



## Case story: Zandvoort bindt zich aan de 'Duitse' toerist

Hoe informeer en betrek ik als gemeente de toerist in Zandvoort met aanbiedingen, evenementennieuws en gewijzigde beleidsbepalingen zonder nadrukkelijk aanwezige billboards, dure flyers en brochures?

De gemeente Zandvoort verdient per jaar gemiddeld 175 miljoen aan dagtoerisme en verblijfstoerisme. Van de buitenlandse gasten in Zandvoort is ruim 70% Duitser. De Duitse toeristen zijn veelal jonge ouders met kleine kinderen. Ze komen voor de helft met de auto naar Nederland.

QR-Simpel maakt QR-codes op maat. Kleine, nauwelijks opvallende codes die je met een smart- of iPhone kunt scannen en waarmee je info ophaalt die voor jou als toerist van belang is.

In een simpele handreiking haalt de Duitse toerist bij aankomst al informatie op over bijvoorbeeld het parkeerbeleid in de gemeente en verwijzingen naar Opel-, Mercedes, Volkswagen- en Audi-garages in de omgeving. Hij/zij krijgt een overzicht van wat er de komende periode te doen is op het gebied van sport, muziek, kunst en cultuur. De gemeente kan ervoor kiezen om zelfs de beste OV-verbindingen richting Haarlem of Lisse te communiceren.

Hij krijgt tips over wandelroutes en kortingen op sport- en zwemkleding voor het hele gezin bij sportwinkel X.

De betere vleesgerechten zijn voor hem met een druk op de knop al voorgeselecteerd in een lijst met restaurants en strandtenten die klant- en kindvriendelijk zijn.

Na een simpele inlog/registratie kun je ervoor kiezen om gratis koffie aan te bieden, korting af te geven op een kindermenu of korting aan te bieden bij de ingang van de Marlboro Masters op het Circuit.

Ruim 20 miljoen Duitsers (25% van de totale Duitse bevolking) beschikt over een smartphone en maakt dagelijks gebruik van mobiel internet.

Voor QR-Simpel een gegeven waarmee je als gemeente interactief kunt communiceren met je bezoekers en Zandvoortse ondernemers kunt promoten en betrekken bij een nieuwe vorm van klantenbinding waarbij je dagelijks je info kunt updaten zonder billboards, posters, brochures en flyers telkens te vervangen of te vernieuwen.

Bovendien houd je als gemeente langer zicht op wie jouw toeristen nu werkelijk zijn. Zo kun je hen na de kerstdagen actief benaderen een chalet of hotelkamer te boeken voor het komende seizoen.