



Actieve

# Beursbar



## TENDANCES

### CONCEPT KENMERKEN

Complexiteit



Investeringsen



RENDEMENT



### Concept

De prijs van drankjes in de bar wordt bepaald door vraag en aanbod. Vraagt iedereen om bubbels? De prijs stijgt en de prijs van sangria daalt.

### DOELGROEP

Dit idee is voor mensen die graag uitgaan en die openstaan voor het ontdekken van nieuwe drankjes.

## VERNIEUWENDE ELEMENTEN

« De beurs "is een originele en leuke vorm van het aanbieden van promoties. Tussen de bar en de gasten wordt een interactieve relatie tot stand gebracht. Klanten worden aangemoedigd om hun gewoonten aan te passen en om te profiteren van promoties. Het effect van hun beslissing is snel zichtbaar .

«

### Noden waarop wordt ingespeeld

Voor klanten is het een leuk aspect om de prijzen op en neer te zien gaan.

### Specificaties voor mogelijke uitwerking:

- Het leuke aspect hangt veel af van de encenering van de prijzen: schermen, geluid, Gong, rituele start en het einde van de aandelenmarkt,...
- Het is noodzakelijk om een zichtbaar scherm in de buurt van de Bar, of verschillende schermen verspreid over het hele bedrijf om een goede zichtbaarheid van de prijsveranderingen te garanderen.
- Schermen kunnen ook worden gebruikt voor reclame en communicatie.
- De informatie kan ook worden uitgewisseld tussen klant en bar via een originele app.
- De vraag kan de prijzen beïnvloeden (het aantal klanten dat dezelfde drank aanvraagt, wordt de prijs verhoogd.
- De dagelijkse ceremonie voor de opening van de New York Stock Exchange kan als inspiratie dienen en een leuk moment creëren: barpersoneel die naar de bar gaan of nodig een van de klanten uit om de beurs te openen.
- Veilingen kunnen op gezette tijden worden aangeboden: een fles uitzonderlijke wijn of de laatste fles van de stock.

### Mogelijke aanbieders / partners

Dit idee is voor een bar, of het nu een traditionele bar of een strandbar is.

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

•?

De meerwaarde voor het bedrijf is vooral op het niveau van differentiatie van tegenover de concurrentie.

Het leuke aspect moet klanten aantrekken.

Spelen op de prijzen moet helpen het inkomen te maximaliseren:

De installatie van schermen en een interactief informatiesysteem trekt de aandacht van klanten en biedt zo extra inkomsten potentieel via advertenties.

Partnerships zijn mogelijk met leveranciers of merken, die het systeem gebruiken om hun product te promoten.

### Hefbomen

Leveranciers en merken die aan het systeem kunnen deelnemen.

Voorbeeld van bestaande systemen in Londen, New York en Barcelona:

<http://www.thedrinkexchange.com/>

<http://web.archive.org/web/20150209030155/http://exchangebarandgrill.com/about-us/>

<http://dowjonesbar.com/>

