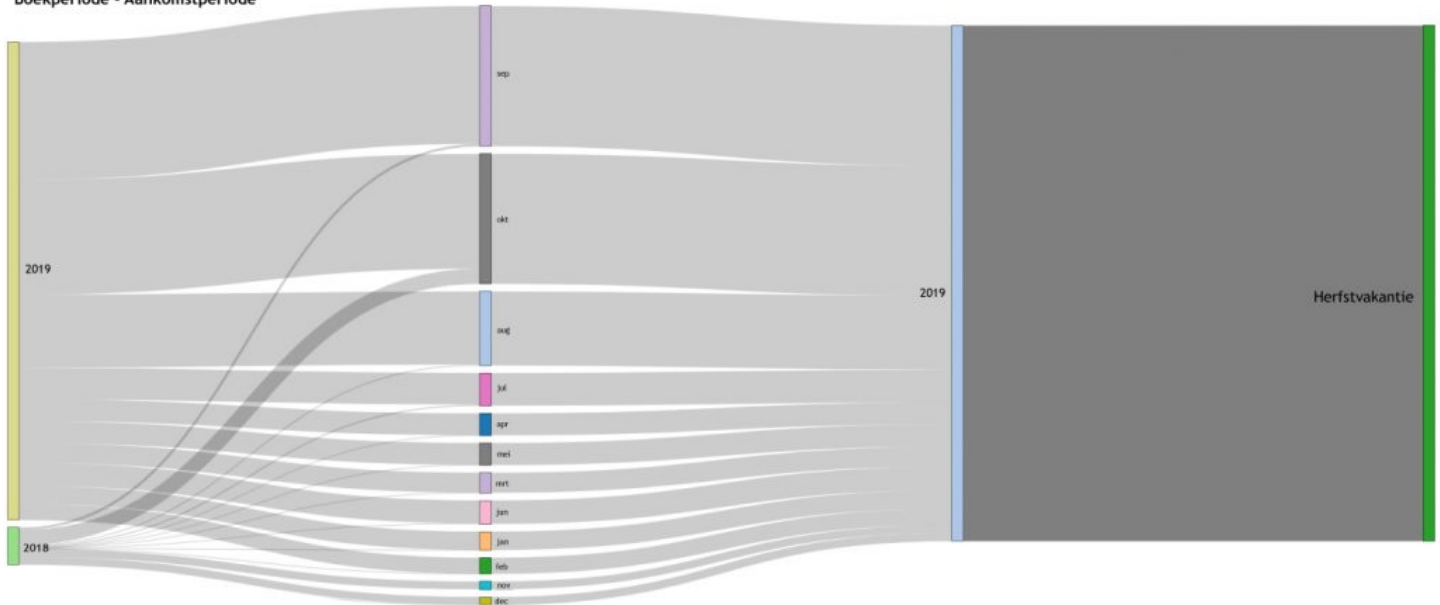


Kamperen zit weer in de lift

06-11-2019 09:42

Boekperiode - Aankomstperiode



De herfstvakantie is alweer voorbij! Hoe heeft deze speciale periode gepresteerd ten opzichte van vorig jaar? In zijn vorige blog concludeerde Rob, consultant bij Stratech, dat de vooruitzichten voor de herfstvakantie goed waren. Nu alle cijfers bekend zijn, geven we je graag een kijkje in de daadwerkelijke prestaties.

Zoals verwacht heeft de herfstvakantie dit jaar beter gepresteerd dan vorig jaar. Hoewel het aantal reserveringen iets lager lag (-1%), was de gemiddelde omzet wel hoger (9,4%). Zowel de verhuuraccommodaties als de kampeerplekken presteerden beter dan dezelfde periode vorig jaar. Over het algemeen kwamen de reserveringen relatief laat binnen; de laatste drie maanden voorafgaand aan de herfstvakantie waren samen goed voor 74% van alle reserveringen. Voor de herfstvakantie van 2018 waren dezelfde maanden goed voor 80% van alle reserveringen. De gemiddelde bezettingsgraad lag in 2019 ook iets hoger; daar waar in 2018 de herfstvakantie een bezettingsgraad van gemiddeld 49% had, lag deze voor 2019 op 58%.

