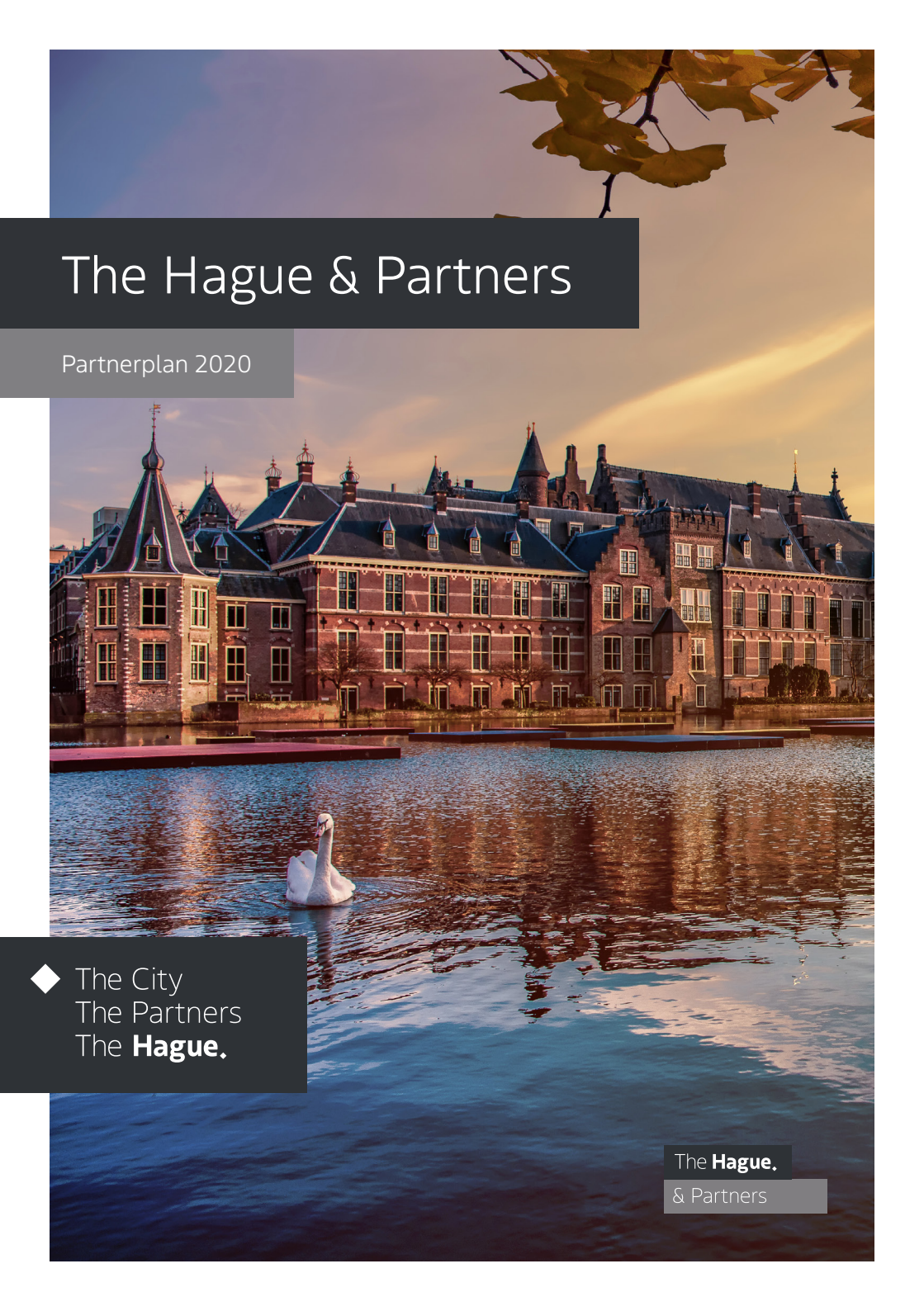


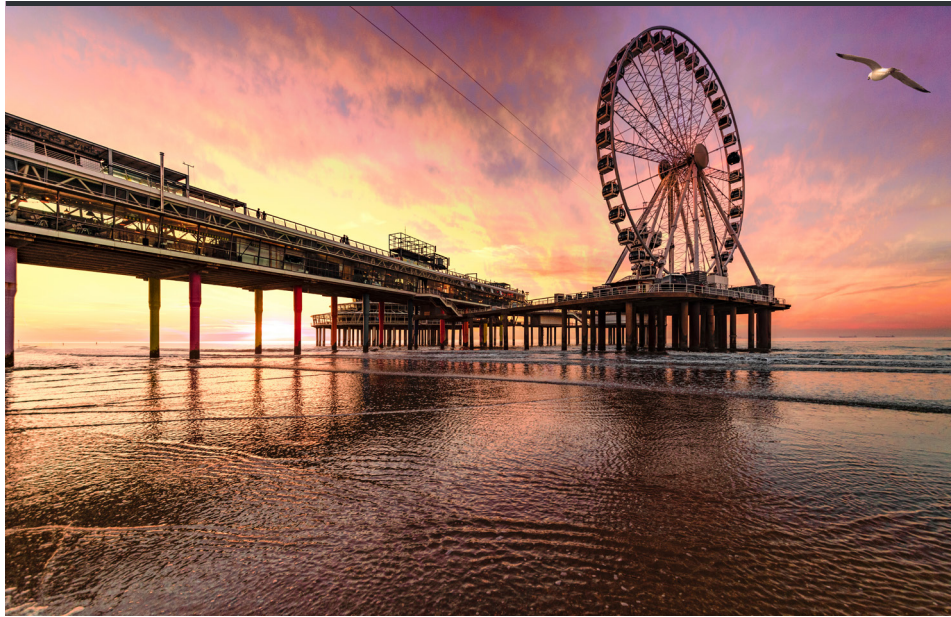


The Hague & Partners

Partnerplan 2020

◆ The City
The Partners
The **Hague.**

The **Hague.**
& Partners



1. Welkom bij The Hague & Partners

The Hague & Partners (TH&P) is een publiek-private, non-profit uitvoeringsorganisatie die voor de stad Den Haag de marketing en acquisitie verzorgt. Wij richten ons daarbij op bewoners, bezoekers, congressen en bedrijven. Wij zijn de koepelstichting waaronder de stichtingen The Hague Marketing Bureau (THMB), The Hague Convention Bureau (THCB) en The Hague Business Agency (THBA) vallen.

Onze belangrijkste doelstelling is het realiseren van economische groei van de Haagse economie en van de bijbehorende werkgelegenheid door marketing en acquisitie gericht op bewoners, bezoekers, congressen en bedrijven/organisaties. We willen op deze gebieden de tweede stad van Nederland worden c.q. blijven.

Als Haagse organisatie kun je met ons samenwerken om meer zichtbaarheid te creëren voor je eigen organisatie en samen met ons Den Haag te profileren als aantrekkelijke stad. Heel veel partijen in de stad doen dat al. Mede dankzij deze partijen kunnen wij doen wat wij moeten doen: economische groei creëren voor de stad Den Haag. Je kunt met ons samenwerken middels promotionele activiteiten en het afnemen van online en/of partnerpakket(ten).

Inhoud	pag.
1. Welkom bij The Hague & Partners	2
2. Online Pakket	5
3. Partnership met The Hague & Partners	6
4. Strategische partners	14

Veelgestelde vragen aan The Hague & Partners

1. Wat voor soort organisatie zijn jullie?

Wij zijn een DMO (Destinatie Marketing Organisatie) die marketing en acquisitie bedrijft voor de stad Den Haag.

- **denhaag.com:** De culturele, toeristische website denhaag.com trekt jaarlijks meer dan drie miljoen bezoekers. Dit zijn zowel binnenlandse als buitenlandse (zakelijke) bezoekers als inwoners van Den Haag en omgeving.

2. Is de Gemeente Den Haag jullie opdrachtgever?

Ja, dat klopt. Wij zijn de marketing en acquisitie organisatie die invulling geeft aan de economische visie van de gemeente Den Haag.

- **Marketingcampagnes:** Zowel nationaal als internationaal zet TH&P inspirerende en spraakmakende campagnes in (ook in samenwerking met partners) om de stad beter op de kaart te zetten en meer bekendheid te creëren. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de wintercampagne en de 'Duik in Den Haag' campagne.

