



2 daagse cursus • 4 & 11 maart 2010 • Meeting Plaza Utrecht

# Locatiemarketing



## Belangrijkste leerdoelen:

- Creëren van een onderscheidende positie
- Focus op de klant: wat wil die en hoe speelt u daarop in?
- Leren van succesvolle praktijkcases!

**Effectieve marketing van locaties, steden, gebieden en wijken levert veel op!**



# CURSUS LOCATIEMARKETING

**Effectieve marketing van locaties, steden, gebieden en wijken levert veel op!**

## UW LOCATIE ALS MERK!

Locaties, gebieden en steden presteren beter met een duidelijk herkenbare positionering en merkaanpak. Onderscheiding speelt een zeer belangrijke rol in de steeds sterker concurrerende markt. Ter versterking van de positionering van de locatie is een doelgroepgerichte marketingaanpak van essentieel belang. Locatiemarketing is meer dan branding. Ook bij de marketing op projectniveau -bijvoorbeeld van uw nieuwbouwproject of bij de verkoop van huurwoningen- komt veel meer kijken dan slechts kenbaar maken wat u aanbiedt. Hoe pakt u dit aan? En met welke instrumenten? Dit leert u tijdens deze tweedaagse cursus Locatiemarketing.

## OPZET & INHOUD

Tijdens deze tweedaagse cursus krijgt u inzicht in alle aspecten van locatiemarketing. U leert hoe deze marketingaspecten vertaald kunnen worden naar een integraal en strategisch marketingplan dat gericht is op uw doelgroep, bijvoorbeeld zittende huurders of potentiële kopers. Deze cursus is uiterst geschikt voor mensen die zich bezig (gaan) houden met locatiemarketing en zij die een opriscurso willen. U ziet vele cases passeren en legt de basis voor uw eigen plan.

## KORTOM, NA DEZE TWEE DAGEN KUNT U:

- Een marktanalyse uitvoeren
- Uw eigen locatiemarketingplan opstellen en uitvoeren
- Sturen op commercieel en maatschappelijk rendement van uw locatie
- Briefings opstellen vanuit het merk en de merkwaarden van de locatie

## AL MEER DAN 75 DEELNEMERS GINGEN U VOOR:

- "Veel ruimte voor interactiviteit"
- "De cursus heeft een grote praktische toepasbaarheid"
- "Zeer leerzaam, mede door concreet stappenplan"
- "Leerzame discussies! Goede mix van theorie en praktijk"

## UW HOOFDDOCENT:



**Mr. Dick de Jong**, Brandaris Placemaking

Dick werd jurist en econoom aan de Universiteit Utrecht en volgde Harvard Business School. Hij startte bij Unilever als marketeer en werkte daarna als consultant bij &Samhoud voor klanten als NS, Rabobank en Schiphol. Dick ontwikkelde de marketing van Leidsche Rijn Utrecht, was coördinator stadspromotie van de stad Utrecht, en verantwoordelijk voor de marketing van Goudse Poort en Gouda. Brandaris Placemaking heeft intussen vele cases uitgewerkt, waaronder Rijnhaven Rotterdam, SchieOevers Delft, Groot Holthuizen Zevenaar, Meerrijk Eindhoven, Enka Ede, lijn 11 Den Haag, regiomarketing Drechtsteden, centrum Hengelo, woonwijken Dordrecht West en regio Rivierenland. Dick de Jong is een ervaren voorzitter en docent in marketingcases. Zie [www.brandarismarketing.nl](http://www.brandarismarketing.nl)

## VORIGE DEELNEMERS OVER UW DOCENT:

- "Enthousiaste cursusleider, spreekt aan. Eigen inbreng goed mogelijk"
- "Goed gereageerd door de cursusleider op reacties van het publiek"
- "Enthousiaste en gedreven spreker met veel kennis"
- "Dick de Jong weet iedereen te boeien"

