en unik mulighet til å profilere seg og selge seg inn direkte mot internasjonale, kvalifiserte kjøpere av møte- og insentivprodukter. Innovasjon Norge har lokale kontorer i de prioriterte markedene, som kjenner markedet godt og har innsikt i markedets behov og hva de etterspør.

Tenk gjennom følgende

Man kan fritt velge aktiviteter, både internasjonale og per marked. Det er ikke lagt opp til noen grunnpakke i 2019.

Tenk imidlertid helhetlig, ikke spre aktivitetene for mye utover. Gjør en vurdering av hvilke markeder som er viktigst for din destinasjon/ditt produkt, og legg hovedvekten av innsatsen i dette/disse markedene, gjerne i en kombinasjon med de internasjonale aktivitetene, hvor du når bredere ut.

Ta kontakt med Innovasjon Norge om du har behov for råd rundt dette.

NY RIGG FRA 2018:

Fagteam på Hovedkontoret

- B2B team
- B2C & SOME team
- Presse
- Bærekraft/Utvikling



Spesialister på markeder

- B2B spesialist
- B2C spesialist
- Presse ansvarlig



TO kartlegging 2018

B2B TEAMET *MEETINGS* UTLAND

TYSKLAND/SVEITS



Jana Menning

NEDERLAND/BELGIA



Hanne Maren Åsen Kristiansen

STORBRITANNIA



Britt Gorniok

SVERIGE



Sandra Olsson

B2B TEAMET OSLO

TEAMLEDER



Frode Aasheim

ARRANGEMENT



Birgitte Nestande

KONGRESS



Elisabeth Bugge

FERIE & FRITID



Harald Hansen

FERIE & FRITID



Ola Røneid

KONGRESS



Pia Eriksen

PROFIL & PRODUKSJON



Kristin Bennick

FORRETNINGSREISER



Kari Anne Schwach

FERIE & FRITID



Siri Tallaksen

Corporate-aktiviteter 2019

I våre prioriterte markeder kan norsk næring kjøpe seg inn på salgsutløsende aktiviteter rettet mot følgende målgrupper:

- Møteplanleggere i bedrifter (corporate)
- Incentive hus (representerer flere bedrifter)
- Eventbyråer
- Reisebyråer
- Internasjonale DMC'er

Norske reiselivsbedrifter kan også kjøpe deltakelse på felles norsk stand på et utvalg internasjonale B2B fagmesser.

For å lykkes internasjonalt forutsetter det et visst nivå av innsats i ett marked, ikke å spre innsatsen for tynt utover. Innovasjon Norge kan gi råd og veiledning i forhold til hvordan norske reiselivsbedrifter kan optimalisere sin innsats ut fra de budsjetter de har.

Innovasjon Norge jobber i tillegg på egen hånd med målrettet bearbeidelse av de viktigste kundene i hvert av våre prioriterte markeder, for å sikre at Norge er «top of mind». Vi vurderer kontinuerlig også mulighetene i nye markeder.

Internasjonale aktiviteter med partnere

- Bransjemessen IMEX i Frankfurt
- Bransjemessen IMEX Americas i Las Vegas
- Bransjemessen IBTM i Barcelona
- Bransjemessen The Meetings Show i London
- #MeetInNorway
 - [Bransjeworkshop](#)
 - [Internasjonale famtrips](#)
- Internasjonal pressetur



IMEX - Frankfurt

Type arrangement:

B2B workshop

Deltakelse på norsk felles stand. Messen baserer seg på forhåndsbookede møter mellom tilbydere og kjøpere fra hele verden. Messen har eget «hosted buyers» program.

For mer informasjon om messen:

<https://www.imex-frankfurt.com/>

Når: 21. – 24. mai

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: NOK 35 000,-



IMEX - Americas

Innovasjon Norge og norske partnere deltar på en felles stand med kollegaer fra andre nordiske land. Ca 70 % av kjøperne («hosted buyers») er fra USA.

