



CASIERS A LOUER SUR LA PLAGE

Caractéristiques du concept

COMPLEXITE 

INVESTISSEMENT 

RENDEMENT 



CONCEPT

Des casiers sont mis à disposition sur la plage pour que les gens puissent mettre leurs affaires à l'abri lorsqu'ils vont nager ou se promener sur la plage.

GROUPE CIBLE

Le concept s'adresse à tous les visiteurs de la plage, et se concentre sur les familles avec enfants.

ELEMENTS NOVATEURS

Pour l'heure, l'offre de casiers sur la plage n'existe pas à la côte Belge. Le concept est très innovant en tant que tel pour les régions concernées (Côte d'Opale et Côte belge).

BESOINS AUXQUELS ON REpond

Les visiteurs de la plage ont besoin d'un espace sûr, à proximité de leur siège ou essuie, pour ranger leurs objets de valeur. Ils peuvent y placer leur portefeuille, leurs clés, leur appareil photo, leur téléphone, etc. en toute tranquillité, aussi lorsqu'ils quittent leur place un bref instant, par exemple pour aller se baigner.

MISE EN OEUVRE POTENTIELLE

- Il existe plusieurs possibilités pour l'élaboration de ce concept, notamment en fonction de la taille de la plage et des possibilités des entrepreneurs locaux.
- « Locker-area » – un grand nombre de casiers installés en un lieu central, par exemple à proximité d'un escalier donnant accès à la plage. Avantage : plusieurs casiers de différentes tailles, faciles à entretenir et à contrôler en raison du fait qu'ils se trouvent tous au même endroit.
- « Treasure-chest » lockers – des ensembles de casiers répartis sur la plage. Chaque ensemble contient un certain nombre de casiers (5 à 10) et sont d'apparence intéressante, comme par exemple un coffre. Ils donnent ainsi un caractère ludique à la plage. Possibilité supplémentaire : chaque ensemble de casiers a sa propre couleur ; ainsi, les enfants peuvent facilement trouver leurs parents : « Nous sommes à côté du coffre rouge ».
- « Lockers-to-go » – offre de casiers mobiles. Le système peut être proposé avec un transat qui est placé là où vous voulez, puis le casier est enchaîné au transat.
- L'utilisation du casier est payante : directement à un membre du personnel ou via un système de paiement automatisé.

QUI PEUT PRENDRE L'INITIATIVE/ QUEL PARTENAIRE?

En fonction des différents types de solutions, les fournisseurs peuvent différer :

- Des « locker areas » peuvent être proposées par les autorités locales ou un entrepreneur local, typiquement un bar de plage, un club de sport, une concession de plage. Avantage pour l'entrepreneur : des services supplémentaires pour les clients, l'attrait de clients potentiels, des revenus supplémentaires.
- « Treasure-chest » lockers – proposés par les autorités locales ou – moyennant autorisation - par les entrepreneurs.

Avantage pour l'entrepreneur : la promotion de l'entreprise, des revenus supplémentaires des casiers.

- « les casiers de plage » – offre par les loueurs de transats.
- Les grandes sociétés veulent peut-être aussi faire de la promotion pendant la haute saison en proposant des casiers de marque.

QUELLE VALEUR AJOUTEE PAR LE PRESTATAIRE ?

Les entrepreneurs partenaires reçoivent des revenus supplémentaires de ce service et contribuent à une expérience sûre de la plage.

L'offre de ce service souligne l'esprit orienté client de l'entreprise.

LEVIERS

Si les vacanciers à la plage ont la possibilité de ranger leurs affaires en toute sécurité, ils utiliseront la plage plus activement et l'esprit plus tranquille. Les gens bougeront plus sur la plage, se

déplaceront plus et découvriront les possibilités en ce qui concerne l'offre sur la plage. Les casiers donnent un sentiment de sécurité, ce qui a un effet positif sur l'image de la région.



TENDANCES

Avec le soutien du Fonds européen de développement régional