## Dag 1 **Locatiemarketing**

4 maart 2010

- 09.00 Ontvangst en uitreiking syllabi
- 09.30 **Opening**  
**Doel en gewenst resultaat van de cursus**
- 09.45 **De markt, de marketing en de merken**
- Het merk en de marketing mix: marketing is meer dan promotie
  - De waarde van merken
  - Bepalen van de marketingopgave, doelgroepen en concurrenten
  - Werkopdracht marktinzicht
- 10.15 **Positionering en de rol van locatiemarketing**
- Marktgedreven ontwikkelen van locatie, gebied en regio: waar ligt de focus?
  - Positionering, identiteit, imago, branding, wat is het?
  - Positionering volgens model: o.a. merk, waarden, onderscheidende factor
  - Positioneringsparaplu: locatie, gebied, stad, regio
  - Aanbodpyramide: basisvoorwaarden, attractiefactoren en iconen
  - Werkopdracht positionering
- 11.30 Koffie- en theepauze
- 12.00 **Case Overhoeks**  
Aanleiding, uitwerking en evaluatie van de branding van Overhoeks  
**Joep Mourits**, sr. managing consultant Berenschot
- 13.15 Lunch
- 14.15 **Marketing en organisatie**
- Soorten gebieden en actoren
  - Vormen van publiek private samenwerking van partners
  - Locatie als merk: wie bepaalt?
  - Rol van marketing bij allianties
  - Voorbeelden van PPS: Vathorst Amersfoort en Leidsche Rijn Utrecht
- 15.00 **Bespreken werkopdracht positionering**
- 15.30 Koffie- en theepauze
- 16.00 **Citymarketing en stadspromotie**
- Relatie tussen locatiemarketing en citymarketing: o.a. cases Rotterdam, Maastricht
  - Waarde van evenementen en hun relatie met de positionering van de stad
  - Cases: Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, 's-Hertogenbosch, Barcelona
- 17.15 Afsluiting van de dag

## Dag 2 **Locatiemarketing in de praktijk**

11 maart 2010

- 09.00 Ontvangst
- 09.30 **Opstellen Locatiemarketingplan**
- Stap 1 Achtergrond en opdrachtformulering  
Stap 2a Inventarisatie interne stakeholders  
Stap 2b Inventarisatie externe stakeholders  
Stap 3 Project SWOT analyse  
Stap 4 Positionering van het gebied  
Stap 5 Strategie  
Stap 6 Marketing mix  
Stap 7 Fasering mijlpalen en activiteiten  
Stap 8 Budgettering  
Stap 9 Ontwikkelen middelen  
Stap 10 Marketing & communicatie coördinatie  
Stap 11 Monitoring en bijsturing
- 10.30 **Werkopdracht locatiemarketingplan**
- 11.30 Koffie- en theepauze
- 12.00 **Case Gebiedsmarketing: Leidsche Rijn Utrecht 1998-2008**  
Positionering van gebied en deelgebieden, huisstijl, website, informatiecentrum, woonmanifestaties, betrekken van toekomstige gebruikers en bewoners, samenwerking, monitoring, persbeleid
- 13.00 Lunch
- 14.00 **Samenwerken, conceptontwikkeling met focus op de klant**  
Bespreken werkopdracht locatiemarketingplan  
**Job Posner**, hoofd Studio Synchron
- 15.30 Koffie- en theepauze
- 16.00 **Scorecard locatiemarketing: het dashboard van uw locatie**
- Meten van de gewenste resultaten
  - Bekendheid, waardering en loyaliteit aan het merk/de locatie
  - Marktgegevens verwerken
  - Werkopdracht Scorecard voor uw locatie
- 17.00 Afsluiting van de dag

### GASTDOCENTEN:

**Job Posner**, hoofd Studio bij Synchron  
**Joep Mourits**, sr. managing consultant Berenschot



#### Deze training op maat voor uw organisatie?

Kies voor een praktijkgerichte aanpak waarin uw organisatie centraal staat. Behaal meer rendement door gericht te trainen! Vanaf 5 deelnemers is een incompany training (financieel) aantrekkelijk. Informeer naar de mogelijkheden, bel 040 - 2 974 851 of ga naar [www.vastgoed-instituut.nl/incompany](http://www.vastgoed-instituut.nl/incompany).



## Zo meldt u zich aan:

1. Via onze website: [www.vastgoed-instituut.nl/locatiemarketing](http://www.vastgoed-instituut.nl/locatiemarketing)
2. Via e-mail: [klant@vastgoed-instituut.nl](mailto:klant@vastgoed-instituut.nl)
3. Opsturen in een ongefrankeerde envelop, naar:  
Het Nederlands Vastgoed Instituut  
Antwoordnummer 10021, 5600 VB Eindhoven
4. Telefonisch: 040 - 2 972 788
5. Faxen: 040 - 2 972 766

Bij aanmelding via telefoon of internet het foldernummer (zie bovenaan het inschrijfformulier) vermelden!

Uw inschrijfbewijs sturen wij u zo snel mogelijk toe. Heeft u, één week na aanmelding, nog geen bevestiging van inschrijving ontvangen, neem dan contact met ons op! Als extra service sturen wij u circa twee weken voor aanvang van de cursus een herinneringsmail en een routebeschrijving.

