



“Surprise me”



TENDANCES

CONCEPT EIGENSCHAPPEN

COMPLEXITEIT

INVESTERING

RENDEMENT



CONCEPT

De klant kiest een thema (bijvoorbeeld natuur, cultuur, actie en sport, ...) en krijgt dan een programma voor een (halve) dag. Het programma blijft een verrassing tot het moment zelf. De klant wordt als het ware 'meegenomen' en ondergaat ontdekkend het verrassende programma. Wat dacht je bijvoorbeeld van een bezoek aan een struisvogelboerderij, een partijtje boerengolf of een circusatelier?

DOELGROEPEN

Dit is een flexibel concept voor alle doelgroepen, aanpasbaar voor alle leeftijden, grotere en kleinere gezelschappen. Het spreekt mensen aan die graag ontdekken en verrast worden.

VERNIEUWENDE ELEMENTEN

Dit is een innovatief en flexibel concept dat nog niet aangeboden wordt in de betrokken regio's.

Noden waarop wordt ingespeeld

De open geest en het verlangen om zaken te ontdekken kenmerken vakantiegangers. Dit concept laat toe deze behoefte te vervullen. De klant hoeft zich het hoofd niet te breken over activiteiten, maar krijgt een programma 'op maat'.

Specificaties voor mogelijke uitwerking

- Het concept is flexibel en laat toe het programma aan te passen aan de klant en diens budget. Er kunnen een paar verschillende prijsniveaus zijn. Programma's kunnen modulair, op maat van de klant, worden opgemaakt, zodat het eindproduct altijd verschilt. Het aanbod moet wel voldoende gevarieerd en 'off the beaten track' zijn zodat de verrassing gegarandeerd is.
- De klant mag eventueel een minimum aan criteria opgeven, bv. qua vervoer (eigen vervoer of niet), actief of minder actief.
- Dit initiatief vraagt enige voorbereiding omdat het programma bijna 'case by case' opgesteld wordt.
- De klant krijgt pas bij aanvang een enveloppe of bundel waarin wordt uitgelegd hoe het programma ineen zit. Eventueel kan zelfs van activiteit naar activiteit het programma gedeeltelijk worden onthuld.

Mogelijke aanbieders / partners

Dit is een project voor een groep ondernemers met complementair aanbod, waarbij aanbieders van logement de lead kunnen nemen. Er is nood aan een diversiteit aan deelnemers om het concept te laten werken: restaurants, attracties, lokale producenten, sportclubs, eventueel taxibedrijven.

Wat is de **toegevoegde waarde** voor de partners-ondernemers?

- Mogelijkheid tot extra inkomsten en marge
- Cross-selling tussen de ondernemers
- Differentiatie: de aanbieder heeft een uniek concept dat hem onderscheidt van anderen
- Imago-versterkend, zowel voor de ondernemers als voor de bestemming

Er bestaan verschillende reisorganisaties die dit concept aanbieden voor meerdaagse vakanties. De klant kan enkel een prijsklasse, duur van vakantie en thema opgeven, en krijgt pas bij vertrek een bundel enveloppes met uitleg, stap-voor-stap over de vakantie. <https://srprs.me/be>

<http://www.mystery-travel.be/>

<https://waynabox.com/fr/>

Hefbomen

Dit concept is combineerbaar met een aantal ideeën die in andere fiches worden voorgesteld (bv. een bezoek 'achter de schermen', een picnicmand meekrijgen, een initiatie in enkele sporten).

Het programma laat toe om lokale producenten en lokale producten in de schijnwerper te zetten.