

Agenda

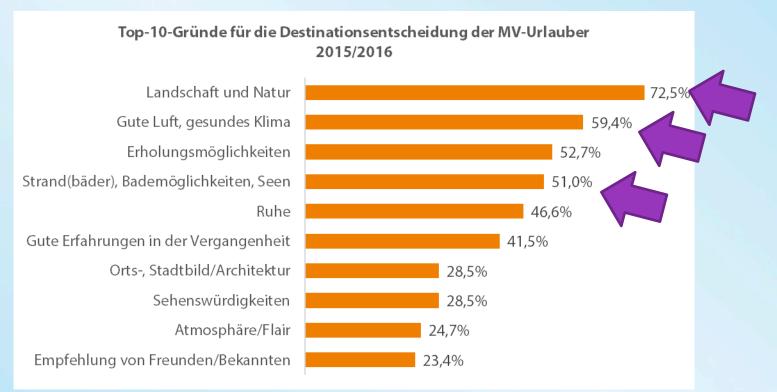
- 1. Bedeutung Natur für Gäste in MV
- 2. Ziele und Übersicht Netzwerk Naturerlebniszentren
- 3. Rückblick Marketingaktivitäten
- 4. Ausblick Marketingaktivitäten 2017 (2018)
- 5. Vorteile der Partner im Netzwerk Naturerlebniszentren
- 6. Erwartungshaltung



1. Bedeutung Natur für Gäste in MV



Warum entscheiden sich die Gäste für MV?



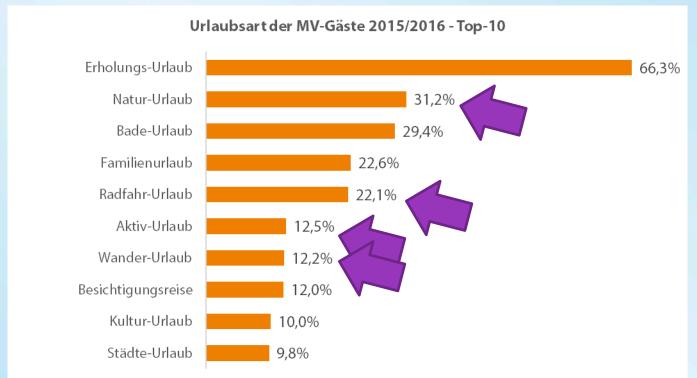
Die natürlichen Vorzüge in MV sind genauso wie 2009/2010 am wichtigsten für die Destinationsentscheidung der Gäste.

Das Thema "Ruhe" ist im Ranking von Platz 9 auf Platz 5 gestiegen





Urlaubsart der Gäste – Top 10

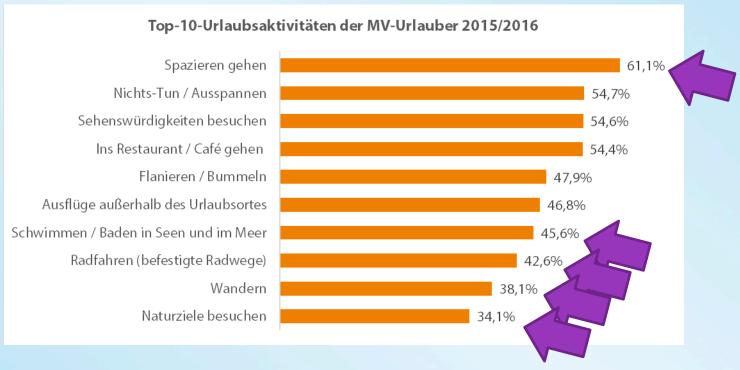


Natur-Urlaub ist die zweitwichtigste Urlaubsart der MV-Gäste, auch Radfahr-, Wanderund Aktivurlaub gehören zu den wichtigsten Urlaubsarten.