For mer informasjon om messen: <https://www.imexamerica.com/>

Type arrangement: B2B workshop

Når: 10. – 12. september

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: Fra NOK 35 000,-

IBTM - Barcelona

Type arrangement:

B2B workshop

Deltakelse på norsk felles stand. Messen baserer seg på forhåndsbookede møter mellom tilbydere og kjøpere fra hele verden. Messen har eget «hosted buyers» program.

For mer informasjon om messen:

<https://www.ibtmworld.com/home/b/>

Når: November (endelig dato: TBC)

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: NOK 35 000,-



The Meetings Show

Type arrangement:

B2B workshop

The Meetings Show er en mindre, internasjonal messe med en miks av britiske og internasjonale hosted buyers (omtrent halvparten av hver).

For mer informasjon om messen:

<https://www.themeetingsshow.com/>

Når:

26. – 27. juni

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: NOK 20 000,-

#MeetInNorway

Type arrangement:

B2B workshop og B2B visningstur

Etablere en årlig møtearena for Meetings i Norge, hvor norske tilbydere møter internasjonale kjøpere gjennom forhåndsbookede møter. Gjennomføre 2-3 visningsturer for deltakende kjøpere i etterkant av workshopen.

Når:

September (uke 38)

Passer for: Alle

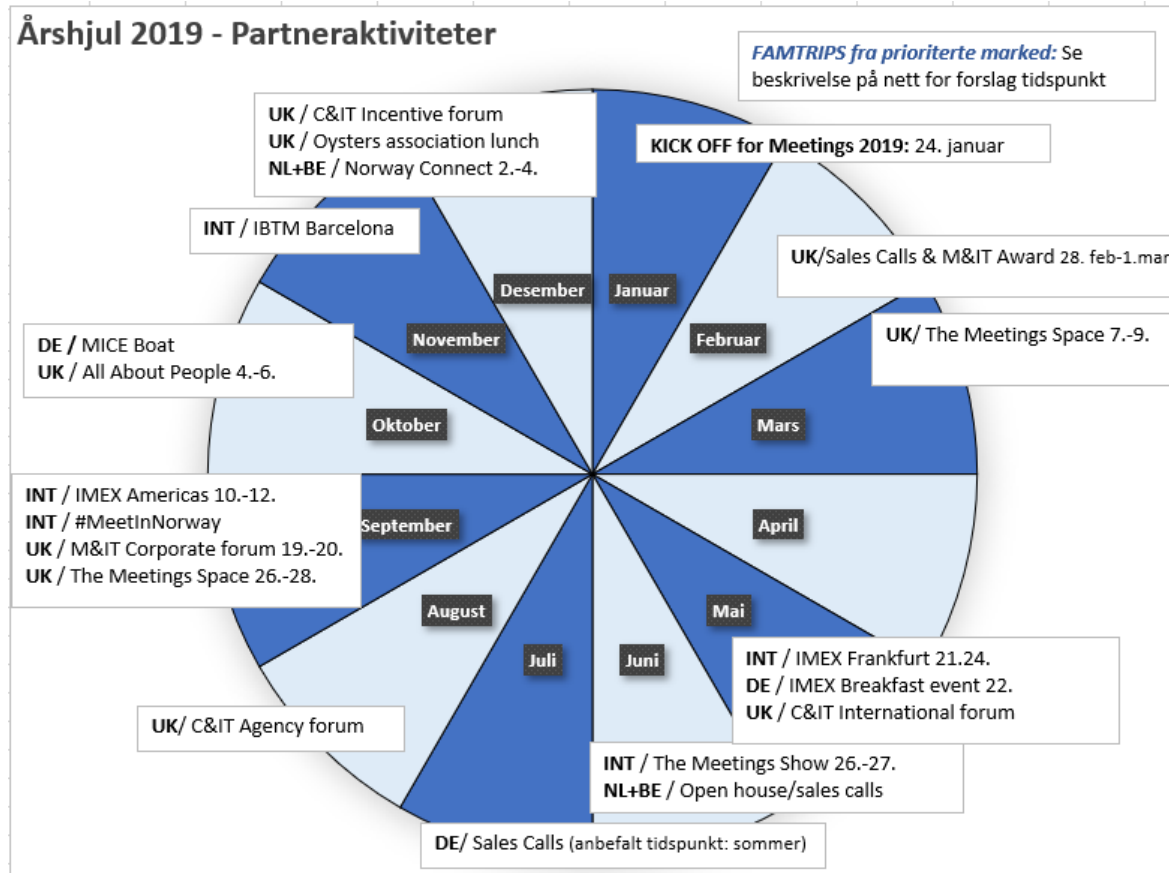
Pris for deltakelse workshop: NOK 10 000,-

