

Jaarplan 2025



Alle tijd. Alle ruimte.

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
1 MarketingOost: De kracht van verbinden	3
2 Vechtdal Marketing: Alle tijd voor vier diensten	4
2.1 Smartdata	4
2.2 Routebureau en routenetwerken	4
2.3 Bestemmingsontwikkeling	5
2.4 Branding & communicatie	6
3 Stakeholdermanagement	8
Vechtdal Marketing Activiteiten jaarplan 2025	9
Begroting	13

1 MarketingOost: De kracht van verbinden

Vechtdal Marketing is onderdeel van MarketingOost. MarketingOost ondersteunt overheden, ondernemers, cultuurorganisaties, brancheverenigingen en natuurorganisaties met relevante data en scherpe inzichten binnen de vrijetijdseconomie. We adviseren over gebiedsontwikkeling, ondersteunen ondernemers bij het maken van aantrekkelijk aanbod en brengen dit met communicatiecampagnes onder de aandacht van bewoners en bezoekers.

Dit doen we met onze vier diensten

1. *Smartdata*

Onderzoek en data als basis voor toerisme en gebiedsontwikkeling. Met slimme analyses monitoren wij trends in recreatie en toerisme. Deze inzichten vertalen wij in strategieën die Overijssel én het Vechtdal klaarstomen voor de toekomst. Onderdeel van ons kennispodium is kennisplatformoost.nl.

2. *Routebureau*

Het Routebureau van MarketingOost beheert en onderhoudt het fiets- en wandelnetwerk in Noordwest-Overijssel. Het werkgebied omvat onder andere de gemeenten Hardenberg, Dalfsen, Ommen en Zwolle. Het Routebureau zorgt ervoor dat de bewegwijzering, startpunten en knooppunten altijd in uitstekende staat verkeren. Alle gegevens worden digitaal verwerkt. Deze routedata vormt de basis voor vrijwel alle digitale routeplanners in Nederland.

3. *Bestemmingsontwikkeling*

Op basis van smartdata en inzichten adviseren we overheden bij de ontwikkeling van gebiedsvisies. We verbinden overheden, ondernemers en organisaties. We stimuleren ondernemers en organisaties hun aanbod te ontwikkelen, zodat dit aansluit bij bestaande gebiedsvisies en de wensen van bewoners en bezoekers.

4. *Regio- en citymarketing*

Middels merkontwikkeling en regio- en citymarketing positioneren wij Overijssel nationaal en internationaal als een aantrekkelijk gebied. We bouwen aan krachtige merken die bezoekers trekt, bewoners trots maakt en bedrijven aantrekt. Denk aan het versterken van regionale verhaallijnen en campagnes die de identiteit en het DNA van de regio's uitdragen. We gebruiken hiervoor branding/vraagsturing als strategisch instrument.



2 Vechtdal Marketing

Alle tijd voor vier diensten

Hieronder wordt toegelicht wat we vanuit de vier diensten van MarketingOost doen voor het Vechtdal.

2.1 Smartdata

De afdeling Smartdata vervult een sleutelrol als strategisch adviseur en samenwerkingspartner bij de ontwikkeling van strategisch beleid voor het Vechtdal. Dankzij provinciale financiering van het dataprogramma kunnen we werkzaamheden breed inzetten ten behoeve van ondernemers, overheden en andere organisaties in heel Overijssel.

Zo wordt in 2025 doormiddel van Resono voor vijf gebieden per gemeente inzicht gegeven over onder andere het aantal bezoekers per dag, week en maand, hun herkomst, en de kruisbestuiving tussen verschillende gebieden. Deze gegevens helpen te begrijpen hoe rust en drukte zich verspreiden, zodat we een gezonde balans in de regio kunnen behouden.

Daarnaast publiceren we jaarlijks de Regiomonitor, waarin gegevens over overnachtingen, bestedingen en werkgelegenheid worden geanalyseerd. Ook ondersteunen we stakeholders door actuele informatie te verstrekken over subsidies, essentiële cijfers voor bedrijfsplannen en relevante data.