Urlaubsaktivitäten der Gäste - TOP-10



 Neben den klassischen Urlaubsaktivitäten ist in MV besonders die aktive Nutzung der Natur wichtig (Baden, Radfahren, Wandern, Naturziele, spazieren)





TOP-10-Wichtigkeiten

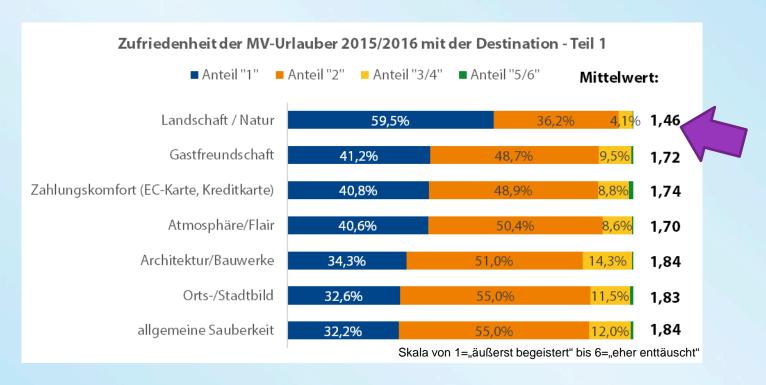
Landschaft/Natur	0,251
Vielfalt und Qualität des Angebots	0,218
PLV Unterkunft	0,213
Ausstattung in der Unterkunft	0,213
Gastfreundschaft	0,207
Öffnungszeiten ingesamt	0,193
ÖZ Gastronomie	0,191
allgemeine Sauberkeit	0,188
Spazier-/Wanderwege	0,180
Service in der Unterkunft	0,179

 Je höher der Wert umso wichtiger ist die Einzelzufriedenheit für die Gesamtzufriedenheit und Wiederbesuchsabsicht der Gäste.





Zufriedenheit mit der Destination



- Die Bewertung für Landschaft & Natur ist die beste Bewertung insgesamt und gleichzeitig auch am wichtigsten für die Gesamtzufriedenheit
- 96% sind mit der Landschaft & Natur in MV zufrieden oder sogar sehr zufrieden





2. Ziele und Übersicht Netzwerk Naturerlebniszentren



Ziele Netzwerk Naturerlebniszentren

- Urlaubsland Mecklenburg-Vorpommern mit dem Netzwerk Naturerlebniszentren gemeinsam als das Naturreiseziel mit geschützten Landschaften und einer Vielzahl an attraktiven Erlebniszentren positionieren
- Image Mecklenburg-Vorpommerns als das Natururlaubsland stärken (Wer Natur entdecken und verstehen will, ist in MV genau richtig.)
- Schaffen eines gemeinsamen überregionalen Marketings
- Erhöhung der öffentlichen Aufmerksamkeit
- Verwendung einer einheitlichen Kommunikation im Rahmen des Netzwerkes (z. B. Stil Wording und Bildsprache)



Ziele Netzwerk Naturerlebniszentren

- neue Zielgruppen und Quellmärkte erschließen und vorhandene binden
- Bekanntmachung der Angebote der jeweiligen Einrichtungen
- Ermöglichung von Maßnahmen außerhalb eigener Reichweiten und Budgetgrenzen
- Know-how-Transfer mit anderen Netzwerkpartnern
- Generierung von Synergieeffekten
- gemeinsam Projekte initiieren (z. B. Umweltfotofestival "horizonte zingst" mit Ziel Wanderausstellung)
- starke Kommunikations- und Kooperationsebene mit dem TMV und den Netzwerkpartnern



Netzwerk-Partner

Nationale Naturlandschaften

- 1. Müritz-Nationalpark
- 2. Nationalpark Vorpommersche Boddenlandschaft
- 3. Nationalpark Jasmund
- 4. Biosphärenreservat Südost-Rügen
- 5. Biosphärenreservat Flusslandschaft Elbe-MV
- 6. Biosphärenreservat Schaalsee
- Naturpark Sternberger Seenland
- 8. Naturpark Mecklenburgische Schweiz/Kummerower
- 9. Naturpark Nossentiner/Schwinzer Heide
- Naturpark Feldberger Seenlandschaft
- Naturpark Flusslandschaft Peenetal
- 12. Naturpark am Stettiner Haff
- 13. Naturpark Insel Usedom

Herausragende Erlebniszentren

- 14. OZEANEUM Stralsund 15. Naturerbe Zentrum Rügen 16. Nationalpark-Zentrum KÖNIGSSTUHL
- 17. Zoologischer Garten Rostock mit DARWINEUM 18. Zoologischer Garten Schwerin
- 19. Müritzeum 20. BÄRENWALD Müritz
- 21. Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern e. V.