I tillegg mulig å søke om følgende:

- Vertskap for workshopen
- Famtrip i etterkant av workshopen

Sjekk egne retningslinjer og kriterier

Årshjul 2019 - Partneraktiviteter





MEETINGS

Corporate-aktiviteter

Tyskland

2019

Tyskland

Jana Mennig
B2B spesialist
jamen@innovasjon Norge.no



Aktiviteter med partnere:

- Sales Calls
- MICE Boat
- IMEX Networking breakfast
- Fam trip

Tyskland er et av de største markedene innen møte- og insentivbransjen, og markedspotensialet blant tyske agenter og corporate planleggere er stort. Vi opprettholder derfor den aktive bearbeidelsen i markedet, gjennom aktiviteter både med og uten partnere i 2019.

IMEX Networking Breakfast

Type arrangement:

B2B event

Nettverks-frokost i forbindelse med den int. messen IMEX i Frankfurt hvor man treffer ca. 15-20 tyske kjøpere.

Når: 22. mai

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: NOK 5 000,-

Sales calls

Type arrangement:

Salgstur

Avtaler med 10-12 potensielle kjøpere i Düsseldorf og Köln

Når: April/juni

Passer for: Alle

Segment: Alle

Pris: NOK 12.000,-

MICE Boat



Type arrangement:

B2B event

Pilot-aktivitet med plass til 1-2 norske partnere. Nettverksevent med møteindustrien i Tyskland om bord på en cruise-båt (<https://www.miceboard.com/event/the-mice-boat>)

Når: Oktober

Passer for: Destinasjoner og hoteller

Segment: Alle

Pris: NOK 15.000,-

Fam-trip for tyske kunder

Type arrangement:

B2B visningstur

Håndplukkede kjøpere fra Tyskland inviteres.

Når:

Vinter/vår

Passer for: Passer for en destinasjon eller produktleverandør som kan tilby bærekraftige opplevelser og aktiviteter og med fokus på bearbeidelse av nærmarkedene.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»

Generell markedsbearbeidelse gjennom året – uten partnere

Kontinuerlig bearbeidelse av kunder

Gjennom jevnlig dialog, styrke relasjonene til de mest relevante kundene i markedet.

Aktivt kartlegging av trender som oppstår på markedet.

Skape oppmerksomhet om Norge som MICE-destinasjon

Skaffe nye kontakter og nettverk i markedet gjennom å delta på relevante events, eksempelvis:

- Event @ Frankfurte Buchmesse – oktober
- Event @ Berlinale
- Invitere kunder i markedet til relevante events med tilknytning til Norge (eksempelvis konserter med norske artister)

I tillegg merkevarebygge Norge gjennom relevante magasiner innen meeting-industrien.



