



Bordspel

Actieve

CONCEPT KENMERKEN

Complexiteit



Investerings



Rendement



CONCEPT

Een traditioneel bordspel ontwikkelen met het thema van bestemming.

Het kan een bestaand spel zijn, zoals Monopoly™, waarvan een specifieke versie wordt bewerkt, maar het kan een spel zijn dat specifiek voor en over de bestemming is ontwikkeld.

DOELGROEP

Gezinnen met kinderen zijn het belangrijkste doelwit, net als grootouders die met hun kleinkinderen op vakantie komen.

VERNIEUWENDE ELEMENTEN

Het creëren van een directe link tussen het bordspel dat je speelt en waar je je vakantie doorbrengt is een innovatie. Deze innovatie verbetert de bestemmings ervaring door berichten te sturen of te stimuleren plaatsen te ontdekken die u nog niet kent.

Dit is een activiteit om te doen als het weer minder mooi is, of tijdens de winteravonden.

Specificaties voor mogelijke uitvoering:

- Zowel de route als het plateau dat wordt gebruikt om de route te maken, kunnen worden ontworpen op basis van elementen van de bestemming.
- Een eenvoudige versie van dit type spel is het ganzespel. Aangezien dit een kansspel is, zijn de mogelijkheden om de bestemming te integreren beperkter.
- Games die kansen combineren met tactieken en strategie zorgen voor meer hefboven. Monopoly™ bijvoorbeeld.
- Het gebruik van kaarten, opdrachten, vragen en antwoorden maakt het mogelijk om veel links met de bestemming te creëren. Dit biedt manieren om de bestemming te ontdekken of beter te kennen: verborgen plaatsen, tradities, geschiedenis, verrassende feiten,...
- Een 'makkelijke' oplossing is om een afspraak te maken met de eigenaar van een bestaand spel. Monopoly™ is een voorbeeld van een spel dat is aangepast per regio/land en leent zich voor een bestemming-gerelateerde versie.

Wie kan het initiatief nemen/welke partnerschappen?

Elk lokale onderneming zou dit soort concept kunnen ontwikkelen. De investering in de ontwikkeling van het spel kan belangrijk zijn, een collaboratieve aanpak (een handelsvereniging) of een publiek-privaat initiatief lijkt logisch.

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

De belangrijkste toegevoegde waarde is in de marketing van de bestemming. De verkoop moet dus extra inkomsten opleveren.

Hefbomen

- Dit concept kan worden voorgesteld aan een spel fabrikant, die het spel kan ontwikkelen voor verschillende toeristische bestemmingen.
- Tussen het initierende bedrijf en het toeristische kantoor zijn partnerschappen mogelijk.
- Sommige games zijn in het publieke domein, zoals het geval is met het ganzespel.