3. Rückblick Marketingaktivitäten



Rückblick grundlegende Marketingaktivitäten

Print:

 Karte "So tickt Natur – Entdecken und Verstehen", ET: Juli, Auflage 188.000 Stück, in Deutsch und Englisch (12/2016)

Grafik/Layout:

- grafische Umsetzung gemeinsame Wort-Bild-Marke "So tickt Natur"
- Gestaltung von Anzeigen und Werbebannern, z. B. im Veranstaltungskalender "Unterwegs 2017 in der Mecklenburgischen Seenplatte" und für Online-Bannerwerbung
- Produktion Roll-up

Fotoshooting:

Fotoshooting Key Visual im Nationalpark Jasmund











Rückblick Marketingaktivitäten 2017

Medienwerbung/Kommunikation:

- presseseitige Berücksichtigung des Netzwerkes in allen Kommunikationskanälen des TMV im In- und Ausland
- Co-Partner der Pressereise: "Neue Einsamkeit: Auszeit im Land der 1000 Seen", 15.-18.06.2017
 - Programm u. a.: Ein Tag im Naturpark Nossentiner/Schwinzer Heide, Wanderung im Müritz-Nationalpark, unterwegs im Naturpark Feldberger Seenlandschaft
 - Teilnahme: 6 Journalisten, u. a. dpa, Schwäbische Zeitung
- Teaser im Endkundennewsletter 1/2017 und 8/2017
- Facebook (www.facebook.com/aufnachmv): ganzjähriger Redaktionsplan für das Netzwerk, Einbindung aller Partner

Print:

 Redaktionelle Beiträge und ausgewählte Veranstaltungen des Netzwerkes in "unterwegs – Kurztrips im Norden" in Frühjahrs- und Herbstausgabe 2017





Rückblick Marketingaktivitäten 2017

Online:

 Umbau www.auf-nach-mv.de/natur abgeschlossen mit Fokus auf NNL MV und Erlebniszentren; Veranstaltungen der Netzwerkpartner künftig automatisch gefiltert und dargestellt

Bannerwerbung

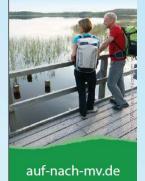
- Motive Verbindung Natur & Erlebniszentrum:
 Kraniche & Naturerbe Zentrum Rügen, Nationalpark Jasmund & Nationalpark-Zentrum Königsstuhl, Müritz-Nationalpark und Müritzeum, Nationalpark Vorpommersche Bodenlandschaft & Ozeaneum Stralsund, Biosphärenreservat Schaalsee & Pahlhuus
- Formate: 320x50 px, 728x90 px, 300x250 px, 160x600 px
- Laufzeit: <u>Mitte August Dezember 2017</u>
- Ausspielung auf ausgewählten Websites, z. B. outdooractive.com, outdoor-magazin.de, vital.de, auf keyword-basierten Websites (Keywords "Natur" und "Urlaub") und auf Remarketing-Websites







1.000 Seen sehen







Rückblick Marketingaktivitäten 2017

Online:

neben www.auf-nach-mv.de/natur und www.auf-nach-mv.de/naturerlebnis neue Seite für NNL MV geschaffen:
 www.auf-nach-mv.de/naturlandschaften









Kernkampagne 2017 (Paket Gold, Natur & Aktivität, 18 Maßnahmen + Zusatzoption

(Rechte Web-Video, Panorama-Foto)

- Urlaubsmagazin 2017 (3 + 1 Seiten), Auflage: 20.000 Stück
- Thematische Beilage Aktiv (1 + 1 Seite), Auflage: 94.000
 Vertrieb über Outdoor (Ausgabe 5/17, ET: 4.4.2017), ADAC Reisemagazin (2/17, ET: 20.4.2017) und VCS-Magazin (2/17, ET: 27.4.2017)
- Radsportmagazin "aktiv Radfahren" (1/2 Seite), Auflage: 58.000 (ET:
 17.3.2017 Fokus Ostseeküsten-Radweg, Hinweis u. a. auf Darßer Arche in Wieck, Natureum Darßer Ort, Granitzhaus in Binz)
- Zeitungsbeilage Urlaubsmagazin (3 Seiten), Vertrieb: 400.000 (WAZ, Kölner Stadtanzeiger, Kölnische Rundschau)
- Zeitschriftenbeilage Urlaubsmagazin (1,5 Seiten), Vertrieb: 400.000 (Bild der Frau, Abo-Auflage)
- Medienkooperation WAZ: Print und Online (Redaktion: 25 Zeilen in Gesamtausgabe und auf der-westen.de, Auflage 630.000
- Marco Polo Travelmagazin (Redaktion, multimediale Darstellung, Verlinkung, Video, Panoramafoto), Download mind. 500.000









