



De Vloot Vol Groei

Vind hier ons complete profielwerkstuk



€ 66k

EXTRA OMZET VIA VAKANTIEPARKEN

€ 240k

POTENTIEEL ZAKELIJKE EVENEMENTENMARKT

672k

RECREANTEN PER JAAR IN MIDDEN-LIMBURG

Onderzoek naar doelgroepbereik en merkversterking bij Rederij Cascade een groeiend rondvaart- en evenementenbedrijf in Midden-Limburg dat kansen in de toeristische markt, de zakelijke markt én de arbeidsmarkt nog onvoldoende benut.

1 Verblifsrecreanten

Hoe informeren we toeristen beter over rondvaarten en arrangementen?

2 B2B-markt

Hoe benutten we zakelijke kansen buiten het hoogseizoen?

3 Personeel

Hoe vinden en behouden we geschikt personeel in een krappe arbeidsmarkt?

Door in te zetten op **samenwerkingen met vakantieparken, zakelijke arrangementen, een professionele vacaturesite en employer branding** kan Rederij Cascade haar bezettingsgraad verhogen, omzet stabiliseren en toekomstbestendig groeien. De drie deelprojecten versterken elkaar.

1.440
MAX. GASTEN
MAASRESIDENCE THORN

32
ZAKELIJKE EVENTS/JAAR
BIJ 20% BEZETTING

€109M
Vergadermarkt
Limburg

4,3★
TRIPADVISOR
25 REVIEWS

DEELPROJECT 01

Verblifs recreanten

"Hoe informeren we toeristen beter over rondvaarten en arrangementen?"

PROBLEEM

Ondanks 672.000 recreanten per jaar bereikt Rederij Cascade slechts een fractie. Parc Maasresidence Thorn ligt op loopafstand van de steiger in Thorn. Toch is er geen structurele toestroom vanuit het park. Gasten weten niet dat er rondvaarten én culinaire arrangementen (brunch, high tea, 5-gangen diner) beschikbaar zijn.

KERNBEVINDINGEN

Geen parkpartnerships Geen flyers bij recepties, geen informatieschermen, geen getraind receptiepersoneel	Groot potentieel 3 vakantieparken samen: Maasresidence, EuroParcs, Boschmolenplas
Bewezen model Giethoorn & Weerribben tonen: parksamenwerkingen + arrangementen werken	Lage marginale kosten Boot vaart toch – extra passagiers = grotendeels winst

DRIE TOERISTISCHE ARRANGEMENTEN

Het Verkenner-arrangement Maasparel Tocht + Limburgse vlaai + koffie of thee Instap	Het Genieter-arrangement Maasparel Tocht + uitgebreide lunchdeal Populair	Het Verwenner-arrangement Rondvaart + volledige High Tea op het water Premium
--	--	--

ONLINE AANWEZIGHEID HUIDIGE SITUATIE

Google Maps ✓ Vermelding met reviews	TripAdvisor ✓ 4,3★ · 25 reviews
VVV Hart van Limburg ✓ Volledig profiel	DagjeWeg · Tripper ✓ +5 andere platforms
Parkpartnerships ✗ Geen flyers of samenwerking	Google Ads ✗ Geen gerichte campagnes

AANBEVOLEN STRATEGIE

- Partnerships met vakantieparken: flyers bij receptie, advertenties op info-schermen en een commissieregeling voor parkpersoneel
- Receptiemedewerkers informeren: via een korte presentatie aan het begin van elk seizoen: zij worden actieve ambassadeurs
- Gerichte Google Ads: op "activiteiten Midden-Limburg" en "rondvaart Limburg", specifiek in het hoogseizoen
- Reviews stimuleren: bij tevreden gasten na de vaart, 4,3★ op TripAdvisor is een sterke basis om op door te bouwen

€ 66.000

Extra omzet bij 1,5% conversie van één vakantiepark: 150 dagen × 20 gasten × €22. Schaalbaar naar alle drie de parken en marginale kosten zijn laag.

DEELPROJECT 02

B2B-markt & Zakelijke Events

"Hoe benutten we zakelijke kansen buiten het hoogseizoen?"

PROBLEEM

Vaste lasten lopen door terwijl boten stilliggen. De B2B-markt is precies complementair: bedrijven vergaderen doordeweeks en buiten het zomerseizoen. Geen enkel concurrerend rondvaartbedrijf in Limburg richt zich serieus op zakelijk vergaderen.

POSITIONERING

Er zijn grote kansen:

- Limburgse vergadermarkt is ongeveer €109 miljoen per jaar
- Zakelijke klanten bestedengemiddeld €70-250 p.p. per dag
- De juiste infrastructuur en faciliteiten zijn aanwezig

VIJF ZAKELIJKE ARRANGEMENTEN

Strategie in beweging Dagdeel vergaderen, rondvaart, AV, catering incl. lunch €100-€150 p.p.	Samen op koers Volledige dag, 2 ruimtes, facilitator, catering incl. borrel €125-€175 p.p.
Waardevolle ontmoetingen Relatiedag middag, catering incl. lunch/diner + borrel €125-€175 p.p.	After work op het water Rondvaart met drankjes en hapjes voor medewerkers €50-€75 p.p.
Innovatie aan boord Productpresentatie: dagdeel, 2 ruimtes, presentatieopstelling, AV, catering incl. lunch & borrel €125-€175 p.p.	

