

BLIV VADEHAVS- PARTNER

BEDRE MARKEDSFØRING, **MERE SALG** OG STØRRE VIDEN

Destination Vadehavskystens opgave er at udvikle, markedsføre og sælge vadehavsområdet som en attraktiv ferie- og mødedestination, hvor man som besøgende bliver ladet op. Det gør vi med brandet "Vadehavskysten".

Og du er inviteret med som Vadehavspartner i vores fællesskab.

Først og fremmest for din egen skyld. Du får synlighed over for turister og mødearrangører, og du kan få hjælp til dit salgsarbejde. Endvidere får du adgang til netværk og viden, så du står stærkere i den fremtidige konkurrence, som helt sikkert bliver både stærkere og anderledes.

Men også for fællesskabets skyld. Sammenhold er godt for vores område. Når vi står sammen om at tiltrække turister, får vi flere midler til udvikling, markedsføring, salg og videnskabelse, og vi kan derfor skabe bedre resultater, end vi kan hver for sig. Herunder får vi lettere ved at tiltrække midler fra diverse offentlige og private bidragsydere.

Et partnerskab med Destination Vadehavskysten går begge veje. Vi bestræber os hver dag på at levere de aftalte ydelser til vores partnere i mindst den aftalte mængde og kvalitet. Til gengæld forventer vi partnernes aktive medvirken, når vi beder om f.eks. materialer, data, link til vores hjemmeside, input til udvikling og modtager pressebesøg.

Hvis du savner produkter eller ydelser i vores partnerskabsprogram, må du endelig sige til. Vi vil gøre, hvad vi kan, for at hjælpe dig.

Vi håber at se dig som partner i Destination Vadehavskysten.



FACTS OM DESTINATION VADEHAVSKYSTEN

Antal medarbejdere (årsværk)

8

Afsat til markedsføring i udlandet i 2021

0,4 mio. kr.

Afsat til markedsføring i Danmark i 2021

3,0 mio. kr.

Afsat til udvikling og projekter i 2021

0,96 mio. kr.