3. Als de gemeente jullie opdrachtgever is, waarom zijn er dan betaalde partnerpakketten en -mogelijkheden?

Wij zijn een publieke-private organisatie en werken in opdracht van de gemeente Den Haag. Hoe meer inkomsten wij zelf genereren vanuit de markt, hoe meer activiteiten wij kunnen ondernemen en resultaat kunnen laten zien voor de stad. Ook kunnen wij door middel van deze opbrengsten meer activiteiten uitvoeren ten behoeve van de partners. Denk hierbij aan netwerkbijeenkomsten, campagnes op maat of gezamenlijke media-inkoop.

- **The Hague Info Store (THIS):** Hier staan de ambassadeurs van Den Haag. Ieder straatje of museum en iedere attractie of winkel is bekend bij onze VVV medewerkers, en zij helpen de bezoekers verder in de stad. Daarnaast is er ook de Haagse giftstore, waar bezoekers lokale producten kunnen kopen.

- **Persbenadering:** Wij hanteren een actief persbeleid waarbij wij veel (inter-)nationale journalisten ontvangen, maar hen ook aanschrijven bij nieuwswaardigheden, campagnes en andere actualiteiten. Zo zorgen wij ervoor dat wij veel PR voor en over Den Haag krijgen en de stad zowel nationaal als internationaal op de kaart zetten.

4. Wat is het verschil tussen een online pakket en een partnerpakket?

Met het online pakket krijgt jouw bedrijf of organisatie een eigen pagina op de succesvolle toeristische & culturele website denhaag.com. Als je nauwer wilt samenwerken met onze organisatie, dan bieden de partnerpakketten daarvoor een uitkomst.

- **Bezoek beurzen:** Zowel grote als kleine beurzen worden bezocht, soms met een eigen The Hague stand, soms als onderdeel van de Holland stand.

5. Wat doen jullie allemaal om ervoor te zorgen dat de stad Den Haag blijft groeien op toeristisch gebied?

Wij hebben veel instrumenten en platformen tot onze beschikking;

- **FAMtrips & site-inspecties:** Familietrips? Nee, FAMtrip betekent familiarization trip en houdt in dat wij, als TH&P, potentiële touroperators, eventorganisatoren en journalisten uitnodigen om 'bekend' te raken met de stad Den Haag. Een site-inspectie wordt georganiseerd op het moment dat een klant een concrete lead heeft voor de stad om hen net dat laatste zetje te geven om voor Den Haag te kiezen.

Veelgestelde vragen aan The Hague & Partners

- **Leads:** Zodra een partij interesse heeft in Den Haag als toeristische of zakelijke bestemming, begeleiden wij hen gedurende het hele traject totdat de aanvraag definitief is.

- **Salesmissies:** De business komt niet vanzelf, en wij gaan dan ook actief op pad om leads te vergaren en de bekendheid van de stad te vergroten. Zowel op leisure als op zakelijk gebied gaan onze salesmanagers regelmatig naar relevante partijen om met hen te spreken over samenwerkingsmogelijkheden.

- **VVV congresdesk:** Dit is de pop-up versie van de THIS, The Hague Info Store. Tel hier de nodige kennis over congressen en de zakelijke bezoekers bij op en je hebt een zeer unieke

service voor de bezoekers van evenementen en congressen. De VVV congresdesk wordt ook vaak ingezet bij edities van congressen die plaatsvinden voordat een evenement naar Den Haag komt, om de bezoekers alvast te inspireren en te overtuigen om naar Den Haag te komen en mogelijk hun trip te verlengen.

- **Fact Findings:** Als een bedrijf interesse heeft om zich in Den Haag te vestigen, organiseert TH&P Fact Findings dagen waarin het bedrijf aan de hand wordt meegenomen langs alle facetten van het vestigen van een bedrijf in Den Haag.

