

# Partnerskapsavtale

## Telemarkskanalen regionalpark

- et samarbeid for aktørene langs Telemarkskanalen



## Partnerskap for økt verdiskaping

### Formål:

1. Det overordnede formålet med partnerskapet er å skape økt verdi i hele kanalopplevelsen - for gjestene, næringsaktørene og lokalsamfunnene.
2. Samarbeide om å utvikle og styrke Telemarkskanalen som et sterkt, tydelig og koordinert reisemål. Samarbeidet skal både styrke den enkelte partner, merkevaren som helhet og gi større effekt i form av økte markedsandeler.
3. Være et virkemiddel til å sikre tilstrekkelige ressurser for videre vekst og utvikling. Dokumentasjon av nettverksamarbeid og felles mål er ofte et krav fra eksterne finansiører.

Markeds- og utviklingsplan for Telemarkskanalen (2015) legges til grunn.

### Partnerskapet skal:

1. Arbeide systematisk med utvikling av kvalitetsutvikling. Det skal utvikles en felles oppfatning av kvalitet på opplevelsene og av hvordan vi skal bygge Telemarkskanalen som merkenavn.

Partnerskapet vil vurdere om det på sikt skal etableres en ordning med «Offisiell partner Telemarkskanalen» som et kvalitetsmerke. Et merke som gir gjestene et signal om kvalitet og som gjør det lettere å velge leverandører som er opptatt av å levere kvalitet. Og som styrker partnernes markedsposisjon ved at de blir assosiert med merkevaren Telemarkskanalen og de øvrige offisielle partnerne.

2. Bidra til å forenkle, tydeliggjøre og styrke markedskommunikasjon. Samkjøring av markedsbudskap og -midler skal gi økt besøk. Det skal også bli lettere å forstå hvordan de ulike målgruppene kan oppleve Telemarkskanalen.

Partnere som betaler et årlig frivillig partnerskapsbidrag på kr 5 000 vil sammen ha mandat til å være markedsråd for Telemarkskanalen, og være med på å bestemme hvordan markedsføringsmidlene for Telemarkskanalen skal brukes. Partnere som er med på årlig frivillig markedsbidrag vil også bli prioritert av salgssjef for Telemarkskanalen i salgsarbeid mot grupper og bedrifter.

3. Samarbeide om produktutvikling ved at man i fellesskap både skal identifisere flaskehalsen i utviklingen, gjøre noe med dem, og utvikle nye opplevelser og nye produktpakker som er salgbare.
4. Jobbe strategisk for å skaffe penger til utviklingsprosjekter til beste for Telemarkskanalen og for den enkelte partner.

### **Krav og rettigheter for partnerne**

Private og offentlige virksomheter med reiselivsopplevelser knyttet til Telemarkskanalen kan bli partnere.

#### Partnerne skal:

1. Ha en tydelig tilknytning til Telemarkskanalen.
2. Jobbe aktivt for felles utvikling av Telemarkskanalen.
3. Være opptatt av å utvikle service og vertskap ved Telemarkskanalen.
4. Delta aktivt i samlinger og nettverk i regi av Telemarkskanalen regionalpark.
5. Være medlem i et av destinasjonsselskapene eller på annet vis være knyttet til en Tellusadministrator langs Telemarkskanalen.
6. Ha en oppdatert nettside eller tellusprodukter som er tilpasset målgruppen(e), minst på norsk og engelsk.
7. Bruke merkevaren for Telemark og Telemarkskanalen i egen og felles markedsføring av Telemarkskanalen.
8. Bruke og aktivt vise fram markedsføringsmateriell om Telemarkskanalen, slik som kanalmagasin, kart, filmer og annet relevant materiale.

9. Jobbe aktivt og systematisk med kvalitetsutvikling av kanalopplevelsene, basert på de kvalitetskriteriene som partnerskapet er enige om, både samarbeidstiltak i regi av regionalparken og tiltak i egen virksomhet. Arbeidet tar utgangspunkt i de kriteriene som ble utviklet i forbindelse med besøk av hemmelige gjester i 2014 og 2015, som kan endres dersom partnerskapet ønsker det (vedlagt).

#### Partnerskapet gir følgende rettigheter:

Alle

1. Telemarkskanalen kommuniserer i alle sine kanaler/materiell hvem som er partnere.
2. Alle partnere som har tellusprodukter vil få disse presentert på [www.telemarkskanalen.no](http://www.telemarkskanalen.no)
3. Bli invitert til å delta på regionalparkens utviklings- og inspirasjonsarenaer (studieturer, parkmøter, etc).
4. Får tilgang til bilde, film - og tekstbase.
5. Får delta i felles kvalitetsutviklingsarbeid.
6. Får oppfølging fra «merkevarevokter» for Telemarkskanalen.

De som betaler 5000 kr.

7. Bli medlemmer i markedsrådet til Telemarkskanalen.
8. Framhevet i markedsarbeid, på nett, i publikasjoner osv.
9. Fordeler i forbindelse med Telemarkskanalen markeds kampanjer.
10. Prioritert av salgssjef for Telemarkskanalen i salgsarbeid mot grupper og bedrifter.

#### **Et dynamisk samarbeid**

- I tillegg til det årlig parkmøtet vil Telemarkskanalen regionalpark arrangere et sesongforberedende og et sesongevaluerende møte på henholdsvis vår og høst.
- Partnerskapsavtalen og samarbeidet mellom partnerne og regionalparken skal være dynamisk. På det årlig parkmøte vil partnerne bli invitert til en gjennomgang av prioriteringer for partnerskapet for det kommende året, samt eventuelt behandle forslag til endringer i partnerskapsavtalen.

## Partnerskapsalternativer

- Vi ønsker å betale årlig markedsføringsbidrag på kr 5000 og være med i markedsråd for Telemarkskanalen og få prioritet på [www.telemarkskanalen.no](http://www.telemarkskanalen.no), i media arbeid og kampanjer.
- Vi ønsker ikke å betale årlig markedsføringsbidrag, men slutter oss for øvrig til partnerskapsavtalen.

---

Sted og dato

---

Virksomhetens navn

---

signatur

---

Telemarkskanalen regionalpark



---