2020 og 1H 2021 i tal

Antal besøg på www.vadehavskysten.dk

513.032

Antal besøg på www.visitdenmark.dk

16.656.113

Antal downloads af Vestkysten App

10.000

Antal overnatninger i
Destination Vadehavskystens område

1.604.586



AKTIVITETER 2021

- Produceret og distribueret 80.000 ferieguides, 60.000 bykort (Ribe) og 40.000 bykort (Esbjerg).
- Lanceret Vestkysten app og allerede oprettet over 150 events fra området.
- Været en del af VisitDenmarks fælles Nordsee Magazin i et oplag på 4 mio.
- Været en del af VisitDenmarks "Meget mere end Bare Danmark" kampagne.
- Gennemført TV kampagne med 5,8 mio. visninger på TV2's regionale kanaler op af bl.a. Badehotellet og 400.000 målrettede visninger på TV2 Play.
- Gennemført SoMe kampagne "Vind en Østers-safari" med 12.000+ klik ind på Vadehavskysten.dk.
- Lanceret vores mobile turistinformation og turistinspirationer hos partnere.
- Udviklet spil og hjælpemappe til frontpersonalet om kendskabet til vadehavsområdet.
- Som reaktion på beboeranalyse på Fanø 2020: Udarbejdet og afviklet oplysningskampagne om god adfærd i naturen og god opførsel på Fanø.
- På initiativ af vores partnere på Fanø: Gennemført Fanø kampagne om at få flere gæster til Fanø i uge 24 til dragetræf.
- På initiativ af vores partnere i Ribe: Produceret og distribueret en fællesbrochure til sommerhusområderne med oplevelser for børn i Ribe.
- På initiativ af vores partnere i Ribe og Esbjerg: Gennemført fælles annoncering i Jyske Vestkysten, Gul og Gratis, Jysk Fynske Mediers tillæg "Sommer i Danmark" og Ribe/Esbjerg Ugeavis med fokus på områdets attraktioner.
- Deltaget i fælles storbykampagne, som Esbjerg er en del af, med foreløbig 7,75 mio. videovisninger.
- Cykelturisme: Udgivet E-bog "Vestkystruten" cykelguide, lanceret ny hjemmeside og deltaget i VisitDenmark Tysklands cykelkampagne.
- Gennemført "Meet & More" kampagne med opfordring til virksomhederne om at udnytte muligheden for at give deres medarbejdere en skattefri fordel. 25.000 målrettede visninger på LinkedIn og tilsvarende 18.000 videovisninger på Facebook.
- Deltaget i "Travel Trade Workshop" og "Soft Adventure Workshop" og her gennemført speedmøder med relevante incomingbureauer, turoperatører og rejsebureauer m.fl.
- Deltaget i "Meet Travel Media Europe" og her gennemført speedmøder med relevante journalister, bloggere o. lign.
- Deltaget i "Mødemekka KHB" og her gennemført speedmøder med danske møde- og eventplanlæggere.
- Præsenteret områdets muligheder (FAM trip) for rejseagenter med Inspiring Denmark.
- Gennemført sæsonstartsmøder med 106 deltagere og arrangementet "Det gode værtsskab" – begge målrettede frontpersonalet.
- Lanceret vores nye navn "Destination Vadehavskysten". Opdateret hjemmesiden med det nye navn og design, så Ribe, Esbjerg og Fanø nu er en samlet side, som præsenterer hele destinationen.
- Kampagne målrettet turister i sommerhusområder (hvilken type turist er du?) – efterfølgende nyhedsmails med konkrete tilbud til tilmeldte.
- Særlig indsats for attraktioner under/efter COVID-19 med stor sommer- og efterårskampagne samt udviklingsprojekt med fokus på deres digitale tilstedeværelse.
- Holdt tæt kontakt til pressen og koordineret diverse pressebesøg og FAM trips til gavn for hele destinationen.
- Analyse af henholdsvis gæsternes og borgernes tilfredshed i Esbjerg, Ribe og Fanø.
- Digitalt fordelskort til attraktioner og restauranter, som fås hos overnatningssteder i destinationen (tidligere "Benefits for you").
- Stor, digital efterårskampagne.
- Medvirken i VisitDenmark Tysklands efterårskampagne.
- Medvirken i VisitDenmarks internationale erhvervs-turisme kampagne "In the business of everyday wonder".
- Produktion af nyt B2B katalog.
- Deltagelse i Møde- og eventmessen i København, Mødemekka Vejle og Meeting Live Vest Aarhus og her gennemføre speedmøder med danske møde- og eventplanlæggere.
- Dannelse af partnerskaber med store, videnstun-ge virksomheder i destinationen for at tiltrække delegationer til Vadehavskysten.
- Julekampagne – bl.a. med spil, hvor man kan vinde præmier fra destinationen.



DE FEM PARTNER- PROGRAMMER

Uanset om du er en lille eller en stor virksomhed, får du markante og konkrete fordele af at være Vadehavspartner

1. De besøgendes behov for information skifter i disse år i endnu højere grad mod digitale platforme – og ikke mindst mod mobile platforme. Det imødekommer Destination Vadehavskysten allerede, men vi har en målsætning om at optimere og udvikle yderligere i de kommende år, så vi sikrer partnerne – store som små – den nødvendige synlighed på de platforme, turisterne bruger.
2. Uanset hvilken pakke du vælger – fra Grundpakken til VIP-pakken – er du sikret synlighed, og vi har udvidet mulighederne for at tilkøbe individuelle løsninger, der passer netop til dig og din virksomhed. Se tilkøbsmuligheder side 19*.
3. Som Vadehavspartner bliver du automatisk medlem af Destination Vadehavskysten. Du kan også godt blive medlem uden at blive partner. Det koster 500 kr. + moms og giver stemmeret til generalforsamlingen, men det giver ikke adgang til synlighed eller andre partnerfordele.

** Husk, at omkostninger til Destination Vadehavskystens partnerprogram kan trækkes fra i skat.*

VADEHAVSPARTNER GRUNDPAKKE



Produktside

Produktside på www.vadehavskysten.dk, www.visitdenmark.dk og app'en Vestkysten. Siden er ens på de to domæner og app'en og indeholder efter behov en kort beskrivelse, adresse og øvrige kontaktoplysninger, link til egen hjemmeside, link til booking, oversigt over faciliteter, kort og eventuelt ikoner for at følge stedet på sociale medier. Alene denne ydelse vurderes af et uafhængigt mediebyrå til at have en værdi på mindst 10.000 kr.