Zo haal je alles uit onze samenwerking:

Wij geven je graag een paar tips, om te zorgen dat onze samenwerking zo succesvol mogelijk verloopt:

1. Een golf tilt alle boten op: door een aantal grote pijlers in de stad te benadrukken, zullen alle partijen uiteindelijk profiteren! Een sterk voorbeeld is het Mondriaanjaar, een campagne waarbij de hele stad meeliftte op één grote naam/tentoonstelling of het congres One Young World, een event met bijna 2000 deelnemers dat stadsbreed werd georganiseerd.

2. Een stad verkopen doen wij met zijn allen, en dus samen met jou als partner. Voedt ons met zo veel mogelijk informatie over jouw bedrijf/organisatie, relevante dingen in de stad en tips hoe wij de stad Den Haag nóg beter kunnen verkopen. Twee weten meer dan één, en wij werken dan ook nauw samen met onze partners

om de gehele stad Den Haag op zowel leisure als zakelijk vlak in de spotlights te zetten.

3. Hoe meer input wij krijgen vanuit de stad, hoe beter wij op de hoogte zijn en kunnen inspelen op de actualiteiten. Zet ons daar dus ook voor in en vraag om advies en hulp.

2. Online Pakket

Het platform denhaag.com is dé toeristisch-culturele website van Den Haag die jaarlijks zo'n drie miljoen bezoekers trekt. Het complete culturele aanbod van de stad is hier op terug te vinden. De doelgroepen van denhaag.com zijn bezoekers, zowel regionaal, nationaal als internationaal en de inwoners van Den Haag.

Voor wie?

Dit pakket is uitermate geschikt voor instellingen die online extra zichtbaarheid willen genereren.

Met het online pakket:

- krijg je een eigen pagina op denhaag.com, inclusief foto's en links naar eigen website en social media-kanalen;
- ben je beter vindbaar en zichtbaar op o.a. Google;
- heb je de mogelijkheid om publiekstoegankelijke evenementen toe te voegen aan de UIT-agenda op denhaag.com *;
- heb je de mogelijkheid tot verkoop van tickets op denhaag.com;
- krijg je 15% korting op promotiemogelijkheden (zie activiteitenplan);
- mag je ons logo en merkrichtlijnen gebruiken in je eigen online en offline communicatie;



Voorwaarden

- Een pagina op denhaag.com is alleen beschikbaar als jouw locatie en/of organisatie openbaar toegankelijk is voor bezoekers.
- De website denhaag.com is beschikbaar in twee talen (Nederlands en Engels). Indien je je profieltekst niet in het Engels kunt aanleveren, kunnen wij bemiddelen voor de vertaling. Het vertalen van de tekst is voor eigen rekening.
- Op de website denhaag.com gelden voorwaarden t.b.v. het beeldmateriaal (zie aanleverspecificaties). Indien het beeldmateriaal niet aan de voorwaarden voldoet, kan TH&P bemiddelen in de fotografie. De kosten worden doorberekend.
- Je kunt maximaal één keer per jaar wijzigingen laten doorvoeren voor jouw pagina op denhaag.com.
- Je bent zelf verantwoordelijk voor het aanleveren van content via info@denhaag.com.

* de redactie van TH&P behoudt te allen tijden haar redactionele vrijheid

3. Partnership met The Hague & Partners

Naast het afnemen van een online pakket, is het ook mogelijk om partner te worden van TH&P middels het aangaan van een partnership, een tweezijdige samenwerking. Met onze partners bouwen en onderhouden wij een evenwichtig netwerk in de stad en werken wij aan een stabiele relatie en nauwe samenwerking. Natuurlijk staat TH&P voor Den Haag als geheel en zijn wij verantwoordelijk voor de marketing en acquisitie van de gehele stad. Echter werken wij nauwer samen met onze partners en zullen zij, eerder dan de rest, worden opgenomen in plannen en activiteiten.

Als je partner wordt van TH&P:

- krijg je er een interessant, groot en Haags netwerk bij;
- signaleren wij voor jou en de rest van de partners stadsbrede kansen en uitdagingen middels nieuwsbrieven & kennissessies;
- krijg je 15% korting op onze communicatiemogelijkheden (zie advertentietarieven);
- heb je de mogelijkheid tot verkoop van tickets via denhaag.com;
- draag je bij aan het totale aanbod t.b.v. de marketing van de stad Den Haag;
- kun je onze wereldberoemde gids Remco inzetten voor eigen B2B groepen.*

Als partner van TH&P:

- ben je actief betrokken bij TH&P;
- draag je kansen en uitdagingen binnen de desbetreffende markt aan;
- ben je aanwezig bij onze events;
- zie je TH&P als partij met wie je samenwerkt;
- spreken wij elkaar aan op kansen en mogelijkheden.