Kernkampagne 2017

- Zeitschrift "unterwegs-Kurztrips im Norden" 2017 , Auflage: 120.000,
 Hansestadt Hamburg (S-Bahnen, an Haushalte über Hamburger Wochenblätter,
 DB-Reisezentren und im MV-Regio-Punkt im Hamburger Hauptbahnhof
- auf-nach-mv.de: Artikelseite in UW N&A und 1 Angebot auf Startseite (Darstellung unter www.auf-nach-mv.de/natur)
- facebook.com/aufnachmv: Bewerbung Beitrag oder Videos (Post zu Fotoworkshop soll noch in 2017 beworben werden)
- <u>Webvideo</u> für E-Magazin (Ranger im Müritz-Nationalpark), 360-Grad-Panoramafoto für das E-Magazin
- Endkundennewsletter: 1 Angebot + Darstellung Angebot auf auf-nach-mv.de für 4-5 Wochen (im April 2017, Wikinger Reisen)
- PR: Versand des Artikels aus Urlaubsmagazin über TMV-Presseverteiler

Gesamtreichweite: 10,9 Mio.

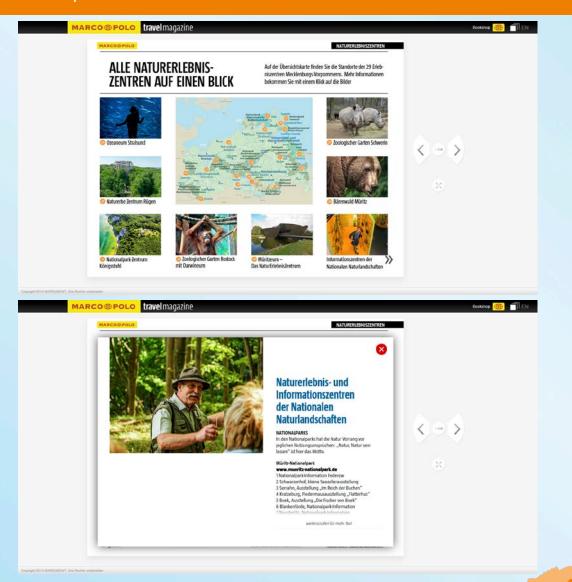
Durchschnittlicher Mediawert für Paket Gold:

85.000 € (Netzwerk: 15.150 €)













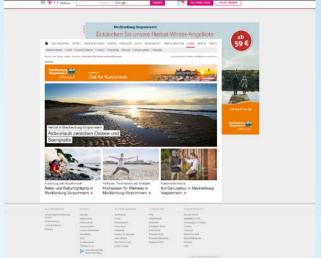
Herbst-Winter Kampagne 2017

• mittleres Paket gebucht (2.600 Euro)

Leistungen:

- 1/1 Seite im Booklet Tagesspiegel: DIN A6, Auflage: 50.000, Verteilergebiet Abonnenten Berlin
- Content-Advertorial auf t-online.de zur Themenseite www.auf-nach-mv.de/natur
- Darstellung 1 buchbares Angebot inkl. POI auf www.auf-nach-mv.de (Startseite) und Themenseite (www.auf-nach-mv.de/natur): Angebot Zingst (Naturgewinnspiel-Partner)







4. Ausblick Marketingaktivitäten 2017 (2018)



Ausblick Marketingaktivitäten 2017

Medienwerbung/Kommunikation

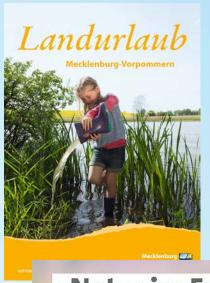
- Eintrag im Themenpressedienst "Tradition und Brauchtum"
- Facebook-Werbung auf www.facebook.com/aufnachmv