We hebben eerder al geconcludeerd dat kamperen weer in de lift zit, dit wordt bevestigd door de prestaties van de herfstvakantie van 2019. Ten opzichte van vorig jaar heeft kamperen dit jaar gemiddeld 18,3 % meer omzet opgeleverd met 3,7% meer reserveringen. Met 51% zijn net iets meer dan de helft van alle reserveringen in de oktobermaand gemaakt, gevolgd door 22% in september en 12% in augustus. De overige reserveringen zijn in de maanden daarvoor gemaakt. Dit volgt de trend van vorig jaar, toen de reserveringen nagenoeg op gelijke momenten werden gemaakt.

De toegenomen populariteit zien we terug in de bezettingsgraad die dit jaar gemiddeld 45% was, daar waar deze vorig jaar nog 35% was. Opvallend is wel dat er gemiddeld hogere prijzen worden gevraagd: de gemiddelde ADR was vorig jaar nog € 25,63 en stond in de herfstvakantie van 2019 gemiddeld op € 34,98.

Betere prestaties verhuuraccommodaties

De verhuuraccommodaties hebben in de herfstvakantie van 2019 gemiddeld 7,4% meer omzet opgeleverd. Het

gemiddeld lagere percentage van het aantal reserveringen is wel toe te wijzen aan deze categorie, gemiddeld zijn er 4% minder reserveringen gemaakt. Het boekingspatroon volgt wel de trend van vorig jaar: van alle reserveringen werd het merendeel van 66% in de laatste drie maanden voorafgaand aan de vakantie gemaakt.

Het lagere aantal reserveringen zien we terug in de gemiddelde bezettingsgraad: waar deze in 2018 nog ruim 72% was, zakte dit percentage voor 2019 naar 67%. De omzetsijging is te verklaren door de gemiddelde nachtprijs die voor 2019 een stuk hoger lag met € 129,84 ten opzichte van € 114,27 van vorig jaar. Al met al kunnen we concluderen dat eerder gesignaleerde trends van dit jaar, hebben doorgezet in de laatste speciale periodes van 2019: gemiddeld meer omzet, met over het jaar genomen meer reserveringen.

In zijn laatste blog van dit jaar zal Rob terugblikken op heel 2019 en tevens vooruitblikken op de eerste speciale periodes van 2020.

Trends herfstvakantie 2019

De eerste cijfers laten zien dat de herfstvakantie van 2019 beter zal presteren dan vorig jaar. Gemiddeld zijn er op dit moment, vergeleken met hetzelfde moment vorig jaar, meer reserveringen gemaakt en wordt er meer omzet gerealiseerd. Traditioneel worden deze reserveringen relatief laat gemaakt. In 2018 werd 68% van alle reserveringen in de maanden september en oktober gemaakt.

In het laatste blog van 2019 zal Rob dieper inzoomen op de daadwerkelijke prestaties van de laatste speciale periodes van het jaar, maar ook kijken hoe 2019 in zijn totaliteit heeft gepresteerd ten opzichte van 2018.

Stratech Benchmark Verblifsrecreatie

Met de [Stratech Benchmark Verblifsrecreatie](#) heeft u inzicht in uw eigen prestaties ten opzichte van vorig jaar én van de markt op het gebied van **omzet**, **bezettingsgraad** en **gemiddelde prijs per nacht**.

Met behulp van de Benchmark kunt u zien of uw recreatiebedrijf echt goed presteert en stelt u in staat de behaalde resultaten in het juiste perspectief te plaatsen. Door deze inzichten kunt u betere en onderbouwde beslissingen nemen. Op basis hiervan kunt u:

Marketingbudget op het juiste moment inzetten
Meer rendement uit uw accommodaties halen
Hogere bezettingsgraad realiseren
Meer omzet genereren

meer informatie: www.stratech.nl