

Warme Kerstgebaren

Publicatie: november 2013



**VAN SPRONSEN
& PARTNERS**

horeca - advies

Dit is een gratis publicatie van
Van Spronsen & Partners horeca - advies

Even voorstellen...

Van Spronsen & Partners horeca-advies

Van Spronsen & Partners horeca-advies is onderdeel van de Van Spronsen & Partners groep. Hiertoe behoren tevens de volgende onafhankelijke bedrijven: Van Spronsen & Partners horeca -salarisadministratie, Rollema & Partners horeca - administratie en Van Spronsen & Partners gastvrije trainingen. Onder het motto "Anders denken, anders doen" zijn wij al 26 jaar actief binnen de horeca- en leisuremarkt en stellen wij de opdrachtgever en zijn doel centraal.

Werkzaamheden van horeca-advies bestaan voornamelijk uit het uitvoeren van haalbaarheidsonderzoeken, bedrijfsdoorlichtingen en rendementsverbeteringen, het ontwikkelen van nieuwe horecaconcepten, het opstellen van marketing en communicatieplannen en het geven van management-ondersteuning.

Tevens publiceren bij maandelijks nieuwe brancheonderzoeken, waarin wij dieper verschillende sectoren induiken. Kijk voor reeds gepubliceerde brancheonderzoeken op onze website www.spronsen.com.

Kijk voor meer informatie over onze andere afdelingen op www.salaris-spronsen.nl, www.rollemapartners.nl en www.training-spronsen.nl

Recent las ik in de NRC Handelsblad een boekrecensie over 'De mythes van geluk' door psycholoog Sonja Lyubomirsky. Gevraagd hoe je gelukkig(er) kunt worden, geeft zij als eerste punt; "Geld kan soms wel gelukkig maken. Koop liever ervaringen (vakanties, eten, cursussen) dan spullen. Aan spullen wen je veel sneller en ze zijn gemakkelijker te vergelijken met spullen van anderen of met concurrerende nieuwe spullen die op de markt komen. Daardoor raak je sneller teleurgesteld in wat je hebt. Van ervaringen geniet je ook als ze voorbij zijn. Vaak zelfs meer: kamperen in de ijzige kou is ter plekke afzien, maar achteraf een mooi verhaal. En mensen zijn de optelsom van hun herinneringen, hun ervaringen. Wie uit alles waar hij veel geld aan uitgeeft een ervaring weet te persen, investeert dus in zichzelf."

Ik kan bovenstaande alleen maar beamen. In de horeca zijn veel herinneringen gecreëerd met familie en vrienden. En het geeft dus precies het belang van gastvrijheid aan, een goede ervaring in een restaurant, bar of hotel draagt bij aan het geluksgevoel van je gast. Als horecaondernemer draag je, samen met je team, bij aan het creëren van een herinnering! En met kerstdagen wordt dit nog eenvoudiger door de stemming waarin je gasten sowieso al zijn en en deze kunnen door eenvoudige gerechten, decoraties en gebaren worden versterkt. Dit keer veel fotomateriaal, die weinig tekst nodig hebben! Op het internet zijn onder andere op websites zoals Pinterest en The Fancy onbepert inspiratie te vinden. Tevens een bijdrage van Monique van der Meijden van Artbazaar, zij maakt in haar atelier onder andere oosterrotsen en amuseplankjes die op elke restauranttafel prachtig staan.

Marjolein van Spronsen

**VAN SPRONSEN
& PARTNERS**
horeca - salarisadministratie

**VAN SPRONSEN
& PARTNERS**
gastvrije trainingen

**ROLLEMA
& PARTNERS**
horeca - administratie



Kerst moodboard

**VAN SPRONSEN
& PARTNERS**
horeca - advies





Zoals op de vorige pagina te zien is, is het handig om voordat je begint met het decoreren een moodboard te maken. Op deze manier denk je na over de decoratie in plaats van terug te vallen op de standaard decoratie.

Steeds vaker zien we kerstdecoratie buiten de standaard kerstboom om gemaakt met kerstballen. De decoraties zijn net even wat anders, maar geven een speels en sfeervol effect. Een leuk idee is om boven alle tafels een flink aantal kerstballen aan dun garen te hangen. Het effect is bijzonder stijlvol en weer eens wat anders. Op het internet vind je ook veel voorbeelden van kerstdecoraties van hangende ballen boven een tafel.

Een eenvoudige decoratie voor op de kersttafel. Geen kaarsenstandaards meer nodig, gebruik gewoon een wijnglas! Vul een wijnglas met mini kerstballen, draai het glas om en gebruik deze als kaarsenstandaard.

Op het moodboard staat ook een kerstboom voor op de leestafel gemaakt van een tijdschrift.





