

# FLOWER ATTRACTION

'BLOEMENPRACHT' IS MISSCHIEN WEL DE STERKSTE ASSOCIATIE DIE DE DUIN- EN BOLLENSTREEK BIJ BEZOEKERS OPROEPT.

De bloementeelt is dan ook al eeuwenlang alom aanwezig. De kleurige velden in het voorjaar zijn wereldberoemd. Dat wordt luister bijgezet door het Bloemencorso Bollenstreek en de Flower Parade Rijnsburg. Zij trekken samen ieder jaar meer dan een miljoen bezoekers. Ook de Keukenhof is een attractie van formaat met jaarlijks meer dan een miljoen bezoekers. Dat is natuurlijk goed voor het toerisme en de economie in de Duin- en Bollenstreek. Maar de bloemenpracht heeft het in zich om nog meer bezoekers te trekken, die door hun bestedingen de economie en werkgelegenheid zullen stimuleren. Om dat te realiseren, is de businesscase Flower Attraction opgericht.

## DOELEN

- 1 Vergroten van de kracht van bestaande bloemeniconen
- 2 Jaarrond evenementen rondom bloemen
- 3 Jaarrond bloemen en bollen zichtbaar maken
- 4 Jaarrond vermarkten van bloemen (dit moet een plek krijgen binnen de Businesscase Regiomarketing).



## ACTIVITEITEN

Deze businesscase bestaat uit drie verschillende deelprojecten met activiteiten die een eerste invulling geven aan de vier hiervoor geformuleerde doelen:

- Het uitvoeren van een onderzoek naar de toekomstbestendigheid van de bloemencorso's, met aandacht voor de marketingkansen, doelgroepverbreiding en meer rendabele verdienmodellen.
- Het uitvoeren van een verkenning naar de mogelijkheid om de bloembollenmarkt in het najaar naar een dorpskern in de Duin- en Bollenstreek te verplaatsen. In de verkenning wordt er aandacht besteed aan een nieuwe formule, een stappenplan voor groei, opties voor een overdekte locatie, financieringsstructuur, organisatiestructuur en communicatie.
- Het ontwerpen, promoten en plaatsen van pop-up borden met uitleg over de bloembollenteelt in relatie tot het landschap. Deze pop-up borden geven informatie over wat er op het land gebeurt, juist ook als de gewassen niet in bloei staan.

## COFINANCIERING

- De inzet is om de bloemencorso's samen € 8.000 van het onderzoek te laten betalen.
- De inzet is om de KAVB €15.000 'in kind' en € 5.000 in cash mee te laten betalen.
- Omdat deze bijdragen nog niet vastgelegd zijn, wordt nu het volledig benodigde budget aangevraagd. De Economic Board kan cofinancieringseisen stellen, voor het uitkeren van de budgetten.

## GEVRAAGDE ONDERSTEUNING VAN GEMEENTEN

Ambtelijke ondersteuning is gevraagd voor zowel het onderzoek naar de bloemen-corso's als de verkenning naar de verplaatsing van de bloembollenmarkt. Ook bij het project pop-up borden is ambtelijke betrokkenheid vanuit de gemeenten van belang.

## VERWACHTE RESULTATEN PER DEELPROJECT

Voor de bloemencorso's is het beoogde resultaat de kwaliteit van een bezoek te verhogen. Door de corso's nieuw elan te geven en breder in te bedden in de streek kan dit bijdragen aan een stijging van bezoekersbestedingen in de regio met 5% in 2030 ten opzichte van 2018.

De bloembollenmarkt moet een markt van allure worden met meer bezoekers. De markt trekt in plaats van de huidige 3000 bezoekers over vijf jaar structureel 10.000 bezoekers.

Het project pop-up borden levert een bijdrage aan de zichtbaarheid van het bollen en bloemen product in de streek en vergroot de betrokkenheid van de bollensector bij de positionering van de streek. Zo kan een bijdrage worden geleverd aan het vergroten van de werkgelegenheid in de toeristische sector met 6% in 2030.

## FINANCIERING 2018 T/M 2021

		<b>Totaal</b>
1	Onderzoek toekomstbestendigheid bloemeniconen	€ 40.000
2	Verkenning verplaatsing bloembollenmarkt	€ 10.000
3	Pop-up borden	€ 70.000
	<b>Totaal</b>	<b>€ 120.000</b>

## PROJECTEIGENAREN

- De bloemencorso's zijn projecteigenaar van het onderzoek naar de corso's.
- Dorpshart Lisse en Stichting Lisse Marketing zijn in samenwerking met de Keukenhof verantwoordelijk voor de verkenning naar de verplaatsing van de bloembollenmarkt.
- De KAVB is projecteigenaar voor het project pop-up borden.

