

NEDERLANDS

'Prijzen 2024' en 'Einde van de permanente 10% vroegboekkorting'

De permanente 10% vroegboekkorting verdwijnt

Sinds jaar en dag bieden wij aan onze gasten gans het jaar door 10% korting als zij minstens 3 maanden vooraf boeken.

Vanuit de werkgroep 'Marketing' kregen wij het advies om **op een andere manier om te gaan met kortingen** en **het huidige systeem 'vroegboekkorting' af te schaffen**.

Waarom?

- 3 maanden vooraf boeken wordt in andere parken eerder als een 'last minute' beschouwd
- weinig parken bieden korting tijdens de vakantieperiodes omdat deze toch geboekt worden
- in 2022 kostte dit systeem het park 18.000€
- we willen korter op de bal spelen, permanent de verhuur monitoren en een gepaste actie nemen als het nodig is (ipv een permanent systeem)
- zo is het bv. mogelijk dat we in december 10% korting gaan geven aan mensen die dan reeds hun verblijf in 2024 boeken. De actie is dan strikt beperkt tot die specifieke maand.
- ook andere acties zijn mogelijk zoals last minute deals als de verhuur stagneert.
- de periodieke acties geven ons de mogelijkheid om via gepaste marketingcampagnes niet alleen korting te geven maar ook ons vakantiepark extra onder de aandacht te brengen.
- we kiezen er bewust voor om kortingen niet standaard, jaar in jaar uit, in vaste periodes te geven omdat we weten dat gasten hun verlof daarnaar zullen plannen.

Onze vraag aan jullie?

Vanaf 1 juli halen wij de vroegboekkorting **uit het boekingsysteem** van het park. We verwijderen ook alle communicatie daarrond. **Mogen wij u vragen hetzelfde te doen?**

We herhalen nogmaals dat het niet toegelaten is om via de privé verhuur onder de minimumprijzen van het park te gaan. **De parkprijzen zijn 'minimumprijzen'. U mag meer vragen maar nooit minder.**

Prijzen 2024

Op de ledensite ([LINK](#)) kan u de prijzen voor 2024 terugvinden. Deze werden u op de laatste ALV beloofd voor einde juni. U zal merken dat er wat opmerkelijke veranderingen zijn.

We hebben hiervoor advies ingewonnen bij de werkgroep 'Marketing' die ondertussen goed zicht heeft op de cijfers, het park goed kent en ons na analyse aanbevelingen heeft gedaan.

We geven graag toelichting bij de prijstabel 2024:

- De hoogte van de verhuurprijzen volgt de boekingsgraad van de afgelopen jaren: hoger in periodes dat het park goed vol zit; lager in periodes dat er veel minder boekingen zijn.
- Het laagseizoen is daarom een stuk goedkoper geworden (Jan-Feb-Mar-Nov-Dec buiten de vakanties).
- De zomervakantie is van half juli tot half augustus bijna altijd volgeboekt en daar hebben we de prijzen dan ook wat duurder gezet.
- De eerste 14 dagen van juli en de laatste 14 dagen van augustus hebben we de prijs wat laten zakken. In deze twee periodes was het park de voorbije 2 jaar niet volgeboekt.
- Voor vakantieperiodes of verlengde weekends waarop het park afgelopen 2 jaar niet volgeboekt was, hebben we de prijs ook licht lager gezet.
- Prijzen op zondag blijven dezelfde als op vrijdag en zaterdag, want anders wordt een late checkout wel zeer goedkoop.
- **Dit zijn minimumprijzen.** Dit wil zeggen **dat je als eigenaar niet mag verhuren onder deze nachtprijs.** Zoals in eerdere nieuwsbrieven gecommuniceerd, wordt hierop gecontroleerd. We willen immers geen interne concurrentiestrijd tussen onze leden.
- Als lid ben je vrij om via de privéverhuur aan hogere tarieven te verhuren. M.a.w. wil je graag privé promoties doen, zet je prijzen dan hoger zodat je met je aangeboden kortingen nooit onder de parkprijs komt.

Als bestuur is het onze taak om de inkomstenstromen te managen. We willen het park immers financieel gezond houden. Bij de keuze van de nieuwe prijzen, speelden dan ook volgende zaken mee:

- De vaste commissie van €10 per nacht (voor pool- en privéverhuur) blijft voorlopig ongewijzigd en leidt dus niet tot inkomstenverlies voor het park.
- Voor de pool zal er eventueel een miniem verlies zijn door de prijsdaling per nacht (23% op lagere huurprijzen). De impact is beperkt omdat de lagere prijzen gezet zijn in de maanden met lage bezetting en door de prijsstijging in het hoogseizoen deels al gecompenseerd wordt.
Aangezien er op dit moment slechts 16% poolverhuur is, is dit verlies ook in de totaliteit sowieso beperkt. Bovendien zijn we ervan overtuigd dat de prijsdaling van de nachtprijs in de laagseizoenen tot meer verhuur zal leiden. Het financiële verlies zal dus gecompenseerd worden.
- We gaan ervan uit dat de verhouding pool/privéverhuur hetzelfde zal blijven in 2024.

De werkgroep 'Marketing' levert mooi werk. Deze mensen helpen het bestuur écht om ons park naar een hoger niveau te tillen. Bedankt daarvoor.

Ze zien nog andere mogelijkheden om de verhuur te stimuleren. Vaak hangt daar een prijskaartje aan vast. Daarom zetten ze deze ideeën even 'on hold' totdat er beslissingen genomen zijn omtrent de inkomstenstromen en het verdienmodel van het park. Dat is een opdracht waar **de werkgroep 'Verdienmodel'** ons zal bij helpen.

