

# Toekomstvisie

## Selectie recente opdrachten:



**SS De Rotterdam**  
Voor dit opzienbarende cruiseschip te Rotterdam is een vraagbepaling (aantal bezoekers) en een toekomstvisie tot 2040 uitgewerkt.



**Hotel Drienerburgh**  
Voor dit conferentiehotel nabij de Universiteit van Twente is een toekomstvisie opgesteld en de haalbaarheid bepaald.



**KNVB Zeist**  
Voor het sportcentrum in Zeist zijn een vijftal visies uitgewerkt met als doel de positie als 'Het voetbalcentrum van Nederland' te veroveren.

## Kosten:

Op basis van een vrijblijvend gesprek wordt voor u een offerte op maat opgemaakt.  
Zo is voor u te allen tijde vooraf duidelijk wat de kosten zullen zijn.

## Toekomstvisie

Veranderingen in de markt kunnen voor een organisatie de behoefte creëren aan een nieuwe toekomstvisie. Dit kan gewenst zijn bij bedrijfsuitbreiding, omzetstagnatie en rendementsverbetering, behoefte aan toekomstperspectief en een frisse blik.

## Analyse van de interne organisatie & randvoorwaarden

Uit gesprekken met de opdrachtgevers, bestudering van plannen en een bezoek aan de locatie wordt een visueel en tekstueel profiel van de toekomstige situatie opgesteld, waarin de gedachte achter het concept en de beoogde voorzieningen zijn meegenomen.

## Locatie, marktanalyse en SWOT

De (beoogde) locatie is een belangrijke factor bij de bepaling van de randvoorwaarden voor de toekomstige situatie. In de marktanalyse worden de diverse segmenten binnen de particuliere, zakelijke en toeristische markt in profiel gebracht. Het concurrerend aanbod wordt weergegeven en geeft inzicht in de toekomstige marktsituatie. Bovenstaand wordt samengevat in een SWOT analyse.

## Identiteit & imago

In de ideale situatie komt de gewenste identiteit van het bedrijf overeen met het imago in de markt. Vaak is het imago anders dan de gewenste identiteit. Een imago-onderzoek geeft inzicht in het verschil tussen het gewenste imago en de perceptie in de markt.

## Afstemming op elkaar

Tijdens het gehele traject worden diverse bijeenkomsten georganiseerd waarbij samen met de opdrachtgever de voortgang en uitkomsten worden besproken. Tevens worden belangrijke keuzes over de richting samen gemaakt. Het is voor ons van groot belang dat de opdrachtgever vanaf een vroeg stadium betrokken is en ook blijft.

## Conceptbepaling

Ieder concept wordt visueel gepresenteerd en uitgebreid verwerkt in omschrijvingen van het product- en prijsniveau, personele en promotionele invulling en de facilitaire voorzieningen. Hierbij kunnen de koopmoetebereidheid, amusementswaarde en onderscheidend vermogen van het concept apart worden behandeld.

## Financiële projectie

Op de hoofdlijnen wordt een investeringshoogte vastgesteld en een exploitatieprognose opgesteld voor minimaal 5 jaar.

## Modelweergave

