

Doelgroepen Drenthe zoeken zekerheid

Mensen reageren verschillend op een crisis. We delen graag met jou onze inzichten over de verschillen tussen de leefstijlgroepen en bieden je een aantal tips.

De belangrijkste doelgroep voor de (zomer)vakanties in Drenthe is de **harmoniezoeker**. De harmoniezoekers zijn de vakantiegangers die graag met hun gezin samen een gezellige vakantie hebben. De meeste harmoniezoekers hadden hun vakantieplannen al rond. Zij twijfelen nu wat ze moeten doen. Kan hun vakantie in het buitenland nog doorgaan of niet? Ze zijn voorzichtig met het omzetten van hun vakantieplannen en het aangaan van nieuwe boekingen. Ze hopen zoveel mogelijk zekerheid te krijgen van jou. Zij waarderen het extra als er mogelijkheden worden geboden voor omboeken of annuleren. Ze vinden het belangrijk dat hun hele gezin het prettig heeft. Ze willen daarom graag weten of er bij jou en in jouw regio voldoende te doen is voor het hele gezin. Tip: wees duidelijk in welke zekerheden jij biedt. Geef duidelijkheid over omboeken, annuleren, aankomst, extra schoonmaak. Stel jouw gast gerust dat je het maximale doet voor zijn of haar veiligheid. Laat zien wat er bij jou en bij jou in de buurt open is voor gezinnen. Welke (buiten)activiteiten zijn er veilig en verantwoord met het gezin te ondernemen

In het voor- en naseizoen richten wij ons ook op de **inzichtzoeker**. Deze stellen komen graag de natuur en het cultureel aanbod ontdekken. Deze doelgroep heeft de vakantieplannen dit voorjaar uitgesteld en trekt er dit jaar nog graag op uit. Ze zijn goed geïnformeerd en volgen het nieuws. Zij nemen snel zelf weer de beslissing over wat er mogelijk is. Ze trekken graag rond. Zij gaan op pad voor interessante kleinschalige, lokale ontdekkingen en zijn ook bereid daarvoor te betalen. Tip: informeer deze doelgroep nu over jouw lokale aanbod. Zij oriënteren zich al weer op een bezoek in juni. Ook kijken ze hoe ze hun gemiste voorjaarsplannen kunnen omzetten naar het najaar.

Ook trekken we de **verbindingszoeker** naar Drenthe. Deze leefstijlgroep vermijdt de drukte. Verbindingszoekers vinden het prima om last-minute hun vakantie en dagje uit te regelen. Zij kijken wel even rustig hoe alles verloopt. Deze doelgroep maak je blij met de vele fiets- en wandelmogelijkheden. Ze trekken er graag op uit in de Drentse natuur. De verbindingszoeker voelt zich verbonden met zijn/haar omgeving. Veel verbindingszoekers hebben zich de afgelopen tijd ingezet voor anderen. Een dagje weg of vakantie is er om weer prettig te ontspannen. Tip: een persoonlijke natuurlijke benadering wordt door deze doelgroep erg gewaardeerd. Veel verbindingszoekers zijn oprecht geïnteresseerd in jou als ondernemer, ze steunen je graag met een voucher.

Naast bovenstaande drie belangrijkste doelgroepen voor Drenthe zijn er nog vier andere leefstijlgroepen. Onder de vaste gasten op de verblijfsaccommodaties zijn veel **rustzoekers** te vinden. Rustzoekers vragen de meeste veiligheid en zekerheid. Het liefst blijven zij thuis of op hun vaste verblijfsstek waar ze al jaren komen. Tip: jij kan jouw gasten het beste gerust stellen. Ze horen graag van de eigenaar dat je volop maatregelen hebt getroffen. De rustzoeker gaat vooral verder zijn eigen gang. Voor een aantal ondernemers biedt de **avontuurzoeker** nu een extra kans. In tegenstelling tot de rustzoeker is zekerheid voor deze doelgroep niet belangrijk. Zij gaan snel weer op pad voor unieke belevenissen. Tip: heb jij een heel eigen creatieve invulling voor de 1,5 meter economie, dan wil de avontuurzoeker deze graag uitproberen. Let wel; veel zzp'ers zijn avontuurzoekers, ook zij moeten zorgen voor voldoende inkomsten en

gebruiken deze zomer mogelijk om nog extra klussen te doen. Veel organisatoren van activiteiten en evenementen richten zich op de **plezierzoekers**. Tip: blijf vrolijke berichten communiceren naar deze doelgroep. Zodra het weer (bijna) kan gaat deze doelgroep onmiddellijk op zoek naar vermaak. Zij kunnen niet wachten tot de horeca weer open gaat en er weer van alles te doen is. Ondernemers in het hogere en luxere segment trekken veel **stijlzoekers**. De stijlzoekers willen graag weer ontspannen en vinden het geen probleem om extra geld uit te geven als de kwaliteit en exclusiviteit wordt gewaarborgd. Ook in deze tijd verwacht de stijlzoeker dat jij het als ondernemer goed voor elkaar hebt. Tip: liever betaalt de stijlzoeker meer dan dat hij moet inleveren op kwaliteit door de 1,5 meter economie. Je kan dus gerust de prijs iets opschroeven als je daarmee luxe en exclusiviteit weet te borgen.

[Op onze website vind je meer over de leefstijlen.](#) In dit artikel vond je vooral veel algemene tips. Vind je het fijn om te sparren over de leefstijlen die bij jouw bedrijf komen? We denken graag met je mee: Miranda.Horstman@MarketingDrenthe.nl (marktonderzoeker) en Yvonne.Cornax@MarketingDrenthe.nl (marketingstrateeg).