Als je kiest voor een samenwerking met TH&P, kun je kiezen uit een aantal specifieke markten;

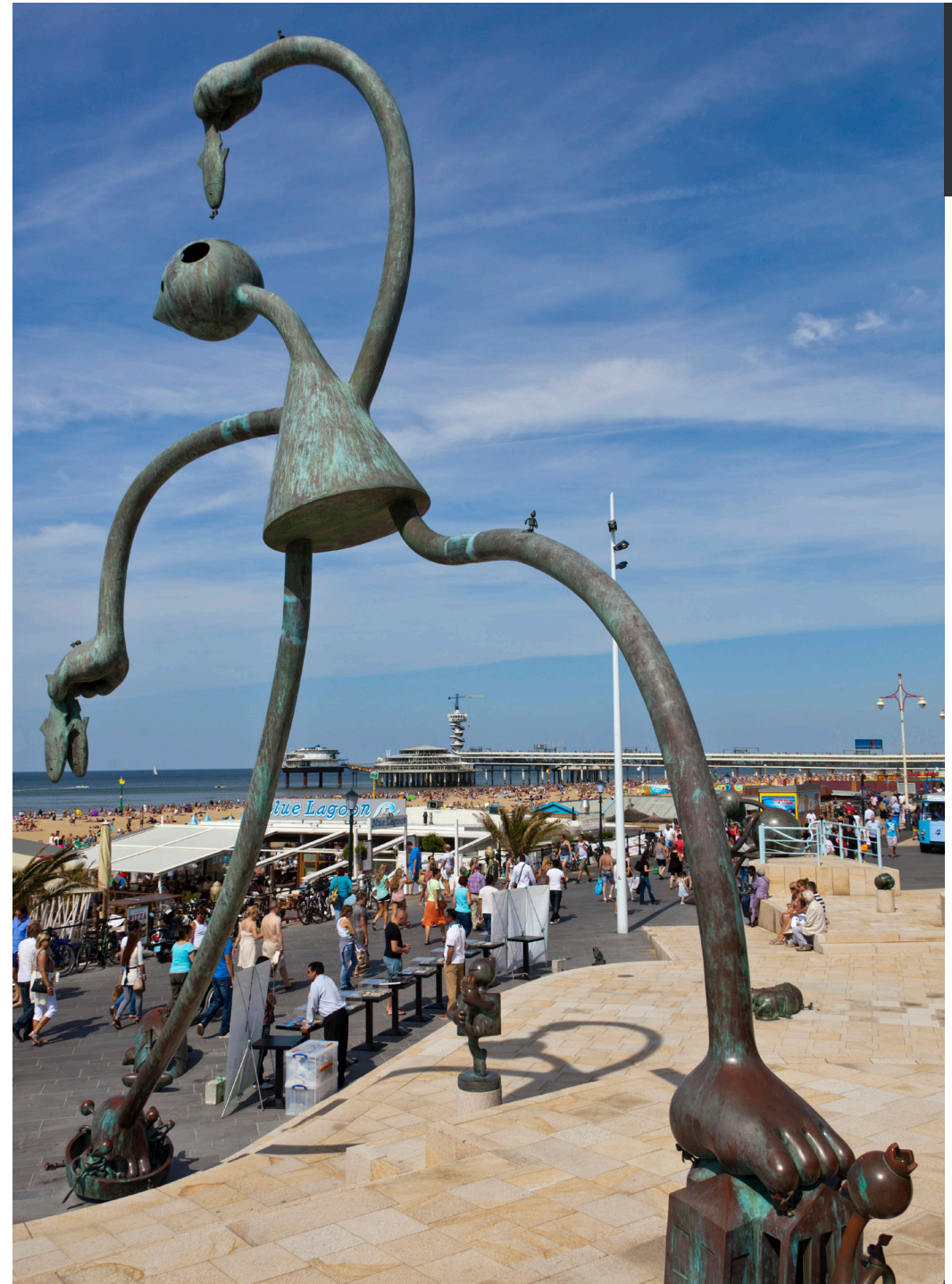
3.1 Travel Trade & Sea Trade

3.2 Azië

3.3 Meetings & Congresses

Binnen deze pakketten ligt de focus op bepaalde doelgroepen en worden er activiteiten georganiseerd waar partners bij aan kunnen sluiten.*

* tegen additionele kosten.





