

Marktonderbouwing:

Kampeerterein Kavinksbosch Kavinksbosch 10A Susteren

In deze marktonderbouwing wordt beschreven hoe Kampeerterein Kavinksbosch in de verblijfsrecreatie zich zal positioneren. Dit gebeurt aan de hand van een analyse van de doelgroep, de concurrentie, een SWOT-analyse en een uiteenzetting van de marketingstrategie.

1. Doelgroepanalyse:

- In Midden-Limburg en omgeving is er een groeiende vraag naar toeristische accommodaties in de natuur. Het aantal mensen dat op zoek is naar een rustige en groene omgeving om te kamperen of te verblijven in een natuurluisje neemt toe.
- De doelgroep voor dit kampeerterein bestaat uit natuurliefhebbers en koppels, al dan niet met een of meerdere huisdieren, die graag actief bezig zijn in de buitenlucht of juist kiezen voor een verblijf in een recreatiewoning. Deze doelgroep staat open voor kamperen en het ervaren van de natuur, maar wil ook genieten van luxe faciliteiten en comfortabele accommodaties.

2. Concurrentieanalyse:

- Het aanbod aan verblijfsrecreatie in Midden-Limburg loopt uiteen van vakantieparken, B&B's, campings, camperplaatsen tot hotels.
- Wat opvalt in Midden-Limburg is het gebrek aan bijzondere verblijfseenheden.
- Het huidige aanbod sluit in veel gevallen niet meer aan op de markt. Veel voorzieningen zijn verouderd of worden gebruikt voor andere doeleinden dan recreatief verblijf (bron: samenwerkingmiddenlimburg.nl).
- Hoewel er al enkele kampeertereinen en natuurluges zijn in Midden Limburg, is er nog ruimte voor groei. Veel bestaande kampeertereinen in de omgeving zijn groot en massaal, waardoor er vraag is naar kleinschalige en luxe accommodaties.
- Het aanbod van kleine luxe recreatiewoningen is beperkt in Midden Limburg. Er zijn enkele vakantieparken en landgoederen die vergelijkbare accommodaties aanbieden, maar er is nog ruimte voor een kleinschalig kampeerterein met recreatiewoningen dat zich richt op ruimte, rust, luxe en comfort.

3. SWOT-analyse:

Sterktes:

- Uniek concept met kleine luxe recreatiewoningen en kampeerplekken in een natuurlijke omgeving.
- Goede ligging in Midden-Limburg, met veel natuurgebieden en recreatiemogelijkheden in de omgeving. Denk hierbij aan de 5 grote natuurgebieden, die bekend staan onder de naam 'big 5'.
 - Een uniek kenmerk van Midden-Limburg is dat de regio beschikt over 5 grote natuurgebieden (De Grote Peel, Kemperbroek, Maasvallei, Meinweg en Leudal) waarvan 4 provincie- of

landsgrens overstijgend. Deze gebieden hebben allen een eigen natuur- en landschappelijk karakter.

- Hoewel onderscheidend en niet met elkaar verbonden bieden de gebieden samen, de mogelijkheid op het bewerkstellingen van een unieke regionale propositie (bron: www.samenwerkingmiddenlimburg.nl).

Zwaktes:

- Als startend kampeerterrein kan het lastig zijn om naamsbekendheid op te bouwen.
- Beperkte capaciteit van 5 recreatiewoningen en 10 kampeerplekken kan leiden tot snelle volboeking.

Kansen:

- Steeds meer mensen zijn op zoek naar kleinschalige en luxe accommodaties in de natuur, waardoor er vraag is naar dit type kampeerterrein.
- Midden-Limburg trekt jaarlijks veel toeristen aan, zowel uit Nederland als uit het buitenland, waardoor er een grote potentiële markt is.
- Kampeerterrein Kavinksbosch heeft een centrale ligging en is goed bereikbaar met het openbaar vervoer (hemelsbreed 1 km verwijderd van het station).

Bedreigingen:

- Concurrentie van bestaande kampeerterreinen en vakantieparken in de regio.
- Economische onzekerheid kan invloed hebben op het reisgedrag en uitgavengedrag van consumenten.

4. Marketingstrategie:

- De marketinginspanningen zijn gericht op online kanalen, zoals sociale media en boekingsplatforms voor vakantieaccommodaties.
- Er zal gebruik gemaakt worden van fotomateriaal en verhalen die de natuurlijke schoonheid en luxe ervaring van het kampeerterrein benadrukken.
- Er zal samengewerkt worden met lokale activiteiten en attracties, zoals fietsverhuur, wandelroutes en lokale horecagelegenheden om meerwaarde te bieden aan gasten.
- Er zal gezorgd worden dat de gemeenschappelijke ruimte en faciliteiten van hoge kwaliteit zijn, aangezien dit bijdraagt aan de positieve ervaring van gasten, hetgeen de klantloyaliteit kan vergroten en mond-tot-mondreclame stimuleert.

Al met al blijkt uit de marktonderbouwing dat er vraag is naar een kleinschalig kampeerterrein met luxe natuurhuisjes en kampeerplekken in Midden-Limburg. Met de juiste marketingstrategie en aandacht voor kwaliteit kan Kampeerterrein Kavinksbosch een succesvolle onderneming worden.