

Workshop: Succesvol verkopen in de Recreatiemarkt

04-09-2018 09:47

Toeleverancier in Recreatie, Horeca en Retail weten inmiddels dat het traditionele verkoopproces volledig achterhaald is: wie tegenwoordig succesvol wil zijn, moet beschikken over de juiste contacten, een actuele online marketing strategie en een uitstekende CRM-database. Ook gaan we gemakkelijker de grens over en



neemt de buitenlandse concurrentie toe.

Marktsegmenten als horeca en retail veranderen en verbreden hun aanbod richting de recreatiesector. Denk bijvoorbeeld aan retailtainment. Ook regio's en gebiedsontwikkelaars werken steeds vaker aan grootschalige leisure-ontwikkelingen. Zowel dag- als verblijfsrecreatie verrast ons bijna dagelijks met de aankondiging van alweer een nieuwe dagattractie of de ontwikkeling van vakantieresorts met de meest luxueuze villa's. Wij zien een toename in franchiseconcepten en de opkomst van de I.P.'s (Intellectual Property). De totale leisuremarkt groeit en dat komt met name op het conto van onze buurlanden. Maar ook de Chinese middenklasse komt er aan. Wij herkennen ook tegentrends die zich meer richten op nichemarkten of ontwikkelingen waar vooral de toekomstige generaties w.o. Millennials en generatie Z heel anders hun vrije tijd willen beleven. Issues als duurzaamheid, Cradle to Cradle en Circulair mogen we niet negeren. Nu al eisen diverse grote internationale bedrijven dat toeleveranciers hun eerder geleverde producten onvoorwaardelijk retour nemen. De economische vooruitzichten zijn gunstig; ook bij veel recreatieondernemers. Mede door de groei in het toerisme en dagrecreatie. Door de economische voorspoed is er weer volop (financiële) ruimte voor nieuwe plannen en investeringen. Daarom organiseert Pleasureworld NRIT, speciaal voor leveranciers in de recreatiesector, opnieuw de succesvolle workshop 'Succesvol verkopen in de Recreatiemarkt!'. Meer informatie: www.pleasureworld.nl

Redactie