3.1 Travel Trade & Sea Trade

De afdeling Travel Trade heeft als doel het vermarkten van Den Haag als toeristische bestemming binnen de nationale en internationale reisindustrie. Het doel is om te zorgen dat Den Haag wordt opgenomen als reisbestemming in programma's, door middel van het enthousiasmeren van de reisindustrie en toeristische bedrijven. Daarnaast houdt de Travel Trade manager zich bezig met het aantrekken van passagiersschepen naar Seaport The Hague- Scheveningen met als doel excursies in Den Haag aan te bieden.

Dit wordt gedaan door middel van het organiseren van FAMtrips en site-inspecties in de stad alsmede representatie op (internationale) beurzen. Naast deze activiteiten adviseert TH&P over het toeristische aanbod en de mogelijkheden voor groepsreizen en ondersteunen wij touroperators bij het opzetten en/of uitbreiden van programma's.

Voor wie?

Het pakket Travel Trade & Sea Trade is bedoeld voor organisaties en bedrijven die individuele

en groepen toeristen bedienen, zoals, hotels, musea, toeristische attracties en Destination Management Companies (DMC's).

Als je Travel Trade Partner wordt;

- word je uitgenodigd voor minimaal twee algemene partnerbijeenkomsten en twee trade werkgroep meetings;
- krijg je een bedrijfspresentatie op de website www.thehaguetraveltrade.com;
- heb je de mogelijkheid om één redactioneel artikel in de Travel Trade nieuwsbrief te laten plaatsen;
- ontvang je advies over Travel Trade & Sea Trade als doelgroep;
- kun je worden opgenomen in de 'highlights' folder die verstrekt wordt op internationale beurzen;
- kun je met 15% korting adverteren in de Travel Trade nieuwsbrief;
- kun je worden opgenomen in het programma van de FAMtrips;
- is het mogelijk om deel te nemen aan de travel trade sales activiteiten.**

Als Travel Trade Partner;

- bewerk je de Travel Trade markt actief;
- ben je aanwezig bij Travel Trade werkgroep meetings;
- lever je proactief informatie aan m.b.t. tot nieuwe producten & services, tentoonstellingen, evenementen en activiteiten;***
- kun je ook tijdig informatie aanleveren van de juiste benodigde materialen ten behoeve van sales activiteiten;
- reageer je adequaat op aanvragen voor offertes/tenders;
- bied je je product/service kosteloos aan tijdens een site-inspectie;
- creëer je samen met je team een professionele, unieke ervaring tijdens site-inspecties & FAMtrips op eigen locatie;
- kun je je bedrijfsinformatie in het Engels aanleveren;
- bespreek je vooraf aan welke beursbezoeken je wilt deelnemen.



* tegen additionele kosten (zie activiteitenplan); **Binnen de Travel Trade wordt veelal 1-2 jaar vooruit gewerkt. Hoe eerder de input, hoe beter wij kunnen inspelen op de actualiteiten; *** TH&P kan ook ondersteuning bieden bij een site-inspectie voor jouw klant, wanneer de klant op zoek is naar stadsbrede invulling voor zijn/haar tour programma.





3.2 Azië

Jaarlijks komen zo'n 200.000 Chinese toeristen naar Nederland. Den Haag is de derde keuze voor deze toeristen, na Amsterdam en Rotterdam, en heeft dus grote potentie.

Dankzij de inspanningen van de Aziëdesk de laatste jaren, zijn samenwerkingen ontstaan met grote Chinese steden en Den Haag. In China staat Den Haag al bekend als stad van vrede en recht, stad aan zee en als koninklijke stad. De komende jaren wordt op de Chinese markt nog meer ingezet op het informeren en inspireren van de individuele Chinese toerist over onze stad. Dit wordt gedaan door travel trade acties op de touroperator markt en imago marketing acties op de FIT-markt.