KPI's

- * Regiomonitor Vechtdal
- * Kansenskaart Overijssel
- * KennisplatformOost
- * Resono onderzoek

2.2 Routebureau en routenetwerken

Periodiek vindt er overleg plaats tussen Vechtdal Marketing en het Routebureau van MarketingOost om de ontwikkelingen rondom de knooppuntnetwerken in het Vechtdal te bespreken. Dankzij deze samenwerking blijven de routes in Hardenberg, Ommen, Dalfsen en Zwolle zowel ter plaatse als online altijd up-to-date. Voor de grensoverschrijdende Vechtdalroute werken we bovendien nauw samen met de Duitse partners en Coöperatie Centroide.

Om fiets- en wandelactiviteiten verder te stimuleren, zetten we actief in op de verkoop van kaarten. In 2024 werden ter indicatie 740 fietskaarten en 790 wandelkaarten van het Vechtdal verkocht, naast 230 exemplaren van de wandelkaart van het Reestdal.

Voor 2025 staat een nieuwe editie van de Vechtdal Fietskaart gepland. Deze vernieuwde uitgave zal voorzien zijn van een geactualiseerd kaartbeeld, vernieuwde teksten en frisse, actuele foto's.

KPI's

- * Periodiek overleg met routebureau's
- * Periodieke overleg Duitse partners Vechtdalroute
- * Online en offline promoten van wandel- en fietsroutes
- * Verkoop fiets- en wandelkaarten via webshop stimuleren o.a. door aandacht hieraan te besteden in de nieuwsbrief (b2b) en in het Vechtdal Magazine (b2c)

2.3 Bestemmingsontwikkeling

Om het vrijetijdsaanbod en de vrijetijdseconomie in het Vechtdal verder te ontwikkelen, is in 2024 gewerkt aan een herijking van de Vechtdal Visie 3.0 uit 2020. Begin 2025 wordt het nieuwe Kompas 2025-2035 bekrachtigd, dat tot stand is gekomen in samenwerking met de stuurgroep vrijetijdseconomie Vechtdal (SG), het ambtelijk overleg vrijetijdseconomie (AO) en de raad van advies (RvA) van Vechtdal Marketing. Dit kompas dient als leidraad voor de toekomstige ontwikkeling van het vrijetijdsaanbod en de vrijetijdseconomie in het Vechtdal.

Middels bestemmingsontwikkeling richten wij ons op het versterken van een samenhangende recreatiebeleving voor zowel bewoners als bezoekers en op de verdere professionalisering van de vrijetijdseconomie. Het overkoepelende programmakader, "Verbindende Vecht", omvat vier programmalijnen:

- Beleefbare landschappen
- Gastheerschap op topniveau
- Toekomstbestendig ondernemerschap
- Vechtdal bewuste bestemming

Samen met de stuurgroep, ambtenaren en de raad van advies beoordelen we welke projecten bijdragen aan onze ambities, waar aanvullingen nodig zijn en welke onderdelen mogelijk minder prioriteit hebben. Overheden, ondernemers en organisaties spelen een cruciale rol in het ontwikkelen van het Vechtdal tot een vrijetijdsbestemming van topniveau.

In 2025 zal Vechtdal Marketing, net als voorgaande jaren, regie en programmaleiderschap voeren over projecten binnen de programmalijnen. Om de borging en verdere ontwikkeling van deze projecten te waarborgen, blijven we actief op zoek naar aanvullende financieringsmogelijkheden, onder andere via de Regiodeal Zwolle en ZO Drenthe.

Programmalijnen

VERBINDENDE VECHT	
Beleefbare landschappen <i>Strategische pijlers</i> • Diversiteit v.h. landschap • Landschapsbiografie • Cultuurerfgoed • Streekproducten • Vechtzompen	Gastheerschap op topniveau <i>Strategische pijlers</i> • Optimalisatie klantreis • Duitse gastbeleving
Toekomstbestendig ondernemerschap <i>Strategische pijlers</i> • Toerusten ondernemers • Toekomstbestendige familiebedrijven • Nieuwe doelgroepen • Arbeidsmarkt • Automatisering	Vechtdal bewuste bestemming <i>Strategische pijlers</i> • Bezoekersmanagement • Smart mobility en elektrisch varen • Leefbaar platteland • Duurzaam ondernemen

