

## ZKA gecertificeerd partner van Leefstijlvinder

ZKA werkt al jaren met het indelen van recreanten in zogenaamde leefstijlen. Dat wordt gedaan zodat opdrachtgevers weten op wie ze zich moeten focussen in de markt. Dankzij dit inzicht in de motieven en behoeften per leefstijl komen de doelgroepen tot leven. Nadat we het jarenlang gehad hebben over Rode, Gele en Lime recreanten, hebben we het inmiddels over Avontuurzoekers, Plezierzoekers of Rustzoekers. Het *Leisure Leefstijlen-model* is namelijk geactualiseerd. Het nieuwe segmentatiemodel heet nu de *Leefstijlvinder*.

### Verschillen en actualisatie

Marktonderzoeksbureau SAMR heeft in opdracht van acht provincies de leefstijlen geactualiseerd. Het resultaat is een eigentijdse segmentatie, gebaseerd op dezelfde uitgangspunten als de oude segmentatie, maar met actuele gegevens die te vinden zijn op [www.leefstijlvinder.nl](http://www.leefstijlvinder.nl).

Belangrijke ontwikkelingen in het afgelopen decennium maakten een actualisatie van de leefstijlen nodig. Tien jaar geleden, toen SAMR de Leisure Leefstijlen in opdracht van RECRON heeft ontwikkeld, maakten 50-plussers bijvoorbeeld nog nauwelijks gebruik van sociale media. Een medium als Hyves was destijds groot, terwijl belangrijke actiesites als Vakantieveilingen.nl of Groupon.nl nog niet eens bestonden. Tegenwoordig boekt een belangrijk deel van de consumenten vakanties of uitjes via dit soort sites.

### Leefstijlen: zeer bruikbaar voor bedrijven en gemeenten

Meer informatie over de Leefstijlvinder is te vinden op de website [www.leefstijlvinder.nl](http://www.leefstijlvinder.nl). Deze toegankelijke website biedt veel functionele handvatten. Wilt u meer inzicht en grip op uw doelgroep? Wilt u marktfocus aanbrengen? Dit zijn vaak lastige vraagstukken, waarbij ook andere vraagstukken naar voren komen. De leefstijlvinder helpt bij de onderbouwing van deze onderzoeken.

Recent heeft ZKA-adviseur Willem Kraanen drie opdrachten uitgevoerd in Zeeland en Zuid-Holland waar de Leefstijlvinder een bouwsteen is voor de onderzoeken.

1. Voor een bedrijf in Walcheren aan de kust hebben we het meest kansrijke toekomstscenario geschetst met daarbij een sterk concept. De basis van dit

scenario en concept is onderbouwd met een analyse van de doelgroep.

2. Op Goeree-Overflakkee hebben we voor een transformatie van een camping naar een kleinschalig verblijfsrecreatiepark gekeken naar de omgeving, de huidige trends en de daarbij behorende doelgroepen. Ook hier heeft de onderbouwing met de Leefstijlvinder gezorgd voor een goede basis.
3. Voor een ontwikkeling in de provincie Zuid-Holland zijn we samen met SAMR aan de slag gegaan om een op data gestoeld haalbaarheidsonderzoek uit te voeren. Dit moet resulteren in inzicht in het aanwezige potentieel voor de eerder vastgestelde doelgroep.



### Een goede toekomstvisie voor uw bedrijf of gemeente

Deze voorgaande onderzoeken worden op dit moment concreet uitgevoerd. Kortom, de Leefstijlvinder is zeer waardevol. Voor een goede toekomstvisie, positionering van uw bedrijf of uw gemeente of een haalbaarheidsonderzoek naar uw nieuwe plannen. Wij zetten de Leefstijlvinder in om een passende doelgroep te duiden en een advies te geven over de noodzakelijke aanpassingen in het aanbod. En dat de onderzoeken niet in de la verdwijnen, bewijzen bovengenoemde voorbeelden.

De Leefstijlvinder werkt!

*Wilt u meer informatie, neem gerust contact op met onze adviseur Willem Kraanen [w.kraanen@zka.nl](mailto:w.kraanen@zka.nl) of 06 868 39 144*