

Noden waarop wordt ingespeeld

Strandbezoekers hebben behoefte aan een veilige opbergruimte, in de nabijheid van hun zetel of handdoek, voor hun waardevolle spullen. Daar kunnen ze hun portefeuille, sleutels, camera, telefoon, ... met een gerust hart achterlaten, ook als ze hun plek even verlaten, bijvoorbeeld om naar het water te gaan.

Specificaties voor mogelijke uitwerking

- Er zijn verschillende mogelijkheden voor de uitwerking van dit concept, onder meer afhankelijk van de grootte van het strand en de mogelijkheden van de lokale ondernemers.
- “Locker-area” – een groot aantal lockers op een centrale plek, bijvoorbeeld aan een trap die toegang geeft tot het strand. Voordeel: meerdere lockers van verschillende maten, gemakkelijk om te onderhouden en te controleren door het feit dat zij zich allemaal op één plek bevinden. Nadeel: minder interessant voor grotere stranden; mensen moeten dan te ver van hun zitplaats lopen om hun locker te bereiken.
- “Treasure-chest” lockers – sets van lockers verspreid over het strand. Elke set bevat een aantal lockers (5 tot 10) en heeft een boeiend uiterlijk, zoals bijvoorbeeld een schatkist. Zo wordt een speels karakter gegeven aan het strand. Extra mogelijkheid: elke set van lockers heeft een eigen kleur; zo kunnen de kinderen hun ouders gemakkelijk vinden: “Wij zitten naast de rode schatkist”. Voordeel: geschikt concept voor grotere stranden, meer gebruiks- en kindvriendelijk. Nadeel: maakt onderhoud iets moeilijker, alle lockers moeten ‘s avonds gecheckt worden.
- “Locker-to-go” – aanbod van mobiele lockers. Het systeem kan aangeboden worden met strandstoelen die worden geplaatst waar je wil zitten, en de locker wordt aan de strandstoel geketend.
- Het gebruik van de locker is betalend: rechtstreeks aan een personeelslid of via een geautomatiseerd betalingssysteem.
-

Mogelijke aanbieders / partners

Naargelang de verschillende types van oplossingen kunnen de aanbieders verschillen:

- “Locker areas” kunnen aangeboden worden door de lokale overheid of een lokale ondernemer, typisch een beach bar, sportclub, stranduitbating. Voordeel voor de ondernemer: extra diensten voor klanten, potentiële klanten aantrekken, extra inkomsten.
- “Treasure-chest” lockers – aangeboden door de lokale overheid, of – mits vergunning - door ondernemers. Voordeel voor de ondernemer: promotie van de onderneming, extra inkomsten van de lockers.
- “Lockers-to-go” – aanbod door de verhuurders van strandstoelen. Ter inspiratie zie de Portable Travel Vaults van AquaVault <https://theaquavault.com/>. Voordeel: zich differentiëren van concurrenten door een aanbod te bieden dat beantwoordt aan een concrete behoefte van de klanten.
- Grote firma's willen misschien ook promotie maken tijdens het hoogseizoen door branded lockers aan te bieden. Zie bijvoorbeeld ter inspiratie: ING festival lockers <https://www.youtube.com/watch?v=OLoenMhMXPg>.

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

De partners-ondernemers krijgen extra inkomsten uit deze dienst en dragen bij aan een veilige strandervaring. Het aanbieden van deze dienst onderstreept de klantvriendelijke ingesteldheid van de onderneming.

Hefbomen

Als strandgangers de mogelijkheid hebben om hun spullen veilig achter te laten, zullen ze met een geruster gemoed aktiever gebruik maken van het strand. Mensen zullen meer bewegen op het strand, zich meer verplaatsen en de mogelijkheden qua aanbod op het strand ontdekken. Lockers zorgen voor een veilig gevoel, wat een positief effect heeft op het imago van de regio.