MEETINGS

Corporate-aktiviteter

Storbritannia

2019

STORBRITANNIA

Britt Gorniok

B2B spesialist

brgor@innovasjon norge.no



Aktiviteter med partnere:

- The Meetings Space
- Sales calls + M&IT Award
- M&IT Corporate forum
- C&IT International forum
- C&IT Agency forum
- C&IT Incentive forum
- EN Round table event
- All about People
- Oysters association lunch
- Fam trip

Storbritannia er et av de største markedene for møte- og insentivbransjen. I dette markedet har vi erfart at det å benytte allerede etablerte arenaer er en effektiv og hensiktsmessig måte å møte potensielle kunder på. Vi tilbyr i 2019 en miks av allerede etablerte, utprøvde aktiviteter i markedet og et utvalg av nye aktiviteter. Primærmålgruppen vil være møte-, konferanse- og insentivbyråer i sør-øst- og midt-England.

The Meetings Space * Stockholm

Utgår I 2019!
Ble utsolgt
veldig fort!

Type arrangement:

B2B workshop og nettverksbygging

Det deltar omtrent 80-90 kjøpere, hovedsakelig britiske, og det gjennomføres et minimum av 20 møter (hver på 20 minutter).

Når:

7. – 9. mars

Passer for:

Destinasjoner/Convention Bureaus og Hotell

Segment:

Agency/Corporate

Pris: NOK 33 000,-

The Meetings Space * Madrid

Type arrangement:

B2B workshop og nettverksbygging

Det deltar omtrent 80-90 kjøpere, hovedsakelig britiske, og det gjennomføres et minimum av 20 møter (hver på 20 minutter).

Når:

26. – 28. september

Passer for:

Destinasjoner/Convention Bureaus og Hotell

Segment:

Agency/Corporate

Pris: NOK 33 000,-

Sales calls og M&IT Award

Type arrangement:

Salgstur og nettverksbygging

Her tilbyr vi en kombinasjon av en salgstur og deltakelse på M&IT Award Dinner.

Når: 28. februar + 1. mars

Passer for: Destinasjoner/Convention Bureaus/DMC'er

Segment: Corporate/Agency

Pris: NOK 17 000,-

*NB! Frist
allerede
19. november!*

M&IT Corporate forum

Type arrangement:

B2B workshop (London)

Interactive workshop med 40 corporate-kunder

Når: 19. – 20. september

Passer for: Hotell

Segment: Interaktiv workshop med 40 corporate-kunder

Pris: NOK 33 000,-



C&IT International forum

Type arrangement:

B2B workshop

50 britiske senior-kunder som arrangerer internasjonale events. Min. 15 pre-kvalifiserte møter.

Når:

Tidlig mai

Passer for:

Destinasjoner/Convention Bureaus og Hotell

Segment:

Agency

Pris: NOK 28 000,-

C&IT Agency forum

Type arrangement:

B2B workshop

C&ITs flaggskip-event. 100 byråer, 50 leverandører. Ca 15 pre-kvalifiserte møter + en rekke nettverksevent.

Når:

Først uken i august

Passer for:

Destinasjoner/Convention Bureaus og Hotell

Segment:

Agency

Pris: NOK 28 000,-

C&IT Incentive forum

Type arrangement:

B2B workshop

25-30 byråer som organiserer high-end-incentive-turer. Min. 12 pre-kvalifiserte møter.

Når:

Desember

Passer for:

Destinasjoner/Convention Bureaus med fokus på incentives og DMC

Segment:

Agency

Pris: NOK 28 000,-

EN Round table event



Type arrangement:

Nettverksbygging/profilering

Nettverks event som blir profilert i Mash sine exhibition publikasjoner. Unik mulighet for å synliggjøre seg overfor potensielle kjøpere i markedet. Det er ønskelig at de partnere som melder seg på dette, også involverer seg i forberedelsene, sammen med bransjeansvarlig ved INs kontor i London.

Når: TBC

Passer for: Exhibition centers

Segment: UK exhibitors

Pris: NOK 20 000,-

All about People

Type arrangement:

Workshop

100 kjøpere/50 leverandører. Ca. 25 møter + destination presentation.

