

THINKING AHEAD

IN LEISURE AND
HOSPITALITY

Interactieve workshop voor ondernemers in recreatie en toerisme

Recreatiebedrijven worden veelal gerund door praktisch ingesteld ondernemers die vaak vanuit hun gevoel ondernemen. Vaak met succes, maar helaas niet altijd.

Uit diverse onderzoeken is gebleken dat de recreatieve sector op onderdelen niet meer vitaal is: het aanbod sluit niet (meer) aan bij de vraag. Een aantal ondernemers heeft zelfs het contact met de recreatieve markt verloren. Een aantal bedrijven nadert het einde in haar productlevenscyclus.

De recreatieve markt is dus volop in beweging. De klant is veeleisend en de concurrent is onvoorspelbaar. Het is cruciaal dat een ondernemer zijn product of dienst steeds opnieuw blijft uitvinden en contact houdt met zijn stakeholders.

- **Wat maakt dat je nog relevant bent?**
- **Waardoor blijf je onderscheidend?**
- **Hoe blijf je in je kracht?**
- **Welke keuzes moet je maken?**





INTERACTIEVE WORKSHOP BLAUWE OCEAAN STRATEGIE



‘Ik realiseer me ineens dat het geen vanzelfsprekendheid is dat mijn bedrijf over 10 jaar nog bestaat.’ (deelnemer workshop)

Geïnspireerd door de blauwe-oceaan-strategie, gepubliceerd in het gelijknamige boek, geschreven door W. Chan Kim en Renée Mauborgne heeft Leisure Brains een workshop ontwikkeld rondom dit thema. De kern van de strategie (en workshop) bestaat eruit nieuwe markten te creëren, de Blauwe Oceanen.

Dit staat in tegenstelling met het in een bestaande markt (Rode Oceanen) met anderen in concurrentie treden. De Rode Oceaan staat voor de bestaande marktruimte met bestaande spelers en regels, waarin de spelers elkaar hard beconcurreren in een poging zo veel mogelijk van de markt te veroveren. Doordat de ruimte beperkt is, kan dit uitmonden in moordende concurrentie en als gevolg hiervan het figuurlijk vloeiende bloed, de Rode Oceaan.

De Blauwe Oceaan staat voor de nog onbekende en onontgonnen marktruimte, waar dus ook nog geen concurrentie aanwezig is. Hier creëert men marktruimte, in plaats van er met anderen om te vechten. Doordat de marktruimte nieuw is, zijn ook de regels nog niet vastgelegd, hetgeen kansen biedt die in de Rode Oceaan niet bestaan.

In een interactieve sessie gaan we met ondernemers aan de slag om samen inzichten te verwerven rondom kwaliteit en perspectief en om vooral te komen tot acties. De workshop is ideaal als een onderdeel van een netwerkdag of programma. Wilt u meer informatie over deze workshop laat het ons weten.

Leisure**brains**

Westhoven 7 (Rooms)
6042 NV ROERMOND
www.leisurebrains.nl

Frank Verkoijen
verkoijen@leisurebrains.nl
06 – 3606 92 96

Thijs Vossen
vossen@leisurebrains.nl
06 – 8316 79 67