



&RESULTAAT

Bedrijfsplan voor oprichting 'bed and breakfast' aan Rietveld 14, Arkel

1. Profiel en doelgroep
2. Unique selling points
3. Marktbenadering



& RESULTAAT

1. Profiel en doelgroep

Het gekozen profiel van het voorgenomen initiatief is 'luxe'. De kamers en gemeenschappelijke ruimtes worden in hoge mate van kwaliteit afgewerkt en ingericht. De ontbijtservice is royaal, divers en gezond.

Het uiterlijk van de accommodatie is van het type 'hooiberg'. Daarmee onderscheidt deze accommodatie zich van de bestaande bed & breakfast-voorzieningen in de gemeente. Er zijn nog geen andere 'hooiberg' accommodaties in de omgeving.

Er wordt bewust kozen voor een hoger prijskaartje aan het verblijf, omdat dit haalbaar is bij de aan te spreken doelgroep. Dit past ook bij het luxe karakter van de accommodatie. De prijsstelling per persoon per nacht kan fluctueren tussen hoog- en laagseizoen.

Slechts enkele aanbieders in een straal van 10 kilometer rondom Arkel kunnen aantallen van 5 of meer gasten ontvangen en herbergen. Daarmee voegt de accommodatie waarde toe aan het bestaande aanbod aan bed and breakfastvoorzieningen.

De doelgroep bestaat uit mensen in de leeftijdscategorie 55+, die fietstochten ondernemen in de landelijke omgeving in kleiner groepsverband. Deze doelgroep bouwt het werkende leven vaker af, waardoor ook doordeweeks vraag zal zijn naar de accommodatie. Bij deze groep zijn fietsvakanties ook zeer geliefd.

Initiatiefnemers hebben vanwege het kleinschalige karakter van de bed and breakfast ook een persoonlijke voorkeur voor deze doelgroep. In een bed and breakfast is contact met de eigenaren frequenter en laagdrempeliger dan bij een hotel of andere grotere voorziening. Daarom willen initiatiefnemers gasten ontvangen waarmee zij zelf binding hebben. Deze mensen zoeken bewust het landelijk gebied op voor ontspanning en recreatie.

De doelgroep 50-plusser heeft als kenmerken:

- heeft behoefte aan gastvrijheid (aandacht, persoonlijke benadering en betrokkenheid) en verantwoordelijkheid (authenticiteit en echtheid);
- stelt steeds meer prijs op privacy;
is over het algemeen een bewuste consument met een grote belangstelling voor natuur en cultuur;
- stelt 'ontsnappen aan de drukte en stress van alledag' centraal;
- is bijzonder gevoelig voor de landschappelijke en cultuurhistorische kwaliteiten van de streek;
- is vaak een milieubewuste consument;
- is een veeleisende consument die minstens rekent op hetzelfde comfort als thuis.

Daarom past een luxe accommodatie, die met moderne gemakken en oog voor duurzaamheid en kwaliteit gebouwd is, houding van deze consument. De belangstelling voor natuur en cultuur, lokaal en regionaal, kan helemaal botgevierd worden op de mooie omgeving van Arkel en de Lingestreek als breder geheel. Initiatiefnemers wonen al lang in de regio en kunnen hun gasten dus zeker van voldoende input voorzien over wat er allemaal te beleven valt. Het persoonlijk contact met de gasten is daarvoor het beste medium.



& RESULTAAT

Hieronder een driedimensionaal model van het voorgenomen ontwerp.



Afb. 1: voorgenomen ontwerp accommodatie bij Rietveld 14, Arkel (bron: DLV Advies).

2. Unique selling points

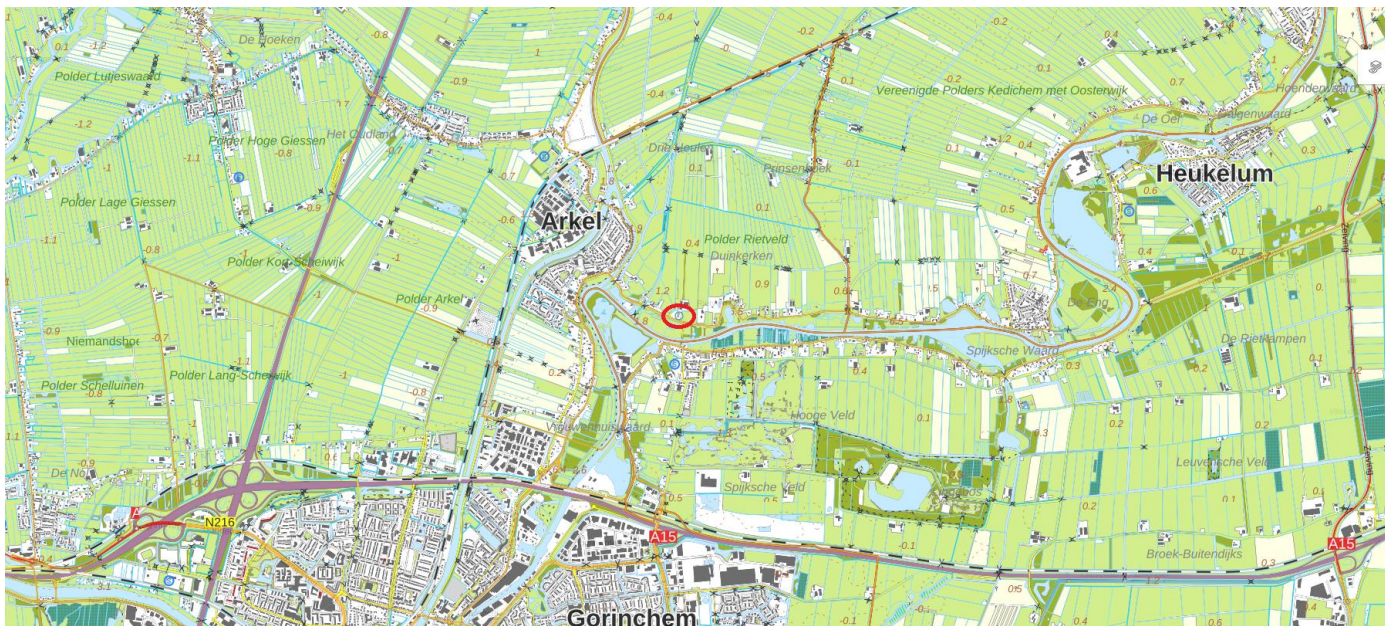
De ligging van Rietveld 14 in Arkel is prachtig, precies tegenover het natuurgebied 'Lingebied & Diefdijk Zuid'. Bij de voorgenomen ontwikkeling zijn van ook tal van unique selling points (USP) te vinden.