Når: 4. – 6. oktober

Passer for: Destinasjoner/Convention Bureaus og Hotell

Segment: Corporate/Agency

Pris: NOK 25 000,-

Fam-trip for UK-kunder

Type arrangement:

B2B visningstur

Håndplukkede kjøpere fra Storbritannia inviteres.

Når:

Mai/juni 2019 eller januar/februar 2020

Passer for: Partnere med god flyforbindelse til UK og med et tilbud som er særegent norsk og dermed annerledes enn det som man kan tilby i UK eller andre rimeligere destinasjoner.

Se generelle retningslinjer for søknad fam trip MICE.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»

Generell markedsbearbeidelse gjennom året – uten partnere

Kontinuerlig bearbeidelse av kunder

Gjennom jevnlig dialog, styrke relasjonene til de mest relevante kundene i markedet.

Aktivt kartlegging av trender som oppstår på markedet.

I tillegg vil det bli jobbet med pressebearbeidelse i markedet.

Skape oppmerksomhet om Norge som MICE-destinasjon

Skaffe nye kontakter og nettverk i markedet gjennom å delta på relevante workshops og events, eksempelvis:

- Moulden workshop – 29. januar
- Oysters sommer-event – juni/juli
- Confex future forum (B2B fagmesse) – september
- Be Our guest – workshop – 18. november

I tillegg vil det bli sendt ut nyhetsbrev i markedet.



MEETINGS

Corporate-aktiviteter

Nederland og Belgia

2019

NEDERLAND OG BELGIA

Hanne Maren Åsen Kristiansen
Director & Market specialist
hkris@innovasjon norge.no



Aktiviteter med partnere:

- Open house/sales calls – B2B «free flow workshop»
- Norway Connect Meeting industry - Nettverksevent med ambassaden
- Fam. trip vinter – «Winter wonderland adventure»

I det Nederlandske markedet er Norge en svært attraktiv møte- og insentivdestinasjon, og tilgjengeligheten til Norge er veldig bra. Etter et par år med pilotaktiviteter i markedet, er nå Nederland etablert som et av de prioriterte markedene innenfor Meetingssatsingen. Byer i nærhet til natur, gastronomi bærekraft er viktige aspekter ved valg av destinasjon for nederlendere.

Open house/sales calls * Nederland & Belgia

Type arrangement:

B2B workshop

En «free flow workshop» over 2 dager i Nederland og Belgia med ca. 10 møter per dag.

Når:

I begynnelsen av juni

Passer for:

Destinasjoner og produkttilbydere

Segment:

Agency

Pris: NOK 20 000,-

Open house/sales calls * Nederland

Type arrangement:

B2B workshop

En «free flow workshop», 1 dag i Nederland.
Ca. 10 møter.

Når:

TBD

Passer for:

Destinasjoner og produkttilbydere

Segment:

Agency + Corporate

Pris: NOK 12 000,-

Preliminary program – Norway Connect 2019

Se detaljer neste side 

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 company, transport etc.

Norway Connect - meetings industry

Nettverksevent med Ambassaden

Når: 2. desember

Passer for: Destinasjoner og DMC'er

Segment: Corporate (15-25 relevante kjøpere)

Team Norway business seminar, bedriftsbesøk e.l.

Når: 3. desember («Add on» fra kvelden før)

Passer for: Destinasjoner og DMC'er

(samme deltakere som kvelden før)

Segment: Corporate

B2B workshop

Når: 3. desember

Passer for: Produkttilbydere og DMC'er

Segment: MICE + leisure (antall kvalifiserte kjøpere: ca. 20 totalt, eller tilsvarende antall norske deltakere)

B2B workshop travel agents round table

Når: 3. desember

Passer for: Destinasjoner

Segment: MICE + leisure (antall kvalifiserte kjøpere: ca. 20 totalt, eller tilsvarende antall norske deltakere)

Pris: *Fra 550 EUR*

Norway Connect - meetings industry BE

Kan kun kjøpes sammen med aktiviteter i Nederland

B2B workshop – leisure + MICE

Når: 4. desember

Passer for: Destinasjoner og produkttilbydere

Segment: MICE + leisure (ca. 20 kvalifiserte kjøpere innen begge segment)

Pris: EUR 250,-



Fam-trip for nederlandske kunder

Winter wonderland adventure

Type arrangement:

B2B visningstur

Håndplukkede kjøpere fra Nederland/Belgia inviteres.