Synlighed i trykte medier

Listevisioning med navn og kontaktoplysninger i ferieguiden og i relevant bykort, hvor din placering også markeres.



Opdatering af frontpersonale – gæsteservice

Orientering af dit frontpersonale med løbende opdateringer og et årligt sæsonstartsmøde. Et opdateret frontpersonale har de bedste forudsætninger for at yde en optimal gæsteservice.



Medlemskab af Destination Vadehavskysten

Som partner bliver du automatisk medlem af Destination Vadehavskysten med stemmeret på den årlige generalforsamling.

3.000 kr.

+ moms





VADEHAVSPARTNER

NIVEAU 2

Grundpakke

+



Benefits for you

Deltagelse i vores digitale fordelsprogram "Benefits for you", som giver væsentlige fordele ved køb af udvalgte produkter og oplevelser ved Vadehavet:

- Overnattingssteder får mulighed for at give deres gæster en kode, der giver adgang til fordelene
- Øvrige aktører får mulighed for at promovere en fordel i programmet



Synlighed i trykte medier

Du får ½ side i ferieguiden samt en rubrikannonce med dit navn og din placering på et relevant bykort.



Fotos, film og tekster

Fri adgang til og brug af Destination Vadehavskystens film, filmklip, billeder og tekster. Herunder som noget nyt Code of conduct kampagne, der bl.a. opfordrer til god adfærd i destinationens naturområder.



SoMe

Din virksomhed bliver prioriteret i opslag på facebook og instagram. Tag @Vadehavskysten i dine egne opslag, så vi kan dele, og brug også vores hashtag "#vadehavskysten" for større synlighed. Husk også at linke til www.vadehavskysten.dk for at optimere synligheden på Google for både dig og os.



Netværk og vidensdeling

4 årlige netværksmøder (hvoraf det ene er generalforsamling) med inspirationsoplæg.

10.000 kr.

+ moms

VADEHAVSPARTNER

NIVEAU 3

Niveau 2

+



Opgradering af synlighed i trykte medier

Du får 1 side i ferieguiden samt en rubrikannonce med dit navn og din placering på et relevant bykort.



Presseture / Famtrips / Influencerbesøg

Som partner på dette niveau bliver du prioriteret, når Destination Vadehavskysten arrangerer presseture og er vært for besøg af rejseagenter, turoperatører og influencere.



Kampagner

Garanteret synlighed i digitale kampagner, hvor vi udnytter de nyeste og mest relevante værktøjer og platforme.



Nyt på din hjemmeside

Du får tilladelse til at feede Destination Vadehavskystens SoMe opslag på Facebook og Instagram ind på din egen hjemmeside. Den tekniske løsning står du selv for – vi kan hjælpe med at finde en leverandør.



Samarbejdsaftaler

Som partner på dette niveau hjælper Destination Vadehavskysten dig til at opnå branding og salg gennem relevante samarbejdspartnere og projekter. Det gælder bl.a. VisitDenmark.

25.000 kr.

+ moms





VADEHAVSPARTNER

NIVEAU 4

Niveau 3

+



Opgradering af synlighed i trykte medier

Synlighed i ferieguiden og B2B katalog. Du må bruge op til

- 2 sider i ferieguiden og
- 2 sider i B2B kataloget

Desuden får du en rubrikannonce med dit navn og din placering på et relevant bykort.



Opgradering af synlighed i kampagner

Garanteret synlighed i Destination Vadehavskystens digitale kampagner. Mulighed for at være en del af Destination Vadehavskystens øvrige kampagner på eksempelvis TV, outdoor og trykte medier. Vores kampagner sigter især på at tiltrække turister i skuldæsonerne.



