

## **Taskforce verleiding**

**Opgave:** onweerstaanbaar aanbod ontwikkelen voor de eerste 1000 woningen tot 2017 en met een perspectief van uiteindelijk een bouwstroom van 100 woningen per dag in 2040.

### **Wat hebben we nodig?**

- Van Must -> Want
- Waardepropositie ontwikkelen
  - o Storyline, brand en identiteit gekoppeld aan een goede marketingstrategie
  - o Duidelijkheid bieden – wat is dat onweerstaanbaar aanbod (menukaart – prijs/kwaliteit - garanties)
  - o Communicatie die aansluit bij wensen en behoeften bewoners
  - o Creëren van beleving rondom duurzaam wonen (met airb&b model)
- Data Science – online platform waar diverse bronnen van data samenkomen (woonconnect, maar feedback van bestaande oplossingen) op basis waarvan meer en betere inzichten ontstaan.
- Kleine stapjes definiëren en toetsen in praktijk met perspectief op de grote stappen  
Experimenten definiëren, valideren en bijstellen, etc
- Geld en capaciteit (FTE) (subsidiemogelijkheden onderzoeken en commitment op capaciteit)

### **Wat ontbreekt er op dit moment?**

- De regie op Verleiding ontbreekt.
- De verleidingsstrategie krijgt onvoldoende aandacht in de bouwsector. Er is een taskforce nodig om een stap voorwaarts te zetten.

### **Tijdspad:**

#### **9 juli**

Tekenen alle aanwezige partijen de deal en benoeming stap taskforces vanuit de aanbieders.

#### **1 oktober**

Taskforce Verleiding is geformeerd en in werking waar mogelijk:

- Naam Taskforce, Deelnemers, verantwoordelijkheid en benodigde middelen/capaciteit duidelijk
- Aanspreekpunt voor innovatieopgave verleiding
- Opgave Must >> Want
- Plan van aanpak met tijdlijn tot 2018
- SPARK duurzaam wonen accelerator start in september met als doel eerste resultaten 1 december 2015 te presenteren (demoday). Kosten 3000,- / deelnemer
- Tot 1 okt geen nieuwe partijen meer benaderen

#### **1 oktober - 31 december 2015**

- Verleiding 1.0 presenteren en gerealiseerd in Brabant.