

A stage with red curtains and a dark background. The curtains are pulled back, revealing a dark stage floor and a dark background. The text is centered on the stage.

Marktontwikkelingen
Case De Kamers
Marktpositionering



116 theaters in 14 plaatsen



Aantal instellingen verdubbeld tussen 2000 – 2008
De subsidie neemt maar met 30% toe

Het gevolg hiervan is

- **Minder subsidie per instelling**
- **Groei ondersteunende diensten**

Vooral oud-politici in het bestuur

- **Meer subsidie en minder eigen inkomsten**

Gemiddelde kostprijs theater per bezoek € 81,-

Gemiddelde subsidie theater per bezoek € 55,-

Tussen 2008 – 2011 hebben podia een kwart van hun bezoekers verloren

Geraamd wordt een uitval van 60% van het aanbod

Eigen inkomsten in relatie tot subsidie



Omzetportfolio voor management





**Te midden van de moeilijkheid
ligt de mogelijkheid.**

Scenario

- **Sanering van de sector**
- **Verhoging eigen inkomsten**
- **Saneren van de overhead**
- **Verhogen bezettingsgraad**

Richting

- **Denk buiten (kunst)kaders**
- **Denk in oplossingen**
- **Zoek nieuwe verbindingen**
- **Redenaar vanuit:**
 - **markten**
 - **diensten**
 - **organisatie**



 **De Kamers**

Wezeperberg 1 Postbus 2685
3825 DJ Amersfoort 3800 GE Amersfoort
The Netherlands The Netherlands
T +31 (0)33 2012 343
E info@dekamers.nl
I www.dekamers.nl



Verdienmodel De Kamers

Entree en subsidie

horeca



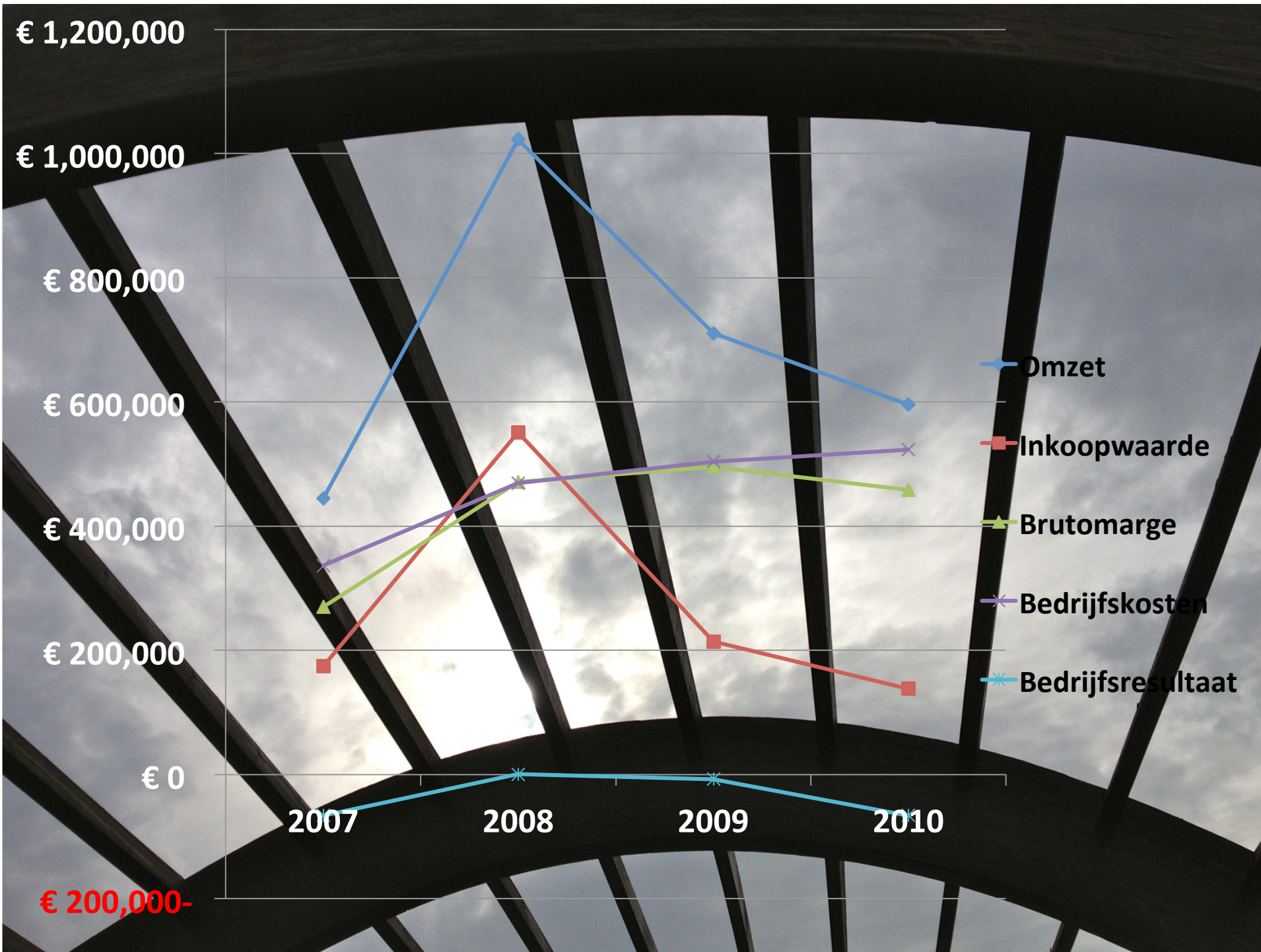
Welzijnssubsidie



Verhuur en trainingen



Fondsen en sponsors



Verdienmodel De Kamers

Entree en ~~subsidie~~

horeca



Welzijn ~~subsidie~~



Verhuur en ~~trainingen~~



Fondsen en ~~sponsors~~



Verdienmodel De Kamers

Entree
Leerwerkbedrijf
Subsidie

Uitbreiding horeca
Leerwerkbedrijf
Arrangementen



~~Welzijn~~ subsidie
=
Inkooprelatie



Verhuur
ZFP-events
Social Events



Sociaal
aandeelhouders
KAMERS



- Bedrijfskosten**
- Inkoopkosten
 - Personeelskosten
 - Huisvestingskosten
 - Saneren van crediteuren



Geen enkele garantie voor de toekomst!

Ken uw communicatiedoelgroep



Denken volgens industriële concepten biedt geen oplossing meer





Wie ben ik in de ogen van de klant ten opzichte van de concurrent?



Propositie: bied ik wel de juiste waar(de) voor mijn klanten

