



## Maaltijdpakket met recept voor bij vertrek

Actief 

### CONCEPT EIGENSCHAPPEN



### CONCEPT

Een maaltijdpakket voor de dag van vertrek. Onze vakantie zit erop. We moeten inpakken, opruimen en naar huis terugkeren. Bij aankomst thuis wacht ons een lege frigo. Dan moeten we nog boodschappen inplannen ook. Hoe regelen we onze eerste maaltijd thuis? Een maaltijdpakket dat we hier ter plaatse kunnen kopen, met recept en lokale ingrediënten om thuis klaar te maken is een ideale oplossing. Zo moeten we geen boodschappen doen bij aankomst en nemen we nog een stukje vakantie mee naar huis.

### DOELGROEPEN

Dit is een concept voor alle doelgroepen, met een focus op gezinnen met kinderen.

# VERNIEUWENDE ELEMENTEN

Voedselpakketten zijn een trend. Hello Fresh, SmartMat, Doozo, ..., zijn voorbeelden van aanbieders die proberen deze markt te ontwikkelen. Supermarkten beginnen corners te hebben waar men alle ingrediënten bijeen kan vinden voor specifieke recepten. Het is vernieuwend om dit in een vakantie-omgeving aan te bieden. Het is eveneens vernieuwend om dit te koppelen met de beleving van de lokale gastronomie.

## NODEN WAAROP WORDT INGESPEELD

De bedoeling is het gemakkelijk te maken voor de klant. Niet te veel moeten nadenken, noch over wat te eten, noch over receptuur.

- Ontdekken: met vakantie staat men open voor het ontdekken van nieuwe zaken. Eten is daarbij een belangrijk element. Via zo'n pakket kan men lokale specialiteiten en recepten in de kijker brengen. Dit biedt ook een originele en creatieve manier om met bepaalde ingrediënten om te gaan, om ze toegankelijker te maken. Men kan bij voorbeeld een lokale kaassoort of biersoort verwerken in het recept.
- Vakantiegevoel: het vakantiegevoel wordt verlengd tot na aankomst thuis.
- Korte keten: het geeft een goed gevoel om ook verantwoord te consumeren.

## Specificaties voor mogelijke uitwerking

- Ingrediënten die vanuit de streek komen: dit aanbod kan gekoppeld worden met de promotie van lokale producenten en/of specialiteiten.
- Een aanbod hebben dat rekening houdt met verschillende behoeften van klanten: kindvriendelijke recepten, vegetarisch, glutenvrij, lactose vrij, gluten- en lactose vrij, halal, enz.

## Mogelijke aanbieders / partners

Iedereen die een logement aanbiedt kan dergelijk vetrekpakket aanbieden. Zowel een camping als een B&B als een hotel. Verhuurdiensten kunnen mits samenwerking met bijvoorbeeld een horeca-zaak deze dienst aanbieden.

Partners zijn allerlei lokale producenten en de lokale supermarkt, slager, traiteur of kruidenier.

Welke ondernemer kan hier de lead nemen?

Al de bovengenoemde actoren kunnen de lead nemen om dit aan te bieden. Het meest logische zou de lokale supermarkt of kruidenier zijn, want die heeft in principe alle ingrediënten in huis en kan gemakkelijk de pakketten samenstellen. Maar eigenlijk kan elk van de partijen deze rol op zich nemen en sowieso is dit een vorm van samenwerking tussen verschillende ondernemers: kleinhandel, lokale producenten, aanbieders van logement. De aanbieders van logement zijn de meest logische verkoopspartner.

Wat zit erin aan **toegevoegde waarde** voor de partners-ondernemers?

- Verkoop van de pakketten: betekent een omzet en marge
- Vakantiegevoel en convenience leiden tot vervolgaankopen en fidelisering van de klanten
- Promotie van lokale producten en ingrediënten betekent omzet voor de lokale economie

## Hefbomen

Inspiratie is te vinden bij de Hello Fresh-type aanbieders. Hoe maken ze zo'n recept fiche; hoe verpakken ze de ingrediënten?

Diensten voor toerisme die lokale producten en producenten promoten kunnen ideeën aanbrengen.

Lokale chef: misschien kan een lokale (sterren)chef overtuigd worden om een recept prijs te geven? Een pakket zou op basis van zo'n recept kunnen zijn.

