




Vroege aankomst, later vertrek

OP L
 2019
 2020
 2021
 2022
 2023
 2024
 2025

Actief 

CONCEPT EIGENSCHAPPEN



CONCEPT

Aan toeristen die plannen aan te komen wordt voorgesteld om vroeg te reizen en een ontbijt te nemen. Toeristen die vertrekken wordt er voorgesteld om tot laat te blijven en nog de maaltijd te nemen. Het voordeel voor de klanten is de files kunnen vermijden.

DOELGROEPEN

Dit is een concept voor alle doelgroepen, met een focus op mensen die met de wagen komen en willen genieten van hun vakantiedagen.

VERNIEUWENDE ELEMENTEN

De files, een nadeel voor een toeristische bestemming in het hoogseizoen, ombuigen in een opportuniteit, zowel voor de toeristen als voor de lokale ondernemers.

Noden waarop wordt ingespeeld

Volop genieten van de vakantie.

Vertrekken voor een (korte) vakantie betekent dikwijls relatief veel tijd verliezen in de file. De eerste dag mag je niet te vroeg aankomen want je logement is nog niet beschikbaar. Hetzelfde bij vertrek: je moet uitchecken en wat doe je dan nog?

Door het aanbieden van een maaltijd neem je een zorg weg en zet je de mensen aan om vroeg te vertrekken (voor de files), of later te vertrekken (als de file al voorbij is).

Voordeel voor de klant is dat de eerste en/of de laatste dag langer is. Dit is zeker van belang voor korte trips van bijvoorbeeld vier dagen. De eerste en de laatste dag zijn altijd half verloren. Op deze manier worden de klanten aangezet volop van die dagen te genieten voor een kleine meerprijs. Zij hoeven het niet zelf te organiseren. Het wordt voor hen gedaan.

Specificaties voor mogelijke uitwerking

- Een ontbijt van 9 tot 10u30. Zelfs als je om 8u van thuis vertrekt ben je nog op tijd.
- De mogelijkheid geven om al een deel van de bagage af te zetten, zelfs als het logement zelf nog niet beschikbaar is.
- Ontbijt of laatste maaltijd kan ook op een andere locatie zijn. De aanbieder van het logement is dan de initiatiefnemer en bemiddelaar.
- Een maaltijdaanbod hebben dat rekening houdt met verschillende behoeften van klanten: kindvriendelijk, vegetarisch, glutenvrij, lactose vrij, gluten- en lactosevrij; halal, ...

Mogelijke aanbieders / partners

Iedereen die een logement aanbiedt kan zo'n initiatief nemen. In eigen beheer als er ook maaltijden aangeboden worden, via een traiteurdienst, of in samenwerking met een restaurant in de buurt.

De aanbieder van het logement heeft hier normaal gezien de lead. Maar het kan ook een RECA zaak zijn uit de buurt die dit organiseert en de aanbieders van logement gebruikt als verkoopkanaal.

De lokale betere bakkerij die ontbijt aanbiedt: als verhuurder van appartementen geef ik een kortingbon aan mijn klanten die op de aankomstdag willen ontbijten (en dus vroeg aankomen). De klanten ontdekken de bakkerij en zullen daar waarschijnlijk hun brood gaan kopen tijdens hun verdere verblijf. Een win-win voor de bakkerij en voor de verhuurder.

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

- Verkoop van maaltijden: betekent een omzet en marge
- Vakantiegevoel en convenience, leiden tot herhaalde aankoop en fidelisering van de klanten
- Verlengde aanwezigheid van toeristen betekent meer omzet potentieel

Hefbomen

De maaltijd koppelen met andere diensten: zorg dragen voor de bagage de dag van aankomst of vertrek; het aanbieden van een activiteit:

- Uitchecken om 11u? Wel, je hebt een lunch en diner en ertussenin een doe-activiteit (bij voorbeeld strand verkennen met een natuurgids). Al de bagage is veilig opgeborgen.
- We genieten nog van een hele dag vakantie en gaan naar huis na de files.
- Aankomen om 9u? Ontbijt wordt gevolgd door een toegang tot het zwembad.
- Inchecken is om 14u.

Organisatoren van activiteiten, diensten voor toerisme die inspiratie en pakketten kunnen aanbieden.

Lokale producenten. Hun producten kunnen mee verwerkt worden in de maaltijden en kunnen aangeboden worden aan de klanten die ze via de maaltijd ontdekken.