Fotos og film

Hvis vi og vores partnere får adgang til at bruge dine nye fotos og filmoptagelser, betaler vi 50 % af omkostningerne for op til 50.000 kr., hvis to betingelser er opfyldt:

1. Du skal vælge en leverandør, som er forhåndsgodkendt af Destination Vadehavskysten. Bed om listen over forhåndsgodkendte leverandører, hvis du er interesseret
2. Destination Vadehavskysten skal have brug for de pågældende fotos og filmoptagelser



B2B salg

Aftaler med turoperatører og MICE-koordinering. Destination Vadehavskysten indgår aftaler med turoperatører og står for koordinering af møder og konferencer hos dig og øvrige partnere.



Data

Du deltager i og modtager data fra vores partner-, borger- og tilfredshedsundersøgelser samt lignende analyser, og du får efter nærmere aftale adgang til vores dashboard, hvor du kan følge den aktuelle udvikling i nøgletallene for turismen i vores område og langs Vestkysten. Du leverer dine data efter nærmere aftale.



Udviklingsprojekter

Invitation til deltagelse i relevante udviklingsprojekter.

45.000 kr.

+ moms

VADEHAVSPARTNER

VIP

Niveau 4



Opgradering af synlighed i trykte medier

Synlighed i ferieguiden og B2B katalog. Du må bruge op til

- 3 sider i ferieguiden og
- 5 sider i B2B kataloget til annoncering af relevante produkter eller events m.v.

Desuden får du en rubrikannonce med dit navn og din placering på et relevant bykort.



Annoncering på www.vadehavskysten.dk

Som noget helt nyt åbner vi for begrænset annoncering på www.vadehavskysten.dk. Du får efter nærmere aftale adgang til vores pop-up værktøj, som især er egnet til afvikling af konkurrencer, indhentning af permissions og tilmelding til nyhedsbreve m.v. Du bestemmer selv, men Destination Vadehavskysten skal godkende dit budskab.



Inspirationstur

Lær af de bedste. 2 deltagere pr. virksomhed på årlig inspirationstur til udlandet. På den første tur planlægger vi at opsøge ny viden om bl.a. salg, udvikling af bæredygtig turisme, code of conduct, optimering af værdien af den enkelte besøgende og alternative metoder til prissætning af partnerskaber.



Inspirationsseminarer og workshops

5 deltagere pr. virksomhed i to årlige inspirationsseminarer / workshops.



Marketing advisory board

Invitation til deltagelse i vores marketing advisory board, hvor marketingindsatsen planlægges – mindst to årlige møder.

75.000 kr.

+ moms





TILKØBSMULIGHEDER

Hvis du ønsker en ydelse, som hører til i en dyrere pakke, end du har købt, har du i nogle tilfælde mulighed for at tilkøbe den. Det sker til følgende priser*:

Synlighed i trykte medier:	½ side	1/1 side	2/1 side
Ferieguiden	7.500 kr.	12.500 kr.	20.000 kr.
B2B kataloget inkl. MICE-koordinering		5.000 kr.	10.000 kr.

Liv på hjemmesiden:

Tilladelse til at feede Destination Vadehavskystens opslag på sociale medier ind på egen hjemmeside

1.000 kr.

Inspirationstur – pr. deltager:

10.000 kr.

Inspirationsseminarer og workshops – pr. deltager:

2.500 kr.

Nordic Meeting & Expo 2022:

9.000 kr.

Meeting Live West 2022:

5.000 kr.

Deltagelse i VisitDenmarks kampagner på udenlandske markeder:

Indhent tilbud

Andre ønsker om tilkøbsydelser prissættes efter aftale – som hovedregel afregnes efter tidsforbrug til 550 kr. pr. time.

**Alle priser er + moms.*

DET SKAL DU SENDE TIL OS, FØR VI KAN OPRETTE DIG SOM PARTNER

Grundpakken

- En beskrivelse af din virksomhed/dit produkt målrettet ferieturister på dansk, tysk og engelsk til www.vadehavskysten.dk (unik tekst).
- Fotos/evt. film som repræsenterer din virksomhed/dit produkt bedst muligt. Billederne skal være i høj opløsning (300 dpi) og må bruges af 3. part.