Santaberries, worstjes als amuses voor de kleinere kinderen, **kerstpancakes**, warme chocolade-melk met marshmallows, en **kerstmuts brownies**.

Het zijn eenvoudige gerechten waarmee je met name de jongere gasten zult verrassen.



Bagels jukebox koor in Leeds

In Leeds heeft een kerstkoor, gesponsord door Bagel Nash, een bagel keten in het Verenigd Koninkrijk, een heel weekend lang bij vier Bagel Nash shops gestaan om kerstliedjes te zingen.

Mensen konden via Twitter of Facebook een liedje bij ze aanvragen.





In 2011 zagen we dat Coca-Cola brieven aan de Kerstman beantwoorde. In "the Santa Claus Museum" in Indiana zijn brieven te vinden die geschreven zijn vanaf 1930. Van de 60.000 brieven had Coca-Cola er 75 uitgekozen om als nog te beantwoorden. De schrijvers van de brieven werden opgezocht en jaren later hebben ze alsnog het cadeau gekregen waar ze jaren geleden om hebben gevraagd. Stel je voor dat de Kerstman ineens voor de deur staat en je het cadeau geeft waar je 40 jaar geleden om hebt gevraagd.

Deze 'Santa Mail' box staat in een groot warenhuis in New York. Bezoekers kunnen hun brief aan de Kerstman in de brievenbus stoppen en het zou zo maar kunnen dat hun wensen in vervulling gaan.

Zo kunt u natuurlijk de mogelijkheid bieden om brieven te schrijven naar de Kerstman die bij u op de post kunnen worden gedaan. Met als trekker dat u één of meerdere lokale kerstwensen uit laat komen....

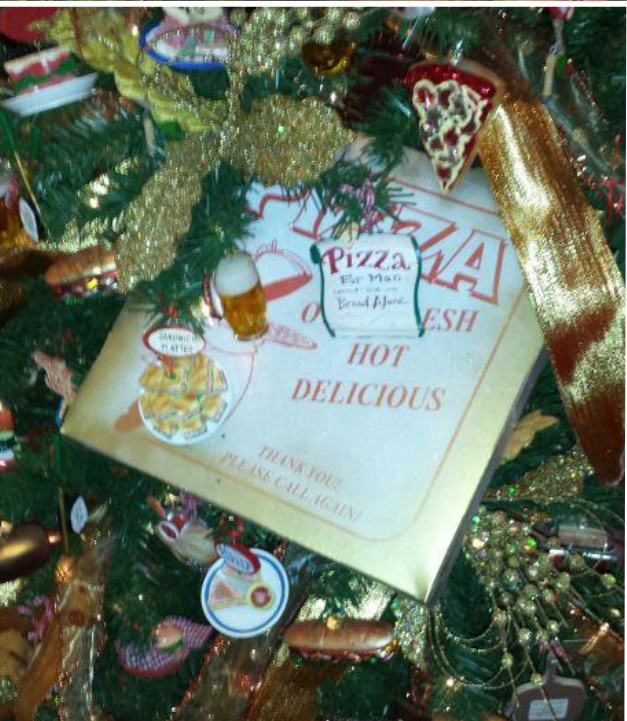


Innocent, het Britse merk dat bekend is door haar 100% natuurlijke smoothies, heeft een campagne gehad: de Goedgemutste Breicampagne. Voor de flesjes werden mutjes gebreid en per mutsje werd een bedrag over gemaakt aan het Nationaal Ouderenfonds. Natuurlijk kun je als horecabedrijf ook bij het lokale bejaardenhuis eens vragen of er mensen zijn die kerstsokjes als bestek zakjes willen breien. Hang er een leuke actie aan en kijk wat het opbrengt.

Voor een bar zijn deze 'Rudolph, the red nosed reindeer' biertjes natuurlijk een leuke gimmick. Zet er een paar op uw bar en geniet van de commentaren! Het trekt in ieder geval de aandacht naar de merken bieren die u hiervoor gebruikt.



Pizzapunten en pizzadozen voor in de boom, gespot in Amerika en eenvoudig zelf te maken **goud gespoten plastic bestek**. Maar bijvoorbeeld een Chinese restaurant kan de kerstboom vol hangen met **fortune cookies** of gouden stokjes in een 'Japanse boom'. Een ijssalon met **ijshoortjes** en een koffiebar met kleine **espressokopjes**. Spuiten in een kerstkleur en u heeft een aparte sfeermaker.



Monique van der Meijden van Art Bazaar maakt van kurk kleine 'Rudolph's' voor in de boom.





Culi creaties door Monique van der Meijden van **ArtBazaar**. Zij maakt in haar atelier in Leiden creaties als rotsen en amuseschalen van oester- en jakobschelpen. Restaurant de Compagnon in Amsterdam heeft haar allergrootste rots staan.