Voor wie?

Dit pakket is bedoeld voor attracties, musea, hotels, winkels en restaurants in Den Haag en omgeving, die bijdragen aan het internationale imago van Den Haag. Om gebruik te maken van dit pakket dien je al Travel Trade partner te zijn.

Als je Azië Partner wordt;

- krijg je toegang tot NBTC China via de TH&P Aziëdesk;
- word je uitgenodigd voor minimaal twee China Marketing partnerbijeenkomsten;
- ontvang je advies over de Chinese markt als doelgroep;
- krijg je de gelegenheid tot het hosten van bijeenkomsten voor Chinese bedrijven;
- heb je de mogelijkheid tot het plaatsen van één artikel op WeChat Publisher (Chinese Social Media) en Weibo (Chinese twitter);
- komt je bedrijfsinformatie in de Chinese flyer die verstrekt wordt aan Chinese toeristen in Den Haag via verschillende partners;
- krijg je een vermelding in de 'China Times', een Chinese krant gedistribueerd in Chinese restaurants en op vluchten van China naar Nederland;
- heb je de mogelijkheid tot deelname aan de sales activiteiten;*
- wordt, indien gewenst, je bedrijfspresentatie vertaald naar het Chinees (max. 500 woorden kosteloos).

Als Azië Partner;

- ben je al Travel Trade partner;
- heb je interesse in de Chinese markt;
- lever je proactief informatie aan m.b.t. nieuwe producten & services, tentoonstellingen, evenementen en activiteiten, die interessant zijn voor de Chinese markt;
- kun je ook tijdig informatie aanleveren van de juiste benodigde materialen ten behoeve van sales activiteiten;
- reageer je op offerte- en tenderaanvragen;
- bied je je product/service kosteloos aan tijdens een site-inspectie;
- creëer je samen met je team een professionele, unieke ervaring tijdens site inspecties & FAMtrips op eigen locatie;
- oefen je om minimaal 'Hallo, welkom in Den Haag' zeggen in het Chinees.**

**Tarief:
€ 750,-
per jaar**

* tegen additionele kosten; ** vertaling: 'Ni hao, huan Ying lai dao hai ya' of voor de gevorderde 你好, 欢迎来到海牙





3.3 Meetings & Congresses

Den Haag kan zowel kleine- als grootschalige zakelijke evenementen succesvol huisvesten en faciliteren. Met alle kennis en cultuur die de stad rijk is, een sterke event-infrastructuur en alle aanwezige facetten voor het organiseren van een succesvol evenement is Den Haag een stad om trots op te zijn!

TH&P behandelt jaarlijks gemiddeld 220 congres- of evenementaanvragen voor de stad Den Haag. Deze leads worden uitgezet bij partners in de stad, om samen de vraag om te zetten in conversie. Daarnaast organiseert TH&P FAMtrips en site-inspecties om potentiële boekers te enthousiasmeren over de stad Den Haag en te overtuigen om hun event daadwerkelijk hier te organiseren.

Voor wie?

Het pakket Meetings & Congresses is bedoeld voor organisaties en bedrijven die de sector voor zakelijke evenementen bedienen, zoals Destination Management Companies (DMC's), Professional Congress Organizers (PCO's), evenemen-

tenlocaties, hotels, cateraars, leveranciers voor zakelijke evenementen en congrescentra.

Als je Meetings & Congresses Partner wordt;

- word je uitgenodigd voor minimaal 2 algemene partnerbijeenkomsten en 2 kennis-sessies/TH&P events;
- heb je een bedrijfspresentatie op conventionbureau.thehague.com
- is het mogelijk om deel te nemen aan de extra sales activiteiten(o.a. FAMtrips);**
- krijg je toegang tot de partnermodule van het CRM systeem;
- ontvang je direct of indirecte leads, indien jouw locaties/service past binnen de wens van de klant.
- kun je individueel advies krijgen m.b.t. trends en ontwikkelingen in de markt.
- krijg je de gelegenheid tot het hosten van TH&P evenementen (FAMtrips, ambassadeursevenets, partnerbijeenkomsten, etc.).

