

# Kansen voor Gouden Plakje

Opdrachtgever Gouden Plakje	Uitvoering NHL Stenden Hogeschool, Tourism Management
--------------------------------	---

*Doel: Het ontwikkelen van een relevant product wat aansluit op de behoeftes van de consument en de markt.*

## 1. Algemene informatie

Opdrachtgever	Sybren Renema, Gouden Plakje
Titel	Kansen voor Gouden Plakje op korte termijn
Type opdracht	Marktonderzoek
School	NHL Stenden
Afdeling	Tourism Management
Referentienummer	19049

## 2. Context

Het Gouden plakje is een bedrijf dat tot voor 5 jaar nog voor een groot gedeelte een melkveehouderij was. Sindsdien is het roer omgegooid en bestaat het bedrijf uit een groepsaccommodatie en camping. De groepsaccommodatie wordt gebruikt voor gezinnen maar ook voor de commerciële markt als vergaderruimte en teambuilding. Deze setup zorgt soms voor onhandigheid in verband met de verschillende doelgroepen. Voorheen was er een website om het bedrijf te promoten. Momenteel zijn er 3 aparte websites gemaakt met het doel dat de verschillende doelgroepen hier beter op zouden gaan reageren. De boekingen worden zowel direct gedaan, maar ook via enkele andere boekingskanalen.

(<https://www.goudenplakje.nl>, [campingplakje.nl](https://www.campingplakje.nl) en [vergaderplakje.nl](https://www.vergaderplakje.nl))

## 3. Doel

Het doel van de opdracht is middels deskresearch en kwalitatief onderzoek een relevant product ontwikkelen wat aansluit op de behoeftes van de consument en de markt. Hiernaast is het doel om de ondernemer inzicht te geven vanuit een ander perspectief.

## 4. Eindproduct

De aanbeveling is om aan de hand van het onderzoek een vergaderarrangement aan te bieden. Ook wordt aangeraden andere kleine onderdelen die uit het onderzoek naar voren kwamen aan te passen, zoals de social media aanpak.

## 5. Feedback opdrachtgever

Goede inzichten

Ik heb er ook daadwerkelijk iets aan en kan het ook omzetten

Wat beter kon: duidelijkere randvoorwaarden en deadline

## 6. Feedback studenten & begeleider

Strengths:

- DBE
- Talentontwikkeling leerling
- Team ontwikkeling
- Goede samenwerking, bereikbaarheid en beschikbaarheid van ondernemer voor vragen leerlingen
- Gedreven team

Weaknesses:

- Vertraagde start vanuit NHL
- Verwachtingsmanagement
- Vertraging door Covid

Opportunities:

- Online presentatie en vergadering door Covid19
- Tevreden studenten als ambassadeurs
- Toekomstige opdrachten voor TCF (Instagram)
- Duidelijk verwachtingsmanagement middels blueprint (DBE)
- Leren door fouten te maken
- Gezamenlijke proces verbetering
- Meer gestuurde interactie

Threats:

- Motivatie van een teamlid welke gestopt is -> betere en vroegtijdige recruitment proces