

AKTIVITETS KALENDEREN

Viktige aktiviteter fremover:

21-22 november
Markedsmøte for Cruise
Norways eiere og
samarbeidspartnere i
Kristiansand.

Hold dagene !

20 November
Seminar i "Messe" i
Kristiansand
Hold dagen !

Salgsmøter

Uke 44 - Italia
Uke 46 – UK
Uke 49 – UK
Uke 50 – UK
2008 – Tyskland & USA

**Internasjonalt Cruise
News** Det første nummer
av internasjonalt Cruise
News ble distribuert i
september. Det ble svært
godt mottatt av
cruiserederiene, og målet
er å distribuere 4-6
nyhetsbrev per år. Men
Cruise Norway er helt
avhengig av nyheter fra
din havn og destinasjon.

Deadline for innsendt
informasjon til nummer 2
er Oktober 2007

Seatrade Vinter - konferanse Malta 17- 18.1.2008

Cruise Norway ønsker å
delta på
vintercruisekonferanse på
Malta for å diskutere
mulighetene for Norge
som en fremtidig
vintercruisedestinasjon

Seatrade Miami 10-13 mars 2008

Cruise Norway legger i 2008 opp til felles profil på Tlf: +47 55 31 80 21, Faks: +47 55 31 80 24, Mobil: +47 90 91 22 48 samt alle utstillere samt egen møtelounge

Nyheter fra Cruise Norway

Markedsseminar i Kristiansand 21-22.11



Markedsmøtet starter 21.11 klokken 1200 på Rica hotell Dyreparken.

Program og påmelding sendes ut i løpet av kort tid.

Påmeldingsfrist er 5.11.

Håper dere benytter muligheten til å bidra med å utforme hovedprinsippene for fremtidens cruisepolitikk.

Seminar i MESSE legges til 20.11 klokken 1500 slik at de som ønsker å forbedre sine "messe"kunnskaper kan delta på dette.

De destinasjoner som ønsker å være arrangør for markedsseminaret i 2008 oppfordres til kort presentasjon (5 min. ikke powerpoint) av sin destinasjon. Meld din interesse til Cruise Norway sammen med din påmelding

Seatrade Hamburg 25-27.9

Seatrade i Hamburg ble gjennomført med fullbooket stand i år.

Hjørnesand Cruise Norway 6 x 3 m



Markedsstøtte og utstilling for cruise og ferieturisme. Utstillingen er utstyrt for å ta imot besøkende.

Tilbakemeldinger fra deltagerne var stort sett positive. Vi hadde god plassering og felles profilering. Men plass for kunder og møter var for liten, så til neste gang vil vi legge opp til bedre møteplass. Årets deltager avgift på Kr 15 000 (samme som for to år siden) inkluderte i år følgende produkter/tjenester:

- Felles profilering/banner inkludert Innovasjon Norges nye label
- Ekstra lys/disk/logo
- ½ side annonse i Seatrade magasinet med profilering av deltagende/bedrifter destinasjoner
- Invitasjon til stand og profilering av deltagende destinasjoner/bedrifter i Cruise Norway News
- I samarbeid med Innovasjon Norge var vi sponsor for opplæring av europeiske reisebyråagenter. Deltagende destinasjoner fikk ekstra profilering. Cruise Norway produktmanual ble distribuert 100 agenter
- Fremhevet Logo med standnummer på Seatrade messekart og Seatrade messe katalog
- Felles Cruise Norway middag

Rapport fra Seatradekonferansen "Destination Europe"

Fremtidig cruisebehov

- 8 dager og kortere cruise
- Nye sesonger eks. vinter & jul
- Infrastruktur & kapasitet større skip er en kritisk faktor for langsiktig suksess.
- Kjent navn, Name Brand er svært viktig. Mindre destinasjoner selger ikke nok. Det må være minst en Name Brand på en reise. I Norge er dette eksempelvis Oslo, Bergen, Geiranger, Nordkapp. Beste kombinasjon er 2-3 "name Brand" og noen nye mindre, men av høy kvalitet
- Samarbeid havn/destinasjoner/kommune er svært viktig for å lykkes som cruisedestinasjon. What`s in for us (not me)?
- Destinasjonene MÅ snakke med cruiserederiene om fremtidig behov og tilrettelegge deretter
- I fremtiden MÅ man fokusere mer på kvalitet enn kvantitet
- Kvalitetssikring er viktig for valg av destinasjon

Hvordan lykkes som cruisedestinasjon?

- Unike salgsargumenter
- Kreative og innovative attraksjoner
- Lokale cruisenettverk
- Lokal god infrastruktur
- Samarbeid lokalt og regionalt

Dette fører til god lønnsomhet

Fremtidens Shore Excursions

- Flere familieaktiviteter
- Aktive turer for ungdom
- Spesielle events, eks konserter, kulturbyer osv
- Helseturer/Spa
- Miljø/Natur/ECO Tours
- Mat
- Aktive turer
- Andre temabaserte turer og sirkel turer

Neste generasjon cruiseturister:

- Yngre par/Bryllup

- Familier
- Seniorer
- Baby Boomers

www.cruise-norway.no

Cruise Norway web er hele tiden under oppdatering og forbedring. Hjemmesiden er nå oppdatert med Newsfeed, hvor du kan finne aktuelle norske og internasjonale saker. Samtlige Cruise News nasjonalt og internasjonalt kan nå loades ned fra vår hjemmeside.

NOX status

Intet nytt, med unntak av at det skal være et møte med Miljøverndepartementet 15.10. European Cruise Council har sendt brev til Næringsministeren og bedt om møte. Cruise Norway har sendt samme brev til aktuelle komiteer i Stortinget.

Cruise Norway samarbeidsavtaler

Cruise Norway har inneværende år prioritert å møte de aktive eierne. Dette har ført til ekstremt mye reisevirksomhet i Norge inneværende år. Neste års fokus vil i større grad bli internasjonalt salg. Besøk hos "passive" eiere som ønsker å bli med Cruise Norway videre står og på planen neste år.

Cruise Norway har nå fått godkjenning både fra advokat og styret til å inngå assosierte samarbeidsavtaler med de destinasjoner, havner, attraksjoner som ønsker dette. Dette forenkler samarbeidet med aktuelle bedrifter videre og vi har ikke lenger denne type begrensninger (antall aksjonærer) i vår medlemsmasse.

Morgendagens reiseliv

Cruise Norway deltok 9.10, på seminaret Morgendagens Reiseliv I Oslo. De behovene som cruiserederiene skisserte under Seatrade konferansen (se rapport over) kom helt klart frem i dette seminaret og. "Vi må skape ekstraordinære opplevelser for å tiltrekke oss flere cruiseturister" . Vi må utvikle lokale reiselivsklynger.

Fremtidens forbruker ønsker:

- Ro
- Fristed
- Velvære
- Antistress
- Attraktivitet/oplevelser
- Fokus på miljø

***Har du nyheter som du ønsker formidlet?
Send meg en mail så tar jeg det med i neste Cruise News***

