



WELKOM

op de
WORKSHOP DAGRECREATIE
'meer omzet'



1

1

We hebben een uur...

- ☐ Korte intro (van u en ons);
 - ☐ wat doet u;
 - ☐ uw verwachtingen / vragen;
- ☐ 'Hoe meer omzet genereren'
 - ☐ naar een 'verdienmodel'



2

2



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

Mijn naam:
Hans de Vries

- ☐ voor ondernemers + ondernemende overheden;
- ☐ dag- en verblijfsrecreatie (water + land);
- ☐ werkzaam in het hele land;

- (1) advies, begeleiding en onderzoek;
- (2) strategie- en conceptontwikkeling;
- (3) aan- en verkoopbemiddeling en taxaties;
- (4) interim management en verandering.

3

3



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

verBREED...



bijvoorbeeld

4

4

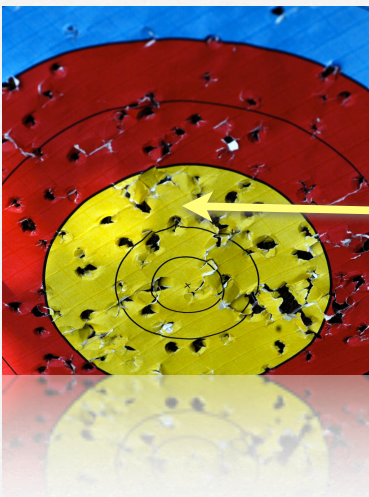
verBREED...

- ❑ dagrecreatie is zeer divers;
- ❑ ervaring, schaal, aantal activiteiten ook;
- ❑ rondje langs het platteland...:
 - doe boerderij | vlees | winkel | vermaak | activiteiten
 - huren kopen | ruiken voelen | meedoen drinken eten kijken
 - individueel | groepen | kinderen | ouderen | gezinnen
 - weersafhankelijk | vooraf gereserveerd | zakelijk
 - gespecialiseerd | of in combinatie met

5

5

Wat wilt u 'leren'?



6

6



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

Scoren...

... in dit geval... (meer) geld verdienen

☐ Het gaat eigenlijk maar om 1 ding...

7

7

U MOET DE HOOGST

twee uitersten

- **Veel voor weinig..**

of

- **Weinig voor veel..**

altijd: aantal x prijs..

MOGELIJKE PRIJS REKENEN

8

8



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

Scoren...

... in dit geval... (meer) geld verdienen

☐ Nou ja, om 2 dingen dan...

9

9

MENSEN MOETEN

GRAAG

bij u KOMEN KOPEN

10

10



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

Of mensen graag bij u komen kopen...

■ Wat speelt daarbij een rol?

een **E**erste **H**ulp **B**ij **O**ndernemen:



Wat..?



Hoe..?

11

11



adviseurs in recreatie
de vries van der reest

WAT...

Wat verkoopt u?

- ☐ Wie zit daar op te wachten?
- ☐ Hoe weet u dit zo?
- ☐ Bent u de enige die dit aanbiedt?
- ☐ Is dat een goed teken?
- ☐ Hoe bijzonder is uw aanbod?

12

12

WAT...

Wat verkoopt u?

in 1 zin...

in 1 minuut....



"De Menmoerhoeve"

Camping	Blokhutten	Natuurcentrum	Boerderij	't Menhuis
Arrangementen	Routebeschrijving	Zorg	Fotogallerij	Omgeving

Fam. van Dijk
Zundertseweg 66
4876 NL Eften-Leur
tel. 076-5961602
fax. 076-5965057
menmoer@westbrabant.net

Natuurcentrum

Onze koelstal is omgebouwd tot een natuurcentrum.

Dit biedt de volgende mogelijkheden.

- Startpunt voor groepen van 10 tot 250 personen voor diverse natuurrangementsen.
- Expositieruimte voor diverse tentoonstellingen met een "natuurlijk" karakter.
- Teken- en schilder workshops in natuurgebied "de Pannenhoeft"
- Kleine bibliotheek met documentatie over de natuur.
- Mogelijkheid om na afloop van uw recreatieve dag te blijven eten.
- Museum met allerlei oude boeren spullen

Klik op de foto's voor een grote afbeelding






13

13

WAT...

Onderscheidt u!

NB 1: Biedt toegevoegde waarde | in termen van:

- ☐ BELEVING ('met verhaal thuiskomen');
- ☐ OPLOSSINGEN ('sneller/gemakkelijker');
- ☐ WAARDEN ('ergens voor staan' incl. streek);
- ☐ CO-CREATIE ('mee-denken/bouwen/doen');
- ☐ TOEGANKELIJKHEID ('mindervaliden/x').

de nieuwe marketing P's (was decennia lang: product-prijs-plaats-promotie)

14

14

WAT...

Wat verkoopt u?

NB 2: Een echt
bijzonder product
rechtvaardigt een
hogere prijs

Nieuws

Kaasboerderij

Boerenbedrijf

De Winkel

Minicamping

Foto's

Gastenboek

Contact

Kaasboerderij "Mariekerke"

Ambachtelijke Schapenkaas Natuurlijk Gezond.

In februari 2003 zijn wij met het houden van Zeeuwse melkschape gestart. We zijn begonnen met het melken van vijfenveertig schapen. Nu is dat aantal tot ruim honderd uitgebreid.



Alle melk wordt op ons eigen bedrijf verwerkt tot rauwmelkse boeren schapenkaas. De kaas verkopen we in de winkel op onze boerderij ook bezoeken we regelmatig markten en evenementen voor de afzet van onze schapenkaas

Ambachtelijke kaas.