KPI's

- * Oplevering en bekrachtiging Vechtdal Kompas 2025-2035
- * Regie- en programmaleiderschap op de programmalijnen
- * Per kwartaal update van de voortgang (AO, SG en RvA)
- * Verkenning financieringsmogelijkheden
- * Uitvoering gebiedsarrangement (Be)leefbaar Platteland (Onder voorbehoud toekenning SPUK gelden)

2.4 Branding & communicatie

Binnen Vechtdal Marketing maken we onderscheid tussen branding en communicatie. Branding richt zich op het promoten en vermarkten van het Vechtdal onder bewoners en bezoekers. Het is bovendien een belangrijke reden voor ondernemers en organisaties om aangesloten te zijn bij Vechtdal Marketing. Communicatie is gericht op ondernemers, overheden en organisaties, waarbij we gebruikmaken van middelen zoals de nieuwsbrief, de rapportagetool en de b2b-website. Beide aspecten krijgen binnen onze activiteiten de nodige aandacht.

Hoe we hier invulling aan geven, lees je hieronder.

Branding (b2c)

Doelstelling:

Als Vechtdal Marketing willen we dat de doelgroepen inzichtzoeker en plezierzoeker het Vechtdal overwegen als toeristische bestemming. Het doel is om meer leads naar de ondernemerspagina's te genereren, zodat bezoekers uiteindelijk de keuze maken om naar het Vechtdal te komen. We streven ernaar dat het Vechtdal in het hoofd van bezoekers en bewoners wordt geprent als bestemming waar alle tijd en alle ruimte is om fijn te wonen, verblijven en te genieten van het toeristisch-recreatief aanbod.

Website: vechtdaloverijssel.nl

Na dat we in 2023 de nieuwe website hebben gelanceerd hebben we in 2024 de optimalisatie van de website van Vechtdal Marketing opgepakt. Dit omvatte het actualiseren van artikelen, tiplijstjes, locatie- en onderwerppagina's, en het toevoegen van nieuwe content. In 2025 gaan we hiermee verder om de website nog relevanter en gebruiksvriendelijker te maken.

Sinds begin 2025 is op verzoek van ondernemers het zakelijk aanbod van het Vechtdal toegevoegd aan de website, waarmee we dit aanbod extra onder de aandacht brengen bij de zakelijke markt in de regio. Verder maken Marketing Ommen en Visit Hardenberg beide ook gebruik van ons CMS-systeem, zodat we dezelfde database delen. Dit zorgt voor gesynchroniseerde informatie en een beter gevulde agenda op vechtdaloverijssel.nl. Dankzij de koppeling met VisitOost blijft het Vechtdal goed zichtbaar op nationaal niveau.

Facebook en Instagram

De Facebookpagina van het Vechtdal heeft inmiddels meer dan 25.000 volgers, terwijl ons Instagramaccount ruim 4.000 volgers telt. De content voor de tijdlijn op zowel Facebook als Instagram wordt maandelijks afgestemd via een contentkalender. Voor 2025 richten we ons op Facebook op het genereren van leads naar de ledenvermeldingen op onze website, terwijl we met Instagram blijven focussen op het vergroten van het aantal volgers, met als doel 4.500 volgers tegen het einde van 2025.

Branding en contentontwikkeling

In 2025 zetten we in op verdere versterking van de branding van het Vechtdal. Een belangrijk onderdeel hiervan is het in beeld brengen van ons erfgoed vanuit een nieuw perspectief. Dit doen we door middel van dronefotografie, waarbij we de unieke erfgoedlocaties van het Vechtdal vastleggen. Daarnaast worden er zes nieuwe artikelen geschreven over het erfgoed, waarmee we de verhalen achter de locaties en bezienswaardigheden verder delen.

Om de online zichtbaarheid en de leadgeneratie te verbeteren, gaan we in 2025 minimaal 36 locaties optimaliseren op onze website. Deze optimalisatie richt zich specifiek op het verbeteren van de vindbaarheid en het genereren van leads voor ondernemers in de regio.

Verder bereiden we alvast artikelen voor, voor het Vechtdal Magazine van 2026 en zorgen we voor een aantrekkelijke coverfoto, zodat het magazine ook in het volgende jaar weer goed gepositioneerd kan worden.