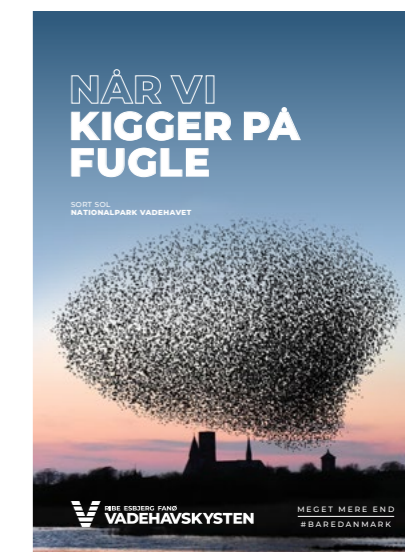
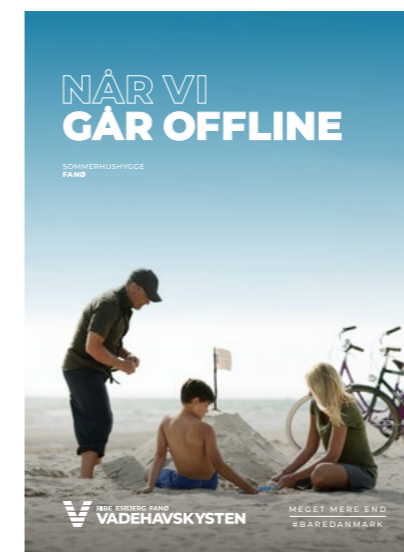
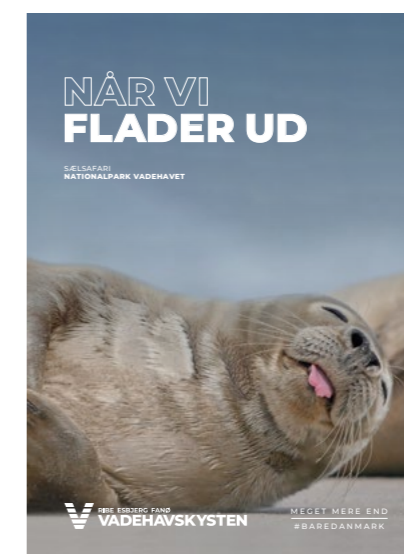
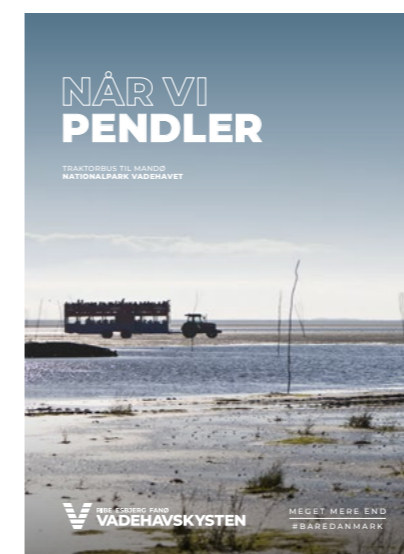
Niveau 2 + 3 + 4 + VIP

- En beskrivelse af din virksomhed/dit produkt målrettet ferieturister på dansk, tysk og engelsk til www.vadehavskysten.dk (unik tekst).
- En B2B beskrivelse af din virksomhed/dit produkt målrettet incoming bureauer, turoperatører og større grupper på dansk og engelsk (unik tekst).
- Fotos/evt. film som repræsenterer din virksomhed/dit produkt bedst muligt. Billederne skal være i høj opløsning (300 dpi) og må bruges af 3. part.
- Din virksomheds fordel i det digitale fordelsprogram "Benefits for You".

Det er vigtig, at du ...

- Linker til vores hjemmeside, så gæsten får nemmest mulig adgang til information om resten af destinationen. Linkbuilding er essentielt for at opnå gode placeringer på Google – jo flere links der peger på vores fælles hjemmeside om vores skønne destination, jo mere trafik får vi til den. Samtidig virker eksterne links som en anbefaling i søgemaskiners øjne.
- Tagger @vadehavskysten og #vadehavskysten på dine sociale medier, så vi kan dele det, der er vigtigt for dig og din virksomhed.

