

Criteria

Hotel Label The Hague

Achtergrond

Met ruim 300 partners werkt The Hague & Partners jaarlijks samen aan de proposities 'Stad aan zee' en 'Internationale stad van vrede en recht', waar we dagelijks werken aan een betere, veilige en rechtvaardige wereld. Alles met het doel om bezoekers, congressen en buitenlandse bedrijven en organisaties te verwelkomen in onze stad. Hotel Label The Hague is een nieuw initiatief vanuit The Hague & Partners. Het benadrukt de fijne samenwerking tussen The Hague & Partners als DMO met haar partners in de stad.

Hotel Label The Hague

Hotel Label The Hague is een samenwerkingsverband tussen The Hague & Partners en de deelnemende hotels uit het Haagse Hotelconvenant. Er worden vooraf uniforme afspraken gemaakt over de hotelcapaciteit en tarieven die we kunnen aanbieden tijdens bidprocedures voor grote stadsbrede congressen. Op deze manier kunnen we het proces versterken, versnellen en efficiënter stroomlijnen. De service houdt in dat het minimale vereiste aantal kamers tegen concurrerende tarieven wordt gegarandeerd (in optie).

Uitgangspunten op hoofdlijnen

Het label biedt:

- Een gegarandeerd minimum aantal kamers in optie voor de duur van het biedingsproces;
- Een gegarandeerde maximum kamerprijs per hotel, specifiek voor een evenement;
- Tarieven inclusief commissie. Dit is van toepassing over de netto kamerprijs (exclusief ontbijt, BTW en toeristenbelasting);
- Flexibiliteit in contracteren: klant en hotel zijn vrij om op hun eigen voorwaarden te contracteren.

Voorwaarden voor de deelnemende hotels

Beschikbaarheid:

- Het minimale percentage van het totale aantal beschikbare kamers per hotel, gebaseerd op het aantal kamers op de pieknachten, is:
 - 30% bij 750 kamers op pieknachten;
 - 40% bij 1.000 kamers op pieknachten.
- Indien een hotel deze voorraad niet kan leveren vanwege andere boekingen, zal het hotel zo snel mogelijk contact opnemen met The Hague & Partners;
- Er kan 15% extra worden aangevraagd, waarbij het hotel maximaal 15% meer mag rekenen voor de kamerprijs voor dit deel van de optie;
- Beide delen van de optie zijn onderworpen aan dezelfde verloop datum van de optionele reservering.

Kamerprijzen:

- Een maximale kamerprijs per hotel (inclusief BTW en ontbijt, exclusief stadsbelasting);
- Tarieven inclusief commissie. Dit is van toepassing over de netto kamerprijs (exclusief ontbijt, BTW en toeristenbelasting);
- Voorwaarden inzake tijdlijn van de aanvraag, en de tarieven:
 - Congres dat binnen 3 kalenderjaren plaatsvindt; het hotel plaatst een gegarandeerd aantal kamers in optie, plus een vaste prijs;
 - Congres dat 3 of meer jaren vooruit in de toekomst plaatsvindt; hotels plaatsen een gegarandeerd aantal kamers in optie, plus een prijsindicatie (met als basis de kamerprijs voor een congres dat binnen 3 jaar plaatsvindt, plus een vast indexatiepercentage daar bovenop);
 - Definitieve tarieven voor een congres dat 3 of meer jaar vooruit in de toekomst plaatsvindt, worden bepaald op het moment van contracteren.
- De stadsbelasting wordt berekend volgens de regels en percentages van de gemeente Den Haag, die geldig zijn in de werkelijke periode van het congres.

THE HAGUE
HOTEL
LABEL



GUARANTEED ROOMS & RATES

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

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

The **Hague.**
& Partners

Initialen vertegenwoordiger The Hague & Partners:

Initialen vertegenwoordiger hotel:

Criteria

Hotel Label The Hague

Procedure:

- Er is één optiedatum voor alle hotels binnen een biedingsproces, te bepalen door The Hague & Partners op basis van het biedingsproces. Deze datum wordt opgenomen in het verzoek en alle hotels moeten dezelfde datum aanhouden;
- Verzoeken worden uitgevraagd middels ons CRM-systeem Tribe via het opgegeven e-mailadres per hotel;
- Verzoeken bevatten de volgende informatie die moet worden opgenomen in het boekingssysteem van het hotel:
 - Referentienummer Tribe;
 - Congresnaam of alias;
 - Congresdata;
 - Congresachtergrond (indien beschikbaar);
 - Minimaal aantal vereiste hotelkamers;
 - Voorkeurstarieven (indien van toepassing);
 - Optiedatum zoals gespecificeerd door The Hague Partners, gebaseerd op het verwachte besluitvormingsproces van de klant en onderworpen aan de U.V.H.-voorwaarden van Koninklijke Horeca Nederland.
 - Vervaldatum voorstel.
- Hotelvoorstellen moeten vóór de uiterlijke reactiedatum zijn ontvangen en reacties bevatten op alle gevraagde items;
- The Hague & Partners geeft feedback als de kamerprijzen te hoog zijn of het totaal aantal beschikbare kamers te laag, wat het succes van de bieding bij de individuele hotels bedreigt.
- Overdracht van optionele kamers aan klanten na bevestiging van de bieding omvat:
 - The Hague Partners naar eindklant: opties bij alle hotels en centraal e-mailadres van elk hotel;
 - The Hague Partners naar hotels: contactgegevens van de eindklant via het opgegeven e-mailadres van het hotel;
 - Zodra de overdracht heeft plaatsgevonden, gaan het hotel en de eindklant een contract aan. The Hague & Partners speelt geen rol bij het contracteren.
- Het 'Hotel Label The Hague'-proces maakt deel uit van de onboarding van alle relevante nieuwe medewerkers bij hotelpartners. Elk hotel moet ervoor zorgen dat de basis congresinformatie aan de optie wordt toegevoegd, zodat eenieder op de hoogte is van deze afspraken;
- Er zal elke zes maanden een evaluatie plaatsvinden om het proces te beoordelen en continu te verbeteren en eventuele nieuwe uitdagingen aan te pakken;
- Partners die niet langer willen deelnemen aan 'Hotel Label The Hague' dienen een opzegtermijn van zes maanden in acht te nemen en dienen reeds gedane toezeggingen te respecteren.



Naam hotel: _____

Totale kamercapaciteit hotel: _____

Ingevuld door: _____

Datum: _____

Maximale kamerprijs 2025/2026/2027 (inclusief ontbijt, BTW en commissie, exclusief stadsbelasting): _____

Indexatie in %: _____

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

The **Hague.**
& Partners

Initialen vertegenwoordiger The Hague & Partners:

Initialen vertegenwoordiger hotel:
