

CONCEPT

Een ontbijtmand of -pakket met alle onderdelen van een vers, gezond en relaxed ontbijt voor het ganse gezelschap vind je 's ochtends aan de deur van je chalet / verblijf. In het pakket zitten ook enkele streekproducten en/of producten van lokale producenten.

DOELGROEPEN

Dit concept richt zich op alle doelgroepen die verblijven in logies waar gasten in principe zelf voor hun maaltijden kunnen zorgen (verblijf met keuken of kitchenette, of op camping).

VERNIEUWENDE ELEMENTEN

Een ontbijtmand aanbieden is een vernieuwende mogelijkheid om streekgebonden specialiteiten en producten van lokale teelt te laten ontdekken.

Noden waarop wordt ingespeeld

- **Het gemak:** je hoeft 's ochtends niet zelf de deur uit om verse broodjes te gaan kopen; alle onderdelen van een vers en gezond ontbijt worden zomaar aan je deur afgeleverd. Wie wil kan met z'n allen in pyama ontbijten.
- **Ontdekken:** met vakantie staat men open voor het ontdekken van nieuwe zaken. Eten is daarbij een belangrijk element. Een ontbijtpakket laat toe lokale specialiteiten en streekproducten, zoals bijvoorbeeld kazen, yoghurt, charcuterie, vers appelsap, lokaal gemaakte confituur, ..., in de kijker te zetten.

Specificaties voor mogelijke uitwerking

- De ontbijtmanden moeten zorgvuldig worden samengesteld, rekening houdend met eventuele voedingsbeperkingen of allergieën van de gasten.
- Voor gezelschappen met kinderen kan de mand bijvoorbeeld ook pannekoeken bevatten.
- Er is afwisseling in de samenstelling van de ontbijtpakketten, zodat gasten die zo'n ontbijt meerdere keren bestellen telkens nieuwe zaken ontdekken.
- Eventueel kan men de gasten bij bestelling op een lijst laten aanduiden welke artikelen men wel of niet in de mand wil terugvinden, bijvoorbeeld wel of geen zoet / hartig beleg, voorkeur voor witte dan wel meergranenbroodjes, met/zonder bubbels, ...
- Het samenstellen, voorbereiden en afleveren van ontbijtpakketten vergt enige coördinatie en organisatie. De samenstelling moet gepland worden zodat de nodige inkopen en leveringen op tijd kunnen gebeuren.

Mogelijke aanbieders / partners

Vakantiecentra of campinguitbaters met een restaurant kunnen dit initiatief waarschijnlijk volledig zelfstandig realiseren voor hun eigen gasten, mits samenwerking met lokale producenten voor de aankopen. Lokale traiteurdiensten, restaurateurs of bakkers zouden deze dienst kunnen uitbouwen als diversificatie van hun aanbod, in samenwerking met aanbieders van logies en met aanbieders van logistieke diensten voor het gekoeld transport van de pakketten.

Lokale producenten van streekproducten (zuivel, vleeswaren, sappen, ...) kunnen hun producten aanleveren. Samenwerking met bestaande aanbieders van maaltijdpakketten (zoals bv. 'Hello Fresh') is mogelijk, voor hun kennis, maar dan moeten bepaalde voorwaarden met betrekking tot de samenstelling van de pakketten (lokale producten) worden onderhandeld.

Samenwerking met actoren uit de korte keten is aangewezen.

Aanbieders van logement kunnen een verkoop- of promotiekanaal zijn.

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

- Verkoop van ontbijtpakketten betekent een extra omzet en marge.

- Vakantiegevoel en gemak 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 stellen ze een gevarieerd en vers ontbijt samen; hoe verpakken ze de ingrediënten?

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