Afb. 2: uitzicht vanaf Rietveld 14, Arkel

De USP's van de locatie:

- Zeer dicht bij natuur, o.a. 'Lingegebied en Diefdijk Zuid'.
- Dijkgebied, dus mooie uitzichten zijn gegarandeerd.
- Goede uitvalsbasis om per (elektrische) fiets de omgeving rondom de Linge te verkennen.
- Zeker met een elektrische fiets zijn meerdere grotere dorpen om Arkel heen goed te bereiken.
- Samen genieten van de ruimte en de rust kan goed aan de Rietveld. Het is een relatief rustig gelegen locatie, met weinig doorgaand verkeer.
- Populaire fiets- en wandelregio de Linge biedt een goed toekomstperspectief voor recreatievoorzieningen.
- De locatie is ook gunstig gelegen ten opzichte van de meer stedelijke concentraties zoals Arkel/Heukelum/Gorinchem zodat er voldoende horeca te vinden is voor lunch/diner/terrassen in de buurt.
- Er zijn bus- en treinlijnen naar de omgeving. Arkel heeft een eigen station op slechts 2 kilometer van de locatie.



Afb. 3: topografische ligging planlocatie Rietveld 14, Arkel (rode cirkel).

De USP's van de accommodatie:

- Het ontwerp van de hooiberg biedt een goed uitzicht, met de openslaande terrasdeuren naar het groen aan de overzijde van de Rietveld.
- De moderne uitvoering en toepassing van een traditioneel ontwerp als een 'hooiberg' ziet men niet vaak. Een accommodatie met charisma.
- Door de mogelijkheid van 6 slaappleatsen uniek in de omgeving.
- Trekt met 6 slaappleatsen juist de doelgroep aan die graag samen fietst.
- Ruimte voor veilig opbergen van fietsen in de nacht.
- De openheid van de 'hooiberg' haalt het landelijke genieten naar binnen: veel licht, veel groen, veel rust.
- De tuinkamer is uniek aan het ontwerp. Dit zorgt voor privacy en toch openheid. Het verbindt binnen en buiten.
- Luxe profiel zorgt voor goede concurrentiepositie op de markt van bed and breakfast in de gemeente.



& RESULTAAT

3. Marktbenadering

In de marktbenadering van initiatiefnemers spelen de volgende zaken een belangrijke rol: de doelgroep, de kanalen en de prijsstelling.

De prijs zal iets fluctueren tussen hoog- en laagseizoen, maar met een gemiddelde prijs van €110,00 per nacht zal de prijs-kwaliteitverhouding worden geborgd. Luxe accommodaties vallen in het hogere prijsklassen, wat ook meespeelt bij de prijsbepaling. Daarbij zijn de bestaande accommodaties in een straal van 10 kilometer minder luxe, en daardoor ook enkele euro's lager geprijsd.

Het aanbieden en promoten kan via verschillende kanalen. De grote platforms vragen veel commissie. Dat kan afbreuk doen aan het rendement, maar is in de eerste fase wel goed voor het creëren van bekendheid.

Er zijn verschillende websites die specifiek adverteren voor verblijven rondom de Linge. Daarnaast kan een eigen website met reserveringspagina worden gemaakt. Hierop worden dan foto's van de accommodatie geplaatst en de topografische ligging verder uitgewerkt. In het eigen netwerk wordt ook mond-op-mondreclame toegepast.

Het grootste risico voor initiatiefnemers zit in het terugverdienen van de realisatie van de hooiberg. Hoge kwaliteit afwerking betekent vaak ook hogere bouwkosten. Het zal een meerjarenplan zijn. Maar, het financiële risico is toch gelimiteerd door het feit dat het nevenfunctie zal zijn bij het agrarisch bedrijf. De hoofdkomsten worden niet behaald met de bed and breakfast. Door de verschillende onderdelen van de bedrijfsvoering zoals het onderhoud, schoonmaak, ontbijtservice en administratie in eigen beheer te houden worden exploitatiekosten gedrukt. Daarmee is een bed and breakfast rendabel te maken. Vanwege het agrarisch bedrijf zijn initiatiefnemers toch al veel aanwezig op de locatie, en dus vrijwel de gehele tijd beschikbaar voor vaste of incidentele werkzaamheden.

Het grootste marktrisico is altijd concurrentie. Alleen zichtbaarheid is niet voldoende, men moet ook inspelen op de USP's (ontvangen van zes gasten in luxe accommodatie op een landelijke locatie). Door een gecombineerde marktbenadering via digitale en analoge kanalen wordt de accommodatie in de markt gezet.