

## Hoe weet ik dat dit bedrijf mij een fijne vakantie biedt?

28-08-2015 08:57

*Een potentiële gast heeft met best wel wat problemen te maken. Neem nu alleen al de keuze stress! Waar zal ik dit jaar heen gaan? Zorg er dan voor dat je hem helpt bij het kunnen kiezen. Hoe kan je hem helpen? Je zou een rijtje met daarin de top vijf bijzonderheden kunnen plaatsen. Je kunt beelden laten zien waaruit je positionering blijkt. Je kunt video's laten zien. [caption id="attachment\_38171" align="alignright" width="272"]*



geen kinderen op het terras[/caption] **Keuzestress** Er zijn dus genoeg tools die je kunt inzetten om de keuze stress tot een minimum te beperken. Zorg er dan vooral voor dat je met deze tools, met deze gekozen kanalen en middelen, je de potentiële gast ook echt een handvat geeft waardoor hij kan gaan kiezen. Onlangs kreeg ik een camping onder de aandacht waar bejaarden verboden waren. Je kunt en mag er van alles van vinden, maar een duidelijke positionering is het zeker! Ook Corendon heeft het over vakanties met of zonder kinderen. Juist wanneer je op vakantie gaat, is de keuzestress groot! Want hoe weet je nu of je de juiste camping, de juiste dagattractie of bungalowpark te pakken hebt? En vakantie heb je niet iedere dag, laat staan het budget voor je vakantie. Dus wil je wel echt het gevoel hebben dat je goed zit. Je kunt de potentiële gast helpen door misschien nog explicieter te zijn in je waarden en normen te laten zien. Door te laten zien voor welke doelgroep je vooral wil zijn (wel of geen kinderen, wel of geen bejaarden enz.) Hoe duidelijker je bent in voor wie je er wel of juist niet bent, hoe makkelijker je het je potentiële gast maakt waarom die juist wel of juist niet voor jou moet gaan kiezen. Zorg dat je er niet voor iedereen bent. Want organisaties die zich op iedereen richten, zijn voor niemand interessant! Los de keuzestress op voor je potentiële gast, en hij weet of hij nu juist wel of niet moet kiezen voor je. Wij kiezen er bewust voor om geen slagboom te plaatsen, we zijn immers geen vakantiegetto. We hebben geen animatie, geen verkleed konijn, onze gasten willen vooral doen waar ze zelf zin in hebben. We hebben geen wifi, iemand die toch online gaat, die is geestelijk aan het vreemdgaan. Die is geestelijk niet meer in het hier en nu maar elders met zijn koppie! Dat zijn voorbeelden van onze magneet. Of we stoten er mensen mee af, of we trekken ze juist aan. Het helpt de potentiële gast om snel een keuze te kunnen maken. Ik ben benieuwd wat jouw ultieme gasten magneet is? Hoe stoot je potentiële gasten af en trek je weer een andere groep juist aan? Wees welkom, de polletjes [Watersportcamping Heeg](#).

Karin Veldhuizen