

Onderneming

Countryhouse de Vlasschure is een recreatieonderneming welke is opgericht in 1996 door de familie Vrolijk. Gelegen aan de Dorpsdijk 12 te Wissenkerke. Deze onderneming richt zich op het verhuren van vakantiewoningen, appartementen en kamers (B&B). De onderneming staat voor het bedienen van toerisme met het oogpunt op luxe, eigentijdse vakantieverblijven en hoge klanttevredenheid.

De wens is om de onderneming voortzetten met een mogelijkheid tot uitbreiding gezien de grote toename van toerisme in Zeeland en vraag naar luxe vakantieverblijven.

Marktontwikkeling

Toename van het toerisme, o.a. in Zeeland, doordat mensen meer te besteden hebben. Eveneens willen mensen ontzorgd worden door schaarste in vrije tijd gezien de drukte in maatschappij maar ook vergrijzing waarbij de voorkeur ligt naar rust, ruimte, groen voor ontspanning.

Er komt op de lokale markt steeds meer aanbod, maar niet voldoende gezien de toenemende vraag naar vakantieverblijven.

Doelgroepen

De doelgroepen van Countryhouse de Vlasschure bestaat uit gezinnen, families, senioren en familie groepen.

Concurrentie

In de directe omgeving zijn er een nog een aantal recreatieondernemingen aanwezig namelijk: Roompot Beachresort (Kamperland), Schotman (Kamperland), Villapark de Paardenkreek (Kortgene), en Ganuenta (Colijnsplaat).

Hieronder een kort overzicht van de sterkte en zwakste van onze direct concurrerende collega's;

Sterk:

Beschikken over groot eigenvermogen, Marketingtechnisch grote bereikbaarheid, groot aanbod van accommodaties, grote opgebouwde naamsbekendheid, direct gelegen aan het water, nieuwe accommodaties

Zwak:

Deels veroudering van de bestaande verblijven, Grootchalig, geen persoonlijke benadering, niet rustiek, weinig hart in het verblijf.

Onderdeel van het aanbod van Countryhouse de is het aanbieden van Bed & Breakfast / Airbnb.
Hieronder een SWOT van deze Bed & Breakfast

Hieronder een kort overzicht van de sterkte en zwakste van onze direct concurrerende collega's;

Sterk:

Laagdrempelig, goedkoop en persoonlijke benadering.

Zwak:

Geen vrijheid, weinig keuzemogelijkheden en vaak gedateerd.

De marketing mix:

Gezien de jaren lange bedrijfsvoering van de Countryhouse de Vlasschure is er een perfecte marketingmix ontstaan, deze is opgebouwd uit referenties afgegeven door de recreanten welke te gast waren bij Countryhouse de Vlasschure.

Na analyse van de beoordeling welke de gasten hebben afgegeven komen we uit op de volgende positieve ervaringen van de recreanten;

Hoge klanttevredenheid (8,2/10 Booking.com 105 reviews), Kleinschaligheid van de onderneming welke veel ruimte en mogelijkheden biedt voor de gasten, Luxe & Eigentijdse uitstaling van de het recreatieverblijf biedt veel groen, ruimte en vrijheid. Kort gelegen aan de kust met een perfecte service. Wandel en fietsroutes zijn hier geen probleem en kennen geen maximum. Het is op en top genieten voor jong en oud.

Personeel:

De volledige exploitatie van de onderneming wordt in eigen beheer uitgevoerd door de familie Vrolijk. Bestaande uit beheer, administratie, marketing, planning, controle woningen, schoonmaak, onderhoud en groenvoorziening.

Er zijn ook een aantal externe partijen van toepassing om de schaalgrote en de kwaliteit van de onderneming te kunnen waarborgen zoals; afvalverwerking en textielmanagement.

SWOT Analyse:

Hieronder een SWOT analyse van Countryhouse de Vlasschure t.o.v. de concurrentie;

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Strength (sterktes)	Weakness (zwaktes)	Opportunities (kansen)	Threats (bedreigingen)
- Financieel niet afhankelijk van derden - Kleinschalig - Veel groen (rust) - Hoogwaardige service - Luxe, modern (nieuw) - Ervaren in de markt - Groep accommodatie	- Minder vermogend - Minder accommodatie (zwembad etc.) - Niet direct aan de kust - Concurrentie in Zeeland	- Vraag naar verblijfsaccommodatie - Laagdrempelheid - Hoge klanttevredenheid door eigen beheer (controle) - Niet afhankelijk van externe partijen	- Hoeveelheid aanbod in de gemeente en Zeeland - Investeerders - Beschikbaar vermogen van de concurrent - Andere aanbieders aan de kust gelegen
Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?
- Continue verbeteren van de processen / service - Controle op de uitstraling van het bedrijf, woningen up to date houden. - Inspelen op de ontwikkelingen in de markt	- Zorgen voor hoge beoordeling - Continue inspeelt op vraag en aanbod in de markt - Onderscheiden in de markt door hoogwaardige accommodatie tegen een goede prijs en persoonlijke service en hoge klanttevredenheid	- Zorgen voor hoge beoordeling - Continue inspeelt op vraag en aanbod in de markt - Onderscheidend in de markt door hoogwaardige accommodatie tegen een goede prijs en persoonlijke service en hoge klanttevredenheid	- Blijven innoveren - Zelf lage kosten behouden (gezien eigen beheer) - Woningen altijd up to date houden (controle zelf behouden)