Print

Landurlaub-Katalog 2017/2018: Doppelseite, ET: 11/2017

Kooperationen:

- Umweltfotofestival "horizonte zingst"
 - langfristige Kooperation angestrebt
 - Partner beim Natur-Gewinnspiel unter www.auf-nachmv.de/natur
 - Fotoworkshops oder Auftragsarbeiten in NNL MV und Erlebniszentren
 - Beginn Auftragsarbeiten: Herbst 2017; Durchführung der Workshops ab Frühjahr 2018
 - Wanderausstellung aller Netzwerkpartner für Herbst 2018 geplant



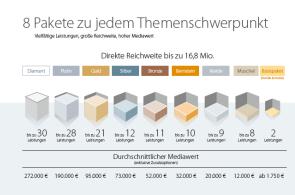




MV Kampagne 2018 (Paket Gold, Natur & Aktivität, 18 Maßnahmen:

- Urlaubsmagazin 2018: redaktionelle Platzierung Netzwerk auf 3 Seiten, Reportage: Mit dem Ranger unterwegs im Naturpark Sternberger Seenland und im Müritzeum (Produktion am 15.8.2017), Auflage: 20.000, Messen/Präsentationen/Postversand, Format A4
- Zeitungsbeilage Urlaubsmagazin: redaktionelle Platzierung auf 3 Seiten, Übernahme
 Darstellung Urlaubsmagazin, Mindestvertrieb: 400.000, Nielsen 2-3, Format: 180 x 245
- Zeitschriftenbeilage Urlaubsmagazin: redaktionelle Platzierung auf 3 Seiten,
 Übernahme Darstellung Urlaubsmagazin Mindestvertrieb: 400.000, Nielsen 2-4, Format:
 180 x 245 mm
- Thematische Beilage "Natur & Aktivität": redaktionelle Platzierung auf 2 Seiten, Mindestauflage: 165.000, Format: 180 x 240 mm
 - a) Vertrieb Inland: 150.000 Exemplare über das Magazin Globetrotter per Direct Mailing
 - b) Vertrieb Ausland: mind. 15.000 Exemplare über ein zielgruppenspezifisches Magazin (Reise- und Aktivbereich), Österreich/Schweiz
- E-Magazin "Marco Polo Travelmagazin": multimediale Darstellung des Artikels aus dem Urlaubsmagazin und aller Partnerdarstellungen plus Video und Panoramafoto und Verlinkung – Mindestdownloads: 500.000, deutschsprachiger Raum







MV Kampagne 2018 (Paket Gold, Natur & Aktivität, 18 Maßnahmen:

- Online-Magazin »away« by Holiday-Check: multimediale Darstellung des Artikels aus dem Urlaubsmagazin (eigene Storytelling-Artikelseite, Verlinkung und Promotion).
 Laufzeit: 12 Monate – Seitenaufrufe/Monat: mind. 100.000, deutschsprachiger Raum
- Webvideo: Add-on zur Reportage, Länge ca. 30 Sekunden, Ausspielung mit Reportage bei "Marco Polo Travelmagazin" und "away" (u. a. produziert im Naturpark Sternberger Seenland)
- 360-Grad-Panoramafoto/Drohnenaufnahme: Add-on zur Reportage, Ausspielung siehe Webvideo (Naturpark Sternberger Seenland)
- Magazin »OutdoorWelten«: inhaltlich abgestimmtes Advertorial (1/2 Seite), Auflage:
 40.000, Vertrieb u. a. über Outdoorspezialisten McTrek
- Online-Portal outdooractive.com: Präsentation (Region, Touren, POI) zzgl. Newslettereintrag und Contentkampagne – Besuche/Monat: 2 Mio., Newsletter-Abonnenten: 61.000
- Medienkooperation Funke Medien Print und Online: Vollredaktionelle Nachricht (25 Zeilen) in der Gesamtausgabe sowie auf derwesten.de u. waz.de Auflage: 552.748, Nielsen 2, Seitenaufrufe/Monat: 51,59 Mio.