Vechtdal Magazine (NL & D)

In 2025 zal het Vechtdal Magazine eerder worden uitgegeven dan voorgaande jaren, aangezien is gebleken dat vooral de Duitse gasten eerder naar het Vechtdal komen. Er zal wederom veel zorg en aandacht worden besteed aan de inhoud van het magazine, waarbij we ervoor zorgen dat zowel de inzichtzoekers als de plezierzoekers, evenals de Duitse gasten, zich aangesproken voelen. Het Nederlandse magazine wordt uitgegeven in een oplage van 40.000 exemplaren, terwijl de Duitse versie een oplage van 15.000 exemplaren heeft.

Reestdal promotie

Voor de promotie van het Reestdal is er ook in 2025 een extra bijdrage beschikbaar vanuit de gemeente Hardenberg. In 2024 werden de belevingsfoto's van de diverse recreatieve mogelijkheden in het Reestdal vastgelegd door fotograaf Gijs Versteeg. In 2023 heeft Ronald Jansen al prachtige landschapsfoto's van het Reestdal gemaakt. In 2025 zullen we vier erfgoedlocaties vastleggen met dronefotografie. Daarnaast zullen we 25 artikelen en locatiepagina's over het Reestdal optimaliseren en actualiseren om de online zichtbaarheid verder te verbeteren.

KPI's (B2C)

- * Website optimalisatie vechtdaloverijssel.nl
- * 285.000 bezoekers vechtdaloverijssel.nl in 2025
- * Leadsoptimalisatie 36 locaties
- * 6 nieuwe erfgoedartikelen (verhalen, tiplijstjes en wist je datjes)
- * Groei aantal volgers Instagram van 4.000 naar 4.500 volgers
- * Leadsoptimalisatie Facebook naar vechtdaloverijssel.nl
- * Vechtdal Magazine 2025 (NL) 40.000 exemplaren
- * Vechtdal Magazine 2025 (D) 15.000 exemplaren
- * Voorbereiding en coverfotografie Vechtdal Magazine 2026
- * Drone fotografie erfgoed Vechtdal en Reestdal
- * 25 Reestdal artikelen/locaties optimaliseren op website

Communicatie (b2b)

Ambassadeursnieuwsbrief

De ambassadeursnieuwsbrief zal zes keer per jaar verstuurd worden om ondernemers op de hoogte te houden van relevante onderwerpen, nieuwtjes, trends en ontwikkelingen. De nieuwsbrief is ook te vinden op vechtdalmarketing.nl.

Rapportagetool

Middels onze online en offline activiteiten zetten we de beschikbare middelen optimaal in om een breed publiek, zowel bewoners als bezoekers, te bereiken en het Vechtdal als toeristische bestemming te positioneren. Dit doen we via onze eigen communicatiekanalen, zoals de website en sociale media. De resultaten van deze inspanningen worden inzichtelijk gemaakt in onze rapportagetool van het Vechtdal, waar het bereik van onze platformen, pers en media-inzet overzichtelijk wordt gepresenteerd.

Website: vechtdalmarketing.nl

De door ons in 2023 gelanceerde B2B-website van Vechtdal Marketing, biedt een gestructureerde en centrale plek voor informatie over onze activiteiten, bijeenkomsten en relevante initiatieven binnen de vrijetijdseconomie. Op deze website vind je tevens onze plannen, programmalijnen, praktische tips en tools, evenals handige links naar de rapportagetool, de beeldbank van MarketingOost en onze webshop. De website is bedoeld als een praktische en informatieve bron voor ondernemers, overheden en organisaties welke betrokken zijn bij de vrijetijdseconomie in het Vechtdal. We zullen regelmatig doorverwijzen naar de website vanuit onze nieuwsbrief om het gebruik te stimuleren en streven ernaar circa 24 keer per jaar een nieuwsartikel op de website te plaatsen.

KPI's (B2B)

- * 6x p.j. ambassadeursnieuwsbrief
- * 4x per jaar update rapportagetool
- * Circa 24x per jaar nieuwsartikel op website
- * Monitoren en analyseren gebruik website

3 Stakeholdermanagement

Voor een toekomstbestendige vrijetijdseconomie in het Vechtdal is het van groot belang om een breed draagvlak te creëren. Als Vechtdal Marketing zetten we ons in om een diverse groep stakeholders actief te betrekken en goed te informeren over de ontwikkelingen in de regio. We streven naar synergie tussen de belangen van stakeholders en de ambities van het nieuwe Vechtdal Kompas dat in maart 2025 bekrachtigd zal worden.