WIE BOEKT EEN ZAKELIJKE LOCATIE?

Secretarissen & assistenten Zoeken via Google. Willen snelheid, transparante prijs en directe zekerheid.	Event managers Nemen tijd voor vergelijking. Willen cases, reviews en het verhaal achter de locatie.	Evenementenbureaus Moeten locatie verkopen aan klant. Willen pitchmateriaal, foto's en unieke kenmerken.
--	--	--

AANBEVOLEN STRATEGIE

- Website aanpassen: aparte zakelijke landingspagina met foto's, capaciteit en faciliteiteninformatie
- SEO & GEO: vindbaar op "vergaderen op het water" en in AI-zoekomgevingen zoals ChatGPT en Copilot
- Locaties.nl & inspirerendelocaties.nl: platforms die event managers actief raadplegen
- Kennismakingsmiddag voor secretarissen en managementassistenten. Live ervaring verlaagt de boekingsdrempel
- CRM opbouwen via LinkedIn en KvK; na elk event tevredenheidsenquête sturen

€ 360.000

Potentiële jaaromzet bij 32 zakelijke events (160 dagen × 20% bezetting), 75 personen per event à €150 p.p. – direct minder seizoensafhankelijkheid.

DEELPROJECT 03

Personeel & Arbeidsmarkt

"Hoe vinden en behouden we geschikt personeel in een krappe markt?"

DRIE DOELGROEPEN EN 6 FUNCTIES

Jongeren Beschikbaar in weekenden & vakanties: precies de piekmomenten. Oproepcontract & flexibel.	Gepensioneerden Vaste lasten gedekt door pensioen. Werken voor de gezelligheid, open voor oproepbasis.
BBL-studenten Horecaopleiding + praktijk combineren. Meer kennis, nemen genoegen met lager loon.	6 functies Bediening/bar · Keuken · Afwas · Kapitein · Matroos · Entertainment (nevenfunctie)

VACATUREWEBSITE WERKENBIJCASCADE.NL

Geïnspireerd op Toverland gebouwd: laagdrempelig sollicitatieformulier (geen e-mail meer), loontabellen per leeftijd & functie, "Jouw Bijbaan"-pagina, BBL-sectie en admin dashboard voor vacaturebeheer. Drempel om te solliciteren drastisch verlaagd.

BRING A BUDDY-PROGRAMMA

€25 Contract + proefdag geslaagd	€25 8 diensten in eerste 2 maanden	€50 6 maanden in dienst + beschikbaarheid ok
Max. 5 buddy's per medewerker = €500 max. bonus		

AUDIT VACATUREPAGINA; VOOR & NA

✗ Uurloon per leeftijd vermeld	✓ Loontabellen op werkenbijcascade.nl
✗ Laagdrempelig formulier	✓ Sollicitatieformulier gebouwd
✗ Alle 6 functies zichtbaar	✓ Bediening/bar · Keuken · Kapitein...
✗ Social media werving	✓ Bring a Buddy via WhatsApp

Situatie vóór dit onderzoek 0/7 ✗ → 7/7 ✓

AANBEVOLEN STRATEGIE

- Employer branding: unieke werkplek op het water positioneren, hoger uurloon dan de Jumbo, flexibele beschikbaarheid en een hecht team
- Loon transparant communiceren: loontabellen per leeftijd en functie duidelijk zichtbaar op werkenbijcascade.nl
- Posters op de boten in gangen en toiletten, gasten die de sfeer al ervaren zijn de meest kansrijke sollicitanten
- BBL-samenwerkingen met ROC's en nautische opleidingen voor structurele instroom van gemotiveerde medewerkers
- Behoud versterken via loyaliteitsstoeslagen, door groei mogelijkheden en vroeg gedeelde roosters

Tevreden & stabiel team

Sterk personeelsbeleid = betere dienstverlening, hogere klanttevredenheid en schaalbare groei. Het fundament waarop alle andere deelprojecten rusten.

CONCLUSIE

Drie pijlers, één strategie

De deelprojecten versterken elkaar en vormen een samenhangende groeistrategie voor Rederij Cascade als toonaangevende rondvaart- en evenementenlocatie in Midden-Limburg.

Meer toeristen → hogere bezetting → aantrekkelijker voor personeel → betere gastbeleving → meer reviews

Meer zakelijke events → stabielere jaaromzet → minder seizoensafhankelijkheid → betere personeelsplanning

Sterk personeelsbeleid → tevreden medewerkers → betere dienstverlening → hogere klanttevredenheid