MV Kampagne 2018 (Paket Gold, Natur & Aktivität, 18 Maßnahmen:

- Medienkooperation Rheinische Post Print und Online: optionales Kreuzworträtsel-Sponsoring (Print); Vorschaltscreen RP-App (1 Woche)
- Zeitschrift "unterwegs Kurztrips im Norden" 2018: 1/6 Seite Anzeige (Auflage: 120.000)
- auf-nach-mv.de: 1 Angebot, Ausspielung auf der verstärkt beworbenen Startseite (ggf.
 Ausspielung auf einer TMV-Themenseite), Laufzeit: 12 Monate (Naturgewinnspiel-Partner)
- facebook.com/aufnachmv, instagram.com/aufnachmv: Bewerbung eines Beitrages oder
 Videos Laufzeit: 25 Tage deutschsprachiger Raum
- Endkundennewsletter: 1 Angebot (nur Angebote inkl. Übernachtung und Zusatzleistung möglich) plus Darstellung des Angebotes auf der Startseite www.auf-nach-mv.de für 4 bis 5 Wochen – Empfänger Newsletter: 17.000, deutschsprachiger Raum
- PR: 1. Versand eines Newsletters mit Inhalten des Artikels aus dem Urlaubsmagazin über den TMV-Presseverteiler – Empfänger: 3.000, deutschsprachiger Raum; 2. Versand 1 Short News über den TMV-Presseverteiler (Voraussetzung: Nachrichtenwert)

Gesamtreichweite: 16,8 Mio.; Durchschnittlicher Mediawert für Paket Gold: 95.000 € (Netzwerk: 16.200 €)













5. Vorteile der Partner im Netzwerk Naturerlebniszentren



1. Übergreifende Leistungen TMV

Medienwerbung/Kommunikation:

- Berücksichtigung des Netzwerkes zum Thema Natur in Kommunikation, Partner als Premiumpartner
- Darstellung im Endkundennewsletter, Short-News, Tourismuszeitung, unterwegs-Kurztrips im Norden
- Berücksichtigung des Netzwerkes bei thematisch "passenden" Pressemeldungen und Pressereisen

Internet/Digitale Medien:

- prominente Einbindung der Netzwerkpartner auf auf-nach-mv.de: Natur MVs am Beispiel der Premium-Partner erlebbar gemacht; gezielte Darstellung der Nationalparks, Biosphärenreservate und Naturparks innerhalb der Rubrik auf-nach-mv.de/natur; Erlebnis-Charakter der einzelnen Netzwerkpartner durch POI, Veranstaltungen und Videos unterstreichen die vielfältigen Möglichkeiten, die Naturlandschaften zu erleben
- Social Media: 2017 erstmals Redaktionsplan für Netzwerk, soll 2018 fortgeführt werden

Messen und Promotions:

 Mitnahme der Karte des Netzwerkes u. a. zu folgenden Messen und Promotions: CMT Stuttgart, ITB Berlin, TourNatur, Düsseldorf; MeLa, Mühlengeez, Tag der offenen Türen in der Landesvertretung MV und Tag der Deutschen Einheit, Mainz



2. Vorteile aller Partner im Netzwerk Naturerlebniszentren

- Erhöhung der Bekanntheit der Nationalen Naturlandschaften in MV und deren Besucherinformationszentren inkl. kleinerer Ausstellungen
- gemeinsames starkes Marketing der Netzwerkpartner unter einem Dach
- horizontale Venetzung
- Maßnahmen mit starker Reichweite, die Einzelne nicht finanzieren könnten
- Wissenstransfer unter den Netzwerkpartnern
- gemeinsame Wort-Bild-Marke "So tickt Natur" entwickelt, für alle Partner einsetzbar
- starkes gemeinsames Printprodukt: Karte "So tickt Natur"
- Roll-up f
 ür Messeauftritte beim TMV auszuleihen
- Koordination aller Marketingmaßnahmen durch den TMV

Spezieller Vorteil NNL MV:

Mitteleinsatz im Verhältnis zum Leistungsumfang



preislicher Vorteil



5. Erwartungshaltung

- weitere Beteiligung Nationale Naturlandschaften MV
- horizontale Vernetzung/interministerielle Zusammenarbeit
- Entscheidung Anfang Oktober



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

t.woitendorf@auf-nach-mv.de +49 381 4030612