Daarnaast geven we invulling aan regie en programmaleiderschap voor de programmalijnen uit het nieuwe Vechtdal Kompas. Dit omvat structurele afstemming met verschillende partijen, waaronder de VTE-ambtenaren, bestuurders, Raad van Advies en betrokken ondernemers en organisaties.

In 2023 werd een Stakeholders Tevredenheidsonderzoek uitgevoerd, wat ons helpt om de kwaliteit en waardering van onze activiteiten verder te verbeteren.

KPI's

- * 4x per jaar ambtelijk overleg en 2x bestuurlijk overleg
- * 4x per jaar Raad van Advies
- * 1x per jaar Stakeholdersbijeenkomst
- * Deelname bijeenkomsten lokale platforms en Ruimte voor de Vecht
- * Toename stakeholdertevredenheid en betrokkenheid ondernemers bij de activiteiten, doelen en ambities van Vechtdal Marketing.

Vechtdal Marketing Activiteiten jaarplan 2025

Activiteit	Doelgroep	Doelstelling	Samenwerking	Financiering	Prestatie indicatoren (KPI's)	Monitoring
SMARTDATA & SERVICE CENTRUM						
Kenniswerkplaats (waaronder de basis monitoren, trends & ontwikkelingen en customer journey) Kennispodium (waaronder website platform met gegevens en kennissessies)	Stakeholders: • Ondernemers • Overheden • Organisaties	Inzicht in ontwikkelingen vrijetijdseconomie Vechtdal ten behoeve van destinatie-ontwikkeling, branding, stakeholdermanagement en plan- / visievorming.	Gastvrij Overijssel	€ 9.500,- OoP	• Regiomonitor Vechtdal • Kansenkaart Overijssel • KennisplatformOost	Registratie activiteiten Smartdata
Service centrum • Beantwoorden telefoon • Beantwoorden infomail • Bijhouden deelnemer gegevens website Vechtdaloverijssel.nl • Distributie webshop	• Ondernemers • Potentiële leden	• Ledenservice • Ledentevredenheid • Bereikbaarheid VM	Afdelingen MO & Gebiedsmanager		Alle mails worden binnen twee werkdagen beantwoord. Tijdens kantooruren wordt altijd de telefoon opgenomen of worden mensen teruggebeld.	Periodiek STO-onderzoek Registratie service centrum.
ROUTENETWERKEN						
Samenwerking Vechtdal Marketing/ Routebureau MarketingOost (RM)	• Bezoekers • Bewoners • Bedrijven Overheden	• Beheer routenetwerken (RM) • Onderhoud routenetwerken (RM) • Productie (RM) en distributie netwerkkarten. (VM) • Afstemming met overheden (RM) • Afstemming met VM (RM & VM)	Routebureau MO en regio's in Noordwest-Overijssel.	Uren (GM)	Periodiek overleg RM en Duitse partners. Promotie themaroutes inclusief de Vechtdalroute Verkoop fiets- en wandelkaarten stimuleren via nieuwsbrief (b2b) en in het Vechtdal Magazine (b2c)	Registratie verkoop netwerkkarten, Periodiek overleg VM met RM. Periodiek overleg Duitse partners Website (b2c) Magazines (b2c)

