



**HTC•ADVIES**  
HORECA RECREATIE CATERING

## **Workshop Sales en Marketing**



Stefan Kraft van Ermel  
16 februari 2011





## Voorstelrondje

- Wie bent u?
- Van welk bedrijf?
- Welke (extra) sales & marketing activiteiten onderneemt u?





Wat is het verschil tussen sales en marketing?

*"Marketing verhoudt zich tot sales als het hele voetbalelftal tot de spits"*

*(soms is de spits niet nodig om te scoren)*

Marketing:

- Marketing is het veroveren van de markt door het aanbod op de vraag af te stemmen en niet andersom.
- 7 P's?

Sales:

- Actief benaderen van afnemers.





## Vraag:

Waarom biedt een ondernemer een arrangement aan?

- Bezetting verhogen op bepaald moment
- Product aantrekkelijker maken
- Gemiddelde besteding verhogen



Arrangement samenstellen en verkopen.

Welke stappen dient de ondernemer te nemen?

- 1) Doel
- 2) Doelgroep
- 3) Arrangement
- 4) Marketing
- 5) Sales

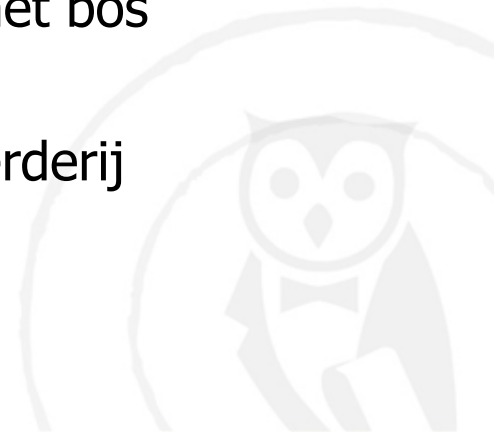


# Case: Kampeerboerderij het Platteland



HTC•ADVIES  
HORECA RECREATIE CATERING

- 1) Bezetting in laagseizoen/dalmomenten verhogen
- 2) 55+ers
- 3) "Geniet op de fiets- arrangement"
  - midweek in luxe bungalow
  - fietsverhuur (evt met trapondersteuning)
  - fietskaart
  - koffie met appeltaart bij theehuis in het bos
  - 1 avond Hollandse maaltijdservice
  - streekproductenpakket van eigen boerderij



## Verkopen arrangement

### 4) Waar is het arrangement te vinden?

- Eigen website en boekingsite
- Tijdschrift: Plus, Margriet, Libelle
- Groupon
- Social media
- ANWB
- Nieuwsbrief fietsclubs
- Nieuwsbrief museumjaarkaarhouders



## Verkopen arrangement

### 5) Hoe benader je de doelgroep actief?

- Discussiegroepen/forum
- Clubs (bridgeclub)
- Verenigingen voor ouderen
- Fietsverenigingen
- Vrijwilligersverenigingen
- Aanleunwoningen





# Vrijwilliger voor voorbeeldcase?



**HTC-ADVIES**  
HORECA RECREATIE CATERING

- 1) Doel?
- 2) Doelgroep?
- 3) Arrangement
- 4) Marketing
- 5) Sales





????