Når:

Februar/mars

Passer for:

Destinasjoner som tilbyr både soft- og adventureaktiviteter, fra truger til topptur, og som kan sette sammen et relevant program.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Foto: Terje Rakke/Nordic life/Visitnorway.com

Generell markedsbearbeidelse gjennom året – uten partnere

Oppsøkende virksomhet og kontinuerlig dialog

Gjennom jevnlig dialog, styrke relasjonene til de mest relevante byråene i markedet.

Gjennomføre minst 2 kundemøter med byråer fra vår A-liste hver måned innenfor corporate-segmentet.

Aktivt kartlegging av trender som oppstår på markedet.

Skape oppmerksomhet om Norge som MICE-destinasjon

Skaffe nye kontakter og nettverk i markedet gjennom å delta på relevante events, eksempelvis:

- Site + MPI Global forum - februar
- BBT Online - juni

Invitere kunder på relevante events i Innovasjon Norges regi, eksempelvis gjennom Team Norway.

Sette Norge på kartet («top of mind») gjennom utsendelse av nyhetsbrev.



MEETINGS

Corporate-aktiviteter

Sverige

2019

SVERIGE

Sandra Olsson
B2B spesialist
saols@innovasjon norge.no



Aktiviteter med partnere:

- Sales Calls
- Site inspection
- Famtrip

Nærheten til det svenske markedet er en stor fordel for Norge og skaper et stort potensial for å øke antall besøkende fra markedet.

Tilgjengelighet, en effektiv reise og «value for money» er sterke argumenter for valg av destinasjon for de svenske kundene.

Hovedmålgruppen i Sverige er distributører som insentivhus, eventbyråer og reisebyråer med en etablert gruppeavdeling.

Famtrip for svenske kunder

Type arrangement:

B2B visningstur

Håndplukkede kjøpere fra Sverige inviteres.

Når:

Mars eller november

- **Passer for:** Passer for en destinasjon eller produktleverandør som kan tilby bærekraftige opplevelser og aktiviteter og med fokus på bearbeidelse av nærmarkedene.

Pris: Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Foto: CH/Visitnorway.com

Sales Calls

Type arrangement:

Salgsmøter

Når:

November

Passer for:

Destinasjoner, produkttilbydere

Segment:

Corporate

Pris:

NOK 12 000

Site inspection

Type arrangement:

Site visit

Når: Hele året (på forespørsel)

Passer for: Alle

Segment: Corporate

Pris: Se dokumentet «Kriterier og Retningslinjer»



Generell markedsbearbeidelse gjennom året – uten partnere

Oppsøkende virksomhet og kontinuerlig dialog

Gjennom jevnlig dialog, styrke relasjonene til de mest relevante byråene i markedet.

Gjennomføre jevnlige kundemøter med byråer fra vår A-liste hver måned innenfor corporate-segmentet.

Aktivt kartlegging av trender som oppstår på markedet.

Skape oppmerksomhet om Norge som MICE-destinasjon

Skaffe nye kontakter og nettverk i markedet gjennom å delta på relevante events, eksempelvis:

- Möten & Events i Stockholm
- ANTOR

I samarbeid med lokal partner, invitere deres kunder til B2B events.

Sette Norge på kartet («top of mind») gjennom utsendelse av nyhetsbrev.



Tusen takk!
www.innovasjon norge.no