BESTEMMINGSONTWIKKELING						
Regie- en programmaleiderschap	Programma- en projectpartners	Doorontwikkeling en aanjagen programmalijnen alsmede de verkenning naar aanvullende financieringsmogelijkheden door de gebiedsmanager (GM).	• Ondernemers • Organisaties • Overheden	€ 1500,- OoP 220 uur (GM)	Per kwartaal update van de voortgang (AO, SG en RvA) Verkenning financieringsmogelijkheden: - Regiodeal	Voortgang programmalijnen agenderen als vast agendapunt bij het AO, SG en RvA. Communicatie via: - Website (b2b) - Nieuwsbrief (b2b)
Toeristische informatie en gastheerschap.	• TIP Ommen • TIP Dalfsen • IP Hardenberg	Faciliteren en ondersteunen TIP's bij het toeristisch gastheerschap en stimuleren zichtbaarheid van het Vechtdal.	• TIP Ommen • TIP Dalfsen • IP Hardenberg	Uren (GM)	Periodiek contact en overleg met de lokale TIP's om het toeristisch gastheerschap in de omgeving op peil te houden én te verbeteren. Ondersteuning/afstemming: doorontwikkeling informatiepunt Hardenberg	Gastheerschap en zichtbaarheid Vechtdal bij TIP's
Reestdal	• Ondernemers • Overheden • Organisaties	Samenwerking bevorderen tussen ondernemers, overheden en organisaties in de vier Reestdalgemeenten.	• Ondernemers • Overheden • Organisaties	Uren (GM)	Periodiek overleg op ambtelijk bestuurlijk, ondernemers en operationeel niveau in het Reestdal	Verslaglegging en terugkoppeling
BRANDING & COMMUNICATIE						
BRANDING (B2C)						
Strategisch advies en coördinatie contentcreatie door marketing adviseur (MA) en bijdrage VisitOost.		• De marketing adviseur houdt regie op alle brandings- en communicatie werkzaamheden. Adviseert de gebiedsmanager, marketing medewerkers (MM) en coördineert contentcreatie, website optimalisatie en leadsmanagement.	MO intern	€ 14.000 OoP € 8.000,- OoP 150 uur (MA)	• Website optimalisatie • Leadsmanagement • Coördinatie content creatie - Dronefotografie erfgoed - 6 nieuwe (erfgoed) artikelen • Voorbereidingen magazine '26. • 12 x per jaar strategisch overleg	VisitOost.nl Rapportagetool Google analytics

Website: vechtdaloverijssel.nl	Inzichtzoeker & Plezierzoeker.	• Informeren en inspireren van bewoners en bezoekers over het toeristisch recreatief aanbod in het Vechtdal. • Positionering Vechtdal versterken onder bewoners, bezoekers en bedrijven. • Leads naar leden genereren	Ondernemers Overheden Organisaties	110 uur (MM)	285.000 website bezoekers Leadsoptimalisatie 36 locaties	Rapportagetool Google analytics
Facebook en Instagram	Inzichtzoeker & Plezierzoeker. Voornamelijk bewoners			€4.000,- OoP 110 uur (MM)	Facebook en Instagram 2 posts/wk Facebookleads website b2c 3,5 % Groeï aantal volgers Instagram van 4000 naar 4500 volgers.	Rapportagetool Facebook Instagram
Vechtdal Magazine (NL & D)	Inzichtzoeker, Plezierzoeker en Duitse gasten Bedrijven (advertenties)			€ 29.075,- OoP 235 uur (MM) (Deels uren jaarplan en deels inkomsten advertenties)	1. Nederlandse oplage 40.000 2. Duitstalige oplage 15.000 3. Verspreiding magazines 4. Voorbereiding magazine 2026 (Coverfotografie en 3 nieuwe artikelen)	Publicatie en verspreiding
Reestdal	Inzichtzoeker & Rustzoeker.	• In beeld brengen erfgoed Reestdal (4 locaties) • Optimaliseren en actualiseren Reestdal-content op de website	Ontdek Staphorst Gebiedspromotie ZW Drenthe	€ 5.000 OoP+Uren Uren (MA+MM)	Dronefotografie erfgoed 25 artikelen/locaties actualiseren en SEO optimalisatie	Beeldbank VM Website b2c - Reestdal-pagina
COMMUNICATIE en BIJEENKOMSTEN (B2B)						
B2B Website: Vechtdalmarketing.nl	Ondernemers Overheden Organisaties	• Informeren van ondernemers, overheden en organisatie over activiteiten van Vechtdal Marketing en VTE actualiteiten in het Vechtdal • Vergroten zichtbaarheid en betrokkenheid bij Vechtdal Marketing • Vergroten betrokkenheid bij projecten en programmalijnen • Ondersteuning Communicatie medewerker (CM)	Ondernemers Overheden Organisaties	Uren GM + GA € 2.500,- 110 uur (CM)	Circa 24 nieuwsitems per jaar.	Google analytics B2B website
Rapportagetool					4x per jaar een update van de marketingactiviteiten van Vechtdal Marketing.	Rapportagetool
Nieuwsbrief (b2b)					6 x per jaar een nieuwsbrief voor ondernemers, overheden en organisaties.	6 Nieuwsbrieven
Bijeenkomsten (b2b)					• 1x p.j. Jaarbijeenkomst • 1x p.j. Raadsbijeenkomst	Bijeenkomsten