Als Meetings & Congresses Partner;

- bewerk je zelf actief de MICE markt;
- ben je aanwezig bij bijeenkomsten en kennis-sessies;
- lever je proactief informatie aan met betrekking tot ontwikkelingen zoals nieuwe kamers/zaken/services/promotiemateriaal;**
- kun je tijdig informatie aanleveren van de juiste benodigde materialen t.b.v. sales activiteiten;
- reageer je adequaat op aanvragen voor offertes/tenders (binnen 24 uur);
- bied je je product/service kosteloos aan tijdens een site-inspectie;
- creëer je samen met je team een professionele, unieke ervaring tijdens site-inspecties & FAMtrips op eigen locatie;
- kun je je bedrijfsinformatie in het Engels aanleveren;
- betrek je TH&P bij cluster gerelateerde aanvragen;
- is je organisatie bij voorkeur gecertificeerd en is/werkt waar mogelijk duurzaam (Greenkey, ICCA, IAPCO etc.).

Tarieven:

Type partner:	Klein: € 600,- per jaar	Middel: € 1.100,- per jaar	Groot: € 1.700,- per jaar
Evenementenbureaus/ PCO's/Toeleveranciers	< 10 Fte	10 -25 Fte	> 25 Fte
Evenementenlocaties	< 200 personen	200 - 600 personen	> 600 personen
Theaters/podia	< 200 personen	200 -750 personen	> 750 personen

Onder evenementenlocaties vallen alle bedrijven die de mogelijkheid bieden tot het hosten van evenementen, zoals restaurants, musea en theaters.

Tarieven:

Type partner:	Klein: € 1.500,- per jaar	Middel: € 2.750,- per jaar	Groot: € 4.250,- per jaar
Congrescentra	< 200 personen	200 - 600 personen	> 600 personen

Hotels die dit pakket willen afnemen, kunnen contact opnemen met het Business Development Team.

* TH&P kan ondersteuning bieden bij een site-inspectie voor jouw klant, wanneer de klant op zoek is naar een stadsbreed programma voor een internationaal evenement; ** tegen additionele kosten (zie activiteitenplan);



4. Strategische partners

TH&P wil langdurige samenwerkingen aangaan met haar strategische partners. Iedere stad heeft internationale iconen, zo ook Den Haag. Deze iconen profiteren van een nauwe samenwerking met TH&P door gebruik te maken van de kennis, expertise, netwerken en campagnes die TH&P voert. Wij geloven dat, door het aan gaan van strategische partnerships met onze internationaal meest relevante iconen en grote kenmerkende spelers op zakelijk vlak, de gehele stad profiteert van het succes van deze partners. Om deze reden biedt TH&P een strategisch partnership voor partners aan die een aanzienlijke bijdrage leveren of willen leveren aan het internationale imago van Den Haag.

Met de strategische partners investeren wij in een langdurige samenwerking en proberen daarmee onze doelstelling, economische groei realiseren voor de stad Den Haag, te verwezenlijken.

Criteria strategische partners:

- is internationaal actief op de toeristische en/of congresmarkt;
- levert een significante bijdrage aan het internationale imago van Den Haag;
- heeft een capaciteit > 500 personen en/of > 120.000 bezoekers per jaar;
- heeft alle bedrijfsinformatie beschikbaar in het Engels.

Tarief

Voor de strategische partners geldt dat er sprake is van een overeenkomst op maat, waarbij een instaptarief geldt. Heb je interesse in een strategisch partnership? Neem dan contact met ons op. Wij maken graag een afspraak om de mogelijkheden te bespreken.

Contact

The Hague & Partners
Prinses Beatrixlaan 582
2595 BM Den Haag

The **Hague.**
& Partners

Business Development:

E: partners@thehague.com
T.: 070 361 88 88

The **Hague.**
Marketing Bureau

The **Hague.**
Convention Bureau

The **Hague.**
Business Agency

twitter.com/vvvdenhaag
twitter.com/the_hague
twitter.com/@TheHagueCVB

f /thisisthehague

ig #thisisthehague