Het bestuur, de parkmanager en de werkgroep 'Marketing'

FRANS

Prix 2024" et "Fin de la réduction permanente de 10% sur les réservations anticipées".

Disparition de la réduction permanente de 10 % sur les réservations anticipées

Depuis de nombreuses années, nous offrons à nos clients une réduction de 10 % tout au long de l'année s'ils réservent au moins 3 mois à l'avance.

Le groupe de travail "Marketing" nous a conseillé de traiter les réductions **d'une manière différente et d'abolir le système actuel de "réduction pour réservation anticipée"**.

Pourquoi ?

- Réserver 3 mois à l'avance est plus susceptible d'être considéré comme une "dernière minute" dans d'autres parcs.
- peu de parcs offrent des réductions pendant les périodes de vacances, car ils sont de toute façon réservés
- en 2022, ce système a coûté 18 000 euros au parc
- nous voulons être plus proches de la réalité, contrôler en permanence les locations et prendre des mesures appropriées si nécessaire (au lieu d'un système permanent)
- par exemple, il est possible qu'en décembre, nous accordions une réduction de 10 % aux personnes qui ont déjà réservé leur séjour en 2024. La promotion est alors strictement limitée à ce mois spécifique.
- d'autres actions sont également possibles, comme des offres de dernière minute si les locations stagnent.
- Ces actions périodiques nous permettent, par le biais de campagnes de marketing appropriées, non seulement d'accorder des réductions, mais aussi d'attirer davantage l'attention sur notre parc de vacances.
- nous choisissons délibérément de ne pas accorder de réductions à des périodes fixes par défaut, année après année, car nous savons que les clients planifieront leurs vacances en conséquence.

Notre question ?

À partir du 1er juillet, nous supprimons la réduction pour lève-tôt **du système de réservation** du parc. Nous supprimons également toute communication à ce sujet.

Pouvons-nous vous demander de faire de même ?

Nous répétons encore une fois qu'il n'est pas permis de descendre en dessous des prix minimums du parc par le biais de locations privées. **Les prix du parc sont des "prix minimums". Vous pouvez demander plus, mais jamais moins.**

Prix 2024

Sur le site des membres ([LIEN](#)), vous trouverez les prix pour 2024. Ceux-ci vous ont été promis lors de la dernière AGA avant la fin du mois de juin. Vous remarquerez quelques changements notables.

Nous avons pris conseil auprès du groupe de travail 'Marketing' qui a maintenant une bonne vue d'ensemble des chiffres, qui connaît bien le parc et qui nous a fait des recommandations après analyse.

Nous sommes heureux d'expliquer le tableau des prix pour 2024:

- Le niveau des prix de location suit le taux de réservation de ces dernières années : plus élevé dans les périodes où le parc est bien rempli ; plus bas dans les périodes où il y a beaucoup moins de réservations.
- La basse saison est donc devenue beaucoup moins chère (janv-fév-mars-nov-déc hors vacances).
- Les vacances d'été sont presque toujours complètes de la mi-juillet à la mi-août, c'est pourquoi nous avons fixé des prix un peu plus élevés.
- Les 14 premiers jours de juillet et les 14 derniers jours d'août, nous avons légèrement baissé les prix. Pendant ces deux périodes, le parc n'a pas été complet au cours des deux dernières années.
- Pour les périodes de vacances ou les week-ends prolongés où le parc n'était pas complet ces deux dernières années, nous avons également baissé légèrement les prix.
- Le dimanche, les prix restent les mêmes que les vendredis et samedis, sinon un départ tardif devient très bon marché.
- **Il s'agit de prix minimums. Cela signifie qu'en tant que propriétaire, vous n'êtes pas autorisé à louer en dessous de ce prix de nuit.** Comme nous l'avons indiqué dans les bulletins d'information précédents, ce point fera l'objet d'un contrôle. Après tout, nous ne voulons pas de concurrence interne entre nos membres.
- En tant que membre, vous êtes libre de louer à des tarifs plus élevés par le biais de la location privée. En d'autres termes, si vous aimez faire des promotions privées, fixez vos prix à un niveau plus élevé afin que les réductions offertes ne soient jamais inférieures au prix du parc.

En tant que conseil d'administration, notre tâche consiste à gérer les flux de revenus. Après tout, nous voulons que le parc reste financièrement sain. Lors du choix des nouveaux prix, les points suivants ont donc joué un rôle :

- La commission fixe de 10 € par nuit (pour la piscine et la location privée) restera inchangée pour le moment et n'entraînera donc aucune perte de revenus pour le parc.
- Pour la piscine, il y aura peut-être une perte minime due à la baisse du prix par nuit (23% sur les locations les plus basses). L'impact est limité car les prix inférieurs sont fixés pendant les mois de faible occupation et sont déjà partiellement compensés par l'augmentation des prix pendant la haute saison.
Étant donné qu'il n'y a actuellement que 16% de locations de piscines, cette perte est de toute façon limitée dans son ensemble. En outre, nous sommes convaincus que la baisse du prix de la nuitée en basse saison entraînera une augmentation du nombre de locations. La perte financière sera donc compensée.
- Nous partons du principe que le ratio piscine/location privée restera le même en 2024.

Le groupe de travail sur le marketing fait un excellent travail. Ces personnes aident vraiment le conseil d'administration à faire passer notre parc au niveau supérieur. Nous les en remercions.

Ils voient d'autres possibilités d'augmenter les locations. Celles-ci ont souvent un prix. C'est pourquoi ils mettent ces idées en attente jusqu'à ce que des décisions soient prises sur les flux de revenus et le modèle de revenus du parc. **Le groupe de travail "verdienmodel"** nous aidera dans cette tâche.

Le conseil d'administration, le gestionnaire du parc et le groupe de travail "Marketing