STAKEHOLDERSMANAGEMENT & ORGANISATIE (SHM)						
Stakeholdersmanagement door de gebiedsmanager (GM) Samenwerking/uitbouwen relaties met ondernemers, overheden en organisaties en zorgen voor een breed draagvlak waardoor we in het Vechtdal onze ambities kunnen realiseren.	• Ondernemers • Overheden • Organisaties	• Vergroten/behouden van de zichtbaarheid VM in het Vechtdal onder stakeholders. • Versterken betrokkenheid en samenwerkingen met partners in het Vechtdal. • Verhogen tevredenheid onder stakeholders • Vergroten participatie en deelname aan Vechtdal Marketing. • Zorgen dat het Vechtdal en de VTE doelen worden opgenomen in gebieds-plannen.	• Ondernemers • Overheden • Organisaties • Platforms	€ 2.500,- OoP 710 uur (GM)	Waardering VM door stakeholders Toename betrokkenheid en bekendheid programmalijnen • 4x p.j. ambtelijk • 2x p.j. bestuurlijk overleg • 4x p.j. Raad van Advies • 1x p.j. stakeholders bijeenkomst • 1x p.j. raadsbijeenkomst Deelname: • Gastvrij Hardenberg • Platform Ommen • Gastvrij Dalfsen • Lid Programmteam RvdV (Ruimte voor de Vecht)	Periodiek tevredenheidsonderzoek onder stakeholders. Betrokkenheid ondernemers bij Vechtdal Marketing
Organisatie en planvorming	• Bestuurders • Ambtenaren • Raad van Advies	Planvorming en evaluatie activiteiten Vechtdal Marketing en afstemming administratie MO	• Bestuurders • Ambtenaren • Raad van Advies	200 Uur (GM)	Jaarplan Vechtdal Marketing 2026 Verantwoording/evaluatie 2024 incl. jaarverslag MO 2024, intern overleg en afstemming binnen MO, planvorming en afstemming met de administratie.	Verantwoording/evaluatie 2024 gereed vóór 1 juni 2025 Concept jaarplan 2026 gereed vóór 15 september 2025

Begroting

INKOMSTEN		
Omschrijving	Bijdragen	
Gemeente Hardenberg	€	64.200
Gemeente Hardenberg (Reestdal)	€	5.000
Gemeente Ommen	€	60.635
Gemeente Dalfsen	€	30.570
Extra bijdrage		
Vechtdal Marketing (reserve)	€	14.995
Cofin Vechtdal Magazine (advertenties)	€	39.500
Cofin Ondernemers (lidmaatschap)	€	45.000
TOTAAL	€	259.900

Totaal OOP	€	75.575
Totaal uren	€	184.325
Totaal kosten	€	259.900
Totaal inkomsten	€	259.900
Verschil	€	

UITGAVEN			
Activiteit	Kosten		
	OoP	Uren*	OoP+Uren
Stakeholdermanagement	€ 2.500	€ 71.000	€ 76.000
Regie en programmaleiderschap	€ 1.500	€ 22.000	€ 23.500
Organisatie en planvorming		€ 20.000	€ 20.000
Branding: (optimalisatie, leadmanagement en contentcreatie)	€ 8.000	€ 15.000	€ 23.000
Branding: (website + socials)	€ 4.000	€ 22.000	€ 26.000
Communicatie& bijeenkomsten (b2b)	€ 2.500	€ 11.000	€ 11.000
Vechtdal Magazine (NL en D)	€ 29.075	€ 22.825	€ 51.900
Reestdal	€ 4.500	€ 500	€ 5.000
MO bijdrage	€ 2.000		€ 2.000
Datamedewerker	€ 2.000		€ 2.000
Service Center	€ 5.000		€ 5.000
Visit Oost / DAH	€ 14.000		€ 14.000
Dashboard ontwikkeling	€ 500		€ 500
TOTAAL	€ 75.575	€ 184.325	€ 259.900

* IKT 2025 € 100,-