We verwerken de rauwe melk zelf tot ambachtelijke schapenkaas dit in verschillende soorten en smaken. Naturel maar ook met diverse kruiden. Schapenkaas staat bekend om zijn smaak en gezonde bestanddelen.



Schapenmelk en haar producten hebben specifieke eigenschappen zo heeft de melk een hoge voedingswaarde terwijl het licht verteerbaar is. Voor mensen met astma en maag/darmstoornissen hebben de producten een geneeskrachtige werking en voor personen met koemelkeiwallergie is het een uitkomst.

De geneeskrachtige werking komt omdat de melk een hoog oraatzuurgehalte (B13) heeft. Oraatzuur werkt kankerremmend heeft een herstellende werking op beschadigde levers, vertraagt ouderdomsverschijnselen van hart en bloedvaten en houdt een goede geestelijke gezondheid in stand. Reden genoeg om ook eens schapenkaas te proberen!!! Kom gerust eens kijken en proeven. Dit ambachtelijk bereide 100% Walcherse stukje zuivel is zeker het proeven waard.







15

15

HOE...

Hoe verkoopt u?

- ☐ Bent u afhankelijk van passanten?
- ☐ Aan wie verkoopt u? Alles op dezelfde manier?
- ☐ Hoe oriënteren zij zich op uw product?
- ☐ Kunnen zij online kopen / boeken?
- ☐ Kent u openingstijden?
- ☐ Met welke partners?

16

16

voorbeelden

positief
'prikkelen'

Culinare Kunstwandeling	Paint Your Picture
Pumpkin Experience	Scharrelen door het platteland
Roverstocht Bende Witte Veder	Midget welde golf
Hollandsche Glorie	Spiegeltje, spiegeltje
Ivanhoe	Vroeg Uit De Veren
Op pad met het Karrewiel	Losse elementen
Beleef de kameel	Vandaag ben ik de BOER

17

17

HOE...

Hoe verkoopt u?

'verhaal'...

'bezoekredenen'...

'keurmerken'...

'vertrouwen wekken'...

'vrienden zoeken'...

De website wordt m

'actueel houden'...

Dit zijn wij

Even voorstellen: Jan en Miek van Erp, eigenaren van schapenpark "Goede Hope"

Ik ben Jan van Erp

Na een landbouwopleiding en diverse schapencursussen te hebben gevolgd ben ik in 1987 op ons rundveebedrijf in Oss begonnen met op grote schaal schapen te houden. Onze eerste schapen waren Texelaars, maar de problemen die wij hadden van dit ras waren zodanig dat dit ras maar 1 jaar op onze boerderij kon blijven.

Al snel gingen we over op kruislingen. De eerste was een kruising van Texelaar x Fries-melkschaap, een zeer goede kruising maar de beruchte zwoegerziekte maakte gauw een einde aan deze opzet. Zowel de Texelaar als het melkschaap zijn zeer gevoelig voor deze ziekte. De tweede kruising was Suffolk ram x Romanov ooiën. Een ontdekking was deze kruising en wel om de volgende reden: De Romanov is klein zeer vruchtbaar en heeft een niet seizoen gebonden bronst. De Suffolk is een zeer snelle groeier, een schaap met een lang bronstseizoen en een geweldig vlees producent. Deze kruising die drie keer in de twee jaar lammert met gemiddeld 2,3 lam per worp en met de Suffolk als slachtam vaderdier maakt het mogelijk om nakomelingen te geven die de slachtwaarde en de groei hebben van de Suffolk. Met deze wetenschap kwam ik er achter dat ieder schapenras iets bijzonders heeft. Na Oss zijn we verhuisd naar Empel en gingen we door met onze passie maar dan meer in de zuivere schapenrassen. Om deze schapenrassen te laten zien reisde ik heel Nederland af want het bedrijf in Empel was niet geschikt om open te stellen voor publiek. In 1995 moesten mijn vrouw en ik uitkijken naar een nieuw bedrijf omdat de gemeente s'Hertogenbosch voor uitbreiding ons bedrijf nodig had. Na vele bedrijfsbezoeken en gemeentelijke procedures werden we uitgenodigd voor een gesprek met de gemeenten Oostburg



Hoofdmenu

18

18

Wat verdient u?

- ☐ Omzet is nodig (cashflow);
- ☐ Investeren is nodig;
- ☐ Terugverdientijden en -mogelijkheden;
- ☐ Opbrengsten min kosten = resultaat.



waar staat u?



19

19

Meer omzet.. door:

☒ Weten WAT je aanbiedt

- ☐ in 1 zin duidelijk te maken?
- ☐ en voor wie? wat willen ze? en waarom moeten ze komen / kopen?
- ☐ biedt toegevoegde waarde (en echt bijzonder product);
- ☐ aansprekend verwoorden + verbeelden;

☒ Omzet komt niet vanzelf

- ☐ zoek partners;
- ☐ laat 'vrienden' / gasten voor je werken;
- ☐ beter boekbaar maken;
- ☐ blijf actief: steeds prikkelen / redenen bieden om te komen / kopen.

☒ Als inkomen nodig, dan omzet nodig!

20

20

Meer omzet.. door:

☒ Omzet verhogen

- ☐ PRIJS verhogen (is winst vergroten);
 - ☐ 'Bijzonder-der' zijn / worden;
 - ☐ Kwaliteit is nodig (in de hard- en software);
 - professionaliteit / gastheerschap / ondernemersvaardigheden
- ☐ MEER verkopen
 - ☐ Meer / betere redenen geven;
 - ☐ Meer / betere aanbevelingen krijgen (uw klanten en relaties zijn uw ambassadeurs!).

☒ Als inkomen nodig, dan actie nodig!

21

21

DANK
voor uw
aandacht

..vragen..?

22