### Het Nederlands Vastgoed Instituut

Het Nederlands Vastgoed Instituut (NVI) is hét kennisinstituut voor de vastgoedwereld. Het belangrijkste uitgangspunt van het NVI is actuele informatieoverdracht voor professionals in de vastgoedsector. Het NVI organiseert hiertoe kwalitatief hoogwaardige congressen, studiedagen en cursussen. Het NVI maakt deel uit van Informa, een wereldwijd congres- en uitgeefconcern waarvan ook IBC Conferences & Publishing en Lloyd's List deel uitmaken. Informa is genoteerd aan de beurs in Londen en is te vinden onder 'media'.

### Verhinderd

Bent u helaas verhinderd? Uw collega kan u met uw bevestigingsbrief vervangen zonder dat wij daar kosten voor rekenen. Wilt u toch annuleren, dan moet dat schriftelijk gebeuren. Tot een maand voor datum betaalt u dan € 175,- administratiekosten (excl. btw). Binnen een maand voor datum wordt het gehele bedrag in rekening gebracht.

## Data en locatie

**4 & 11 maart 2010**  
Meeting Plaza Utrecht  
Godebaldkwartier 20  
3511 DX Utrecht  
Tel. 030 - 2 337 010

## Meer informatie

Klantenservice: 040 - 2 972 788

### Persoonlijk Opleidingsadvies



Cor Tempelaars  
Tel. 040 - 2 972 770  
[c.tempelaars@vastgoed-instituut.nl](mailto:c.tempelaars@vastgoed-instituut.nl)

## Verantwoordelijk voor het programma



Arine van Heeswijk  
Project Manager



Annemiek Krijnen-Hendriks  
Project Coördinator

### Kosten

De kosten van deze 2-daagse cursus bedragen € 1.749,- (excl. btw) per persoon. Dit bedrag is inclusief koffie, thee en lunches. Daarnaast ontvangt u een waardevolle syllabus die u als naslagwerk kunt gebruiken.

### Mailing en adressering

Graag houden wij u optimaal op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in uw vakgebied en van andere zaken die voor uw dagelijkse praktijk van belang zijn. Daartoe bent u, als geadresseerde, opgenomen in ons adressenbestand of in een bestand dat wij van derden betrekken. Uw gegevens kunnen ook verstrekt worden aan andere vestigingen van de met ons gelieerde ondernemingen en zullen eventueel ook verstrekt worden aan derden voor marketing doeleinden gericht op uw vakgebied. Mochten uw gegevens niet correct zijn of wenst u niet dat uw gegevens voor deze doeleinden worden gebruikt, dan kunt u contact opnemen met onze afdeling klantenservice, tel. 040 - 2 972 788.

# Inschrijfformulier

foldernummer:

Ja, ik neem deel / wij nemen deel aan de 2 daagse cursus **Locatiemarketing** op 4 & 11 maart 2010, Meeting Plaza Utrecht (nvi-63661)

### 1. Naam+voorletters: M / V

Voornaam: \_\_\_\_\_ Geboortedatum: / / \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail adres: \_\_\_\_\_

Afdeling/kamernummer: \_\_\_\_\_

Functie: \_\_\_\_\_

Vakgebied: \_\_\_\_\_

Naam secretaresse: \_\_\_\_\_

Ik wil op de hoogte gehouden worden van bijeenkomsten op mijn vakgebied:

via e-mail:  JA /  NEE via fax-mail:  JA /  NEE

### Naam organisatie:

Aard organisatie: \_\_\_\_\_

Postadres: \_\_\_\_\_

Postcode/plaats: \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Factuuradres: \_\_\_\_\_

Postcode/plaats: \_\_\_\_\_

Referentienummer: \_\_\_\_\_

Aantal medewerkers in onze vestiging: \_\_\_\_\_

### 2. Naam+voorletters: M / V

Voornaam: \_\_\_\_\_ Geboortedatum: / / \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail adres: \_\_\_\_\_

Afdeling/kamernummer: \_\_\_\_\_

Functie: \_\_\_\_\_

Vakgebied: \_\_\_\_\_

Naam secretaresse: \_\_\_\_\_

Ik wil op de hoogte gehouden worden van bijeenkomsten op mijn vakgebied:

via e-mail:  JA /  NEE via fax-mail:  JA /  NEE

Inschrijving geautoriseerd door:

Dhr./mevr. \_\_\_\_\_ Functie: \_\_\_\_\_

De kosten ad € 1.749,- (excl. btw) per persoon voldoe ik / voldoen wij na ontvangst van de factuur.