De versieringen van kurk doen het ook geweldig in de kerstboom!

www.artbazaar.nl
Herengracht 38
2312 LD Leiden
06 270 564 05



Baileys Chocolat Luxe heeft een drietal bartenders gevraagd een cocktail te maken met hun drank. 'De Rococo' serve is gecreëerd door Bompas & Parr uit Engeland en worden geserveerd in een hoog glas met ijs en framboos. Likeurexpert Missy Flynn uit Londen heeft de 'Chocolat Black Forrest' (met kersenlikeur) en 'Chocolat mint' (met muntblaadjes ingevroren in ijsblokjes) bedacht. De recepten zijn op horecatrends te vinden.



Maak van een Mojito een **kerst Mojito** door een scheutje cranberrysap toe te voegen.

Happy Drinks heeft vorig jaar voor de kerstdagen ook een aantal alcoholvrije cocktails op hun website gezet. Het blijft trouwens een aardige geste om uw gasten die geen alcohol drinken, een **alcoholvrij arrangement** aan te bieden.



We hebben het afgelopen jaar steeds meer pop-up stores gezien die in plaats van hip bijna mainstream zijn geworden. In lege winkelpanden zien we steeds meer kortstondige pop-up winkeltjes of horecaformules. Ook in de hotellobby's hebben we diverse pop-up formules gespot, zo heeft het St. Regis hotel in Washington DC tijdens de inauguratie van Barack Obama een 'pop-up pen store' van Montblanc in de lobby gehad. De bezoekers konden er onder andere een 'official inauguration souvenir pen' kopen.

Het Mandarin Oriental hotel in Boston heeft in de maand oktober een Curry pop-up restaurant tijdens de lunch in de lobby gehad. Een curry pop-up als eerbetoon aan de Thaise herkomst van de keten. Zij boden in de pop-up 2 curry gerechten, waarvan de recepten afkomstig waren van het Sala Rim Naam Thai restaurant in het Mandarin Oriental in Bangkok.

Waarom geen pop-up kerstshop of kerstdorp in de hotellobby? Waarom zoekt een hotel geen samenwerking met bijvoorbeeld een tuincentrum. Zij hebben vaak de prachtigste opstellingen voor de kerstdagen staan, je weet wel zo'n kerstscenario waar kleine kindjes op hun knietjes voor gaan zitten! Waarschijnlijk is het voor hun interessant om een kerstdorpje op te stellen in uw lobby, om zo hun artikelen ook in een andere setting te laten zien, een vorm van adverteren. Een win-win situatie want je kunt ervan uitgaan dat dit meer bezoekers trekt voor een kopje koffie of meer. Het eerste hotel die zo'n afspraak met een tuincentrum weet te regelen zetten wij graag op horecatrends.



Het boek 'De mythes van geluk' door psycholoog Sonja Lyubomirsky, is onder andere verkrijgbaar via www.nrclux.nl

De culi creaties via www.artbazaar.nl

Via www.horecatrends.com

alternatieve-kerstdecoratie

decoratie-voor-de-kersttafel

bagels-jukebox-koor-in-leeds

coca-cola-beantwoordt-brieven-kerstman

breien-voor-het-goede-doel

je-eigen-kerstbier

versiering-voor-in-je-kerstboom

kerstboomversiering-voor-in-het-italiaanse-restaurant

baileys-chocolat-luxe-cocktails

happy-drinks-feestdagen

curry-pop-up-in-het-mandarin-oriental-hotel-boston

montblanc-pop-up-lobby-store

Foto's: Van Spronsen & Partners

Trendpresentaties voor ondernemers en studenten

Regelmatig verzorgen we trend- en inspiratiesessies over de (inter)nationale ontwikkelingen binnen de horeca, marketing, leisure, retail en de belevingseconomie. We hebben ervaring met het geven van presentaties voor verschillende groepen, van studenten tot op bestuurlijk niveau.

Wilt u als ondernemer trends toepassen? Wij bekijken uw communicatiemiddelen, verzorgen een inspiratiesessie, bepalen met u wat haalbaar is en begeleiden de uitvoering. Meer informatie: armandsol@spronsen.com



Bekijk ook onze andere publicaties met kleine gebaren op <http://www.horecatrends.com/>

Kleine gastvrije gebaren

Publicatie januari 2013



Dit is een gratis publicatie van Van Spronsen & Partners horeca - advies

VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

Kleine gastvrije gebaren

Publicatie september 2013



Dit is een gratis publicatie van Van Spronsen & Partners horeca - advies

VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies

Koninklijke gastvrije gebaren

Publicatie april 2013



Dit is een gratis publicatie van Van Spronsen & Partners horeca - advies

VAN SPRONSEN & PARTNERS
horeca - advies