'NÅR VI' KONCEPTET ER STÆRKT OG UNIKT



GENERELLE AFTALEBETINGELSER

1. Baggrund

Partner får med sin deltagelse i de valgte partnerskaber mulighed for at indgå i den fælles markedsføringsplan, der stilles til rådighed af Destinationen. Partneren bidrager samtidig til Destinationen generelle arbejde med udvikling og vækst til gavn for virksomheder og borgere.

2. Partners rettigheder og forpligtelser efter aftalen

Partner har ret til i sin kommunikation og markedsføring at omtale partnerens deltagelse i de i denne aftale omfattede partnerskaber i det omfang, partner ønsker. Partner må i den forbindelse benytte sig af de logoer mv., som stilles til rådighed af Destinationen.

For at Destinationen kan levere de ydelser, der er omfattet af partnerskabet, skal partneren sørge for at grafisk, digitalt materiale og links til katalog og hjemmesider bliver leveret til aftalt tid og i rette opløsning.

Det er partnerens ansvar at sikre, at de fremsendte fotografier, tekster mv. kan benyttes i markedsføringsmæssig sammenhæng af Destinationen, herunder at benyttelse ikke udgør krænkelse af tredjemands immaterielle rettigheder eller persondataretlige rettigheder.

I det omfang fotografier indeholder billeder af personer, er det partnerens ansvar at sikre, at der foreligger gyldigt behandlingsgrundlag for benyttelse af billedet til markedsføring, efter persondataforordningens art.

Behandlingsgrundlag kan være baseret på kontrakt med den fotograferede person (fx modelfotografier) eller på samtykke fra den fotograferede person. Hvis behandlingen er baseret på samtykke, skal partneren straks orientere Destinationen, hvis samtykket trækkes tilbage.

Hvis et fotografi ikke må benyttes af Destinationen til andre formål end til opfyldelse af nærværende partnerskabsaftale, herunder hvis et fotografi ikke må stilles til rådighed for journalister, bloggere, influencers osv., skal partneren udtrykkeligt gøre Destinationen opmærksom herpå i forbindelse med fremsendelse af den pågældende billedfil.

Destinationen vil således – med mindre andet tydeligt er oplyst – kunne benytte alle fremsendte billeder til al form for markedsføringsmæssigt materiale, samt stille billeder til rådighed for journalister, bloggere, influencers mv.

3. Varighed og opsigelse af partnerskab

Partnerskabsaftalen forlænges automatisk med et kalenderår ad gangen. Partnerskabsaftalen kan ikke opsiges i løbet af aftaleperioden, ligesom partnerskabsbidraget hverken helt eller delvist kan kræves tilbagebetalt. Hvis partneren ikke ønsker en forlængelse af partnerskabsaftalen, skal Partnerskabsaftalen opsigelse meddeles senest den 30. september det forudgående år.

Taksterne for partnerskabsbidraget for det kommende år fastsættes senest 31. august af Destinationen.

Vi glæder os til samarbejdet!

AFTALEKONTRAKT

Ja tak. Jeg vil gerne indgå i nedenstående samarbejde for 2022

Kontaktoplysninger

Navnet på den juridiske enhed, som aftalen med Destinationen indgås med.

Virksomhedens navn	Telefon
Adresse	Mobil
Kontaktperson / personer	Mail
Jeg bestiller hermed pakke nr.	
Mailadresse til fakturering	CVR nummer
Underskrift – Destinationen	Underskrift – Samarbejdspartner

Særlig aftaler

--

Tilkøb

--

KONTAKT

Vi sidder klar til at hjælpe dig og din virksomhed.



Cecilie Lykkegaard Nielsen

Turismekoordinator
cln@vadehavskysten.dk
+45 60 13 36 29



Hans Peter Folmann

Destinationschef
hpf@vadehavskysten.dk
+45 20 30 86 18



Katrine Jung

Marketing manager
kju@vadehavskysten.dk
+45 76 50 29 66



Lars H. Olsen

Seniorrådgiver
lho@vadehavskysten.dk
+45 61 22 58 62



Poul Therkelsen

Projektleder
pt@vadehavskysten.dk
+45 40 42 46 80



Susanne Prüsse

Digital manager
sps@vadehavskysten.dk
+45 21 78 17 16