

Besoins auxquels on répond

La priorité, c'est la facilité pour le client, l'expérience ainsi qu'un peu de plaisir. Ne pas devoir trop réfléchir, ne pas devoir organiser. On annonce à nouveau du beau temps demain ? Partons en excursion avec un panier de pique-nique. Nous mangerons quand nous voudrons ; pas besoin de retourner à notre logement ou de nous installer dans un restaurant / sur une terrasse pour manger un bout.

Vivre dehors : ce service offre aux visiteurs plus de possibilités de passer du temps dehors. Lorsqu'il fait beau, toutes les terrasses sont très vite bondées...

Meilleur marché qu'un repas au resto : un tel panier de pique-nique est toujours meilleur marché qu'un snack ou un repas en terrasse.

Sentiment de vacances : un pique-nique donne toujours un sentiment de vacances. On mange en pleine nature.

Potentiel : la chaîne courte. La condition est d'acheter autant que possible au niveau local.

Spécifications pour la mise en œuvre potentielle

- Le panier de pique-nique : soit un véritable panier que vous devez rapporter (moyennant caution), soit un sac en papier. On en trouve plusieurs modèles sur l'internet. Le panier et/ou l'emballage doivent aussi être jetables. Il en va de même des couverts : à rapporter ou à jeter.
- Des ingrédients issus de la région : cela peut être lié à la promotion de producteurs locaux et/ou de spécialités locales.
- Une offre qui tient compte des différents besoins des clients : adaptés aux enfants, sans gluten, sans lactose, végétariens, halal, etc.
- Une bouteille de vin ou de champagne donne toujours une impression de luxe et ne coûte pas nécessairement beaucoup plus.
- Probablement mieux sur commande ; éventuellement au moins (x) heures à l'avance.
- Attention au respect de la chaîne du froid : la nourriture doit être correctement emballée.
- Un guide d'inspiration peut éventuellement être réalisé pour les futurs prestataires du service.

Partenaires possibles

Bon nombre d'entrepreneurs peuvent proposer un tel panier de pique-nique : les loueurs de logements, de canots, de transats sur la plage, les épiciers / supermarchés, etc.

Les fournisseurs de logements qui ne servent pas de repas, peuvent chercher à collaborer, par exemple pour ce qui est de la logistique d'achat et la préparation.

Quelle valeur ajoutée pour les entrepreneurs et leurs partenaires ?

- La vente des paniers signifie un chiffre d'affaires et une marge.
- Le sentiment de vacances et le confort conduisent à des achats répétés et à la fidélisation des clients.
- La promotion de produits et d'ingrédients locaux entraîne un chiffre d'affaires pour l'économie locale.

Leviers

- Le panier contient des produits de producteurs locaux.
- Grâce à cette offre, les offices du tourisme peuvent promouvoir des produits et producteurs locaux, ainsi que proposer des idées.
- Présence d'une infrastructure pour un pique-nique ou BBQ. Des bancs dans la nature ou des abris, comme par exemple dans les forêts ardennaises, sont un facilitateur. S'il pleut, vous pouvez toujours vous abriter et tout de même profiter de votre pique-nique.

Exemples :

1. Le Grand Hotel Topice à Bled (Slovénie) possède une maison-bateau au bord du lac où ils louent des barques. Ils proposent aussi des paniers de pique-nique de luxe à emporter lors de votre sortie en barque. Une expérience exceptionnelle où vous vous installez sur l'île au milieu du lac et profitez de votre pique-nique de luxe avec bulles.

2. Deliveroo : pendant l'été 2017, Deliveroo a (temporairement) lancé une offre de pique-nique sur la plage. Commandez votre pique-nique depuis la plage et un cycliste Deliveroo vous l'apportera. Offre limitée à la plage de Knokke. Ce concept est basé sur leur offre normale : vous pouvez commander votre panier chez eux depuis un certain nombre d'établissements horeca. Ils se chargent de vous l'apporter, pas chez vous, mais là où vous vous trouvez sur la plage.