

# Toerisme



Bron: <https://www.omropfryslan.nl/>

<b>Titel</b>	Toerisme
<b>Centrale vraag</b>	Hoe ziet een ideale vakantie op de Waddeneilanden eruit?
<b>Niveau</b>	Onderbouw havo/vwo - economie
<b>Duur</b>	2 à 3 uren
<b>Begrippen</b>	Betalingsbereidheid – budget – doelgroep – evenwichtsprijs – toeristenbelasting – verzekering – vraag en aanbod – winst- en verliesrekening
<b>Wat ga je doen?</b>	Tijdens deze les stellen jullie een vakantie samen naar een van de Waddeneilanden. Aan het eind maken jullie een folder of website waarmee je de vakantie aanprijst. Tot slot maak je enkele plusopdrachten over een winst- & verliesrekening, reisverzekering en een vraag- en aanbodlijn.
<b>Wat heb je nodig?</b>	Bosatlas van de Wadden – internet - economieboek – panoramaposter – telefoon

## Opdracht 1

Bekijk de clip over toerisme op de Waddeneilanden op [www.wereldwad.nl](http://www.wereldwad.nl).

Ben je zelf wel eens op (een van) de Waddeneilanden geweest? Zo ja, op welk(e) eiland(en)? Wat heb je daar toen gedaan?

De Waddeneilanden zijn een populaire vakantiebestemming. De eilanden bieden voor iedereen vertier: veel overnachtingsmogelijkheden, mooie natuur en leuke activiteiten. Jullie stellen een pakketreis samen op een van de Waddeneilanden voor een door jullie gekozen doelgroep in de meivakantie. Daarvoor doorloop je onderstaande opdrachten.

## Opdracht 2

Bedenk een naam en ontwerp een logo voor jullie reisbureau.

## Opdracht 3

Kies uit onderstaand overzicht een doelgroep uit. Ga voor het samenstellen van je reis uit van een groepsgrootte van 2 t/m max. 5 personen. Noteer bij de door jullie gekozen doelgroep enkele kenmerken die van belang zijn voor een vakantie. Denk o.a. aan interesses, beschikbaar budget etc.

### Doelgroepen

1. jongeren (15 – ± 18 jaar)
2. jong volwassenen (18 – ± 25 jaar)
3. ouder(s) met 1 of meer kinderen op de basisschool
4. ouder(s) met 1 of meer kinderen in het voortgezet onderwijs
5. stel zonder kinderen (vanaf ± 25 jaar) / zonder thuiswonende kinderen
6. gepensioneerden

## Opdracht 4

Stel een pakketreis samen voor jullie doelgroep. De pakketreis bestaat uit:

- een overtocht (retour)
- een midweek of een lang weekend in een bungalowpark of vakantiehuis.
- één sportieve en één culturele activiteit

Voor elk onderdeel uit de pakketreis ga je op zoek naar een passend aanbod. Per onderdeel vinden jullie hieronder enkele aandachtspunten en tips.

### **Overtocht**

Afhankelijk van jullie doelgroep, ga je uit van een retourovertocht met of zonder auto.

### **Accommodatie**

Zoek een passende accommodatie voor jullie doelgroep. Houd rekening met ligging, faciliteiten etc. Van eventuele extra's, zoals bij te boeken bedlinnen, keukentextiel en eindschoonmaak, vermeld je de prijzen apart. Ook de te betalen toeristenbelasting vermeld je apart (per persoon per nacht).

### **Activiteiten**

Zoek (twee) passende activiteiten bij jullie doelgroep. Vermeld ook extra informatie, zoals eventuele duur en de prijs per persoon. Vind je die informatie niet op internet, dan bel je naar de aanbieder en vraag je een prijsopgave.

## **Eindproduct**

Jullie maken een folder of webpagina waar je de pakketreis presenteert. De folder of website moet informatief en uitnodigend zijn. Zorg voor duidelijke informatie over:

- de bestemming
- de accommodatie
- de totale pakketprijs (wat is inbegrepen en wat niet)
- de overtocht
- de activiteiten

Gebruik foto's en zorg voor korte, duidelijke teksten. Denk ook aan jullie bedrijfsnaam en het logo.



## Plusopdracht Winst- en verliesrekening

Jullie reisbureau loopt goed. Tevreden klanten en goede recensies zorgen voor veel vraag naar jullie pakketreis. De reizen kunnen nu ook in de zomervakantie worden geboekt.

Bereken voor de onderstaande winst- en verliesrekening de ontbrekende bedragen en vul ze in. Ga daarbij uit van de volgende gegevens:

- Na een jaar heb je 150 pakketreizen verkocht.
- Gebruik voor de verkoopprijs het bedrag uit jullie folder of website, zonder de eventuele bijkomende kosten.
- Als ondernemer reken je met bedragen zonder btw. De pakketprijs is een verkoopprijs inclusief 21% btw. Reken voor de omzetsberekening de prijs dus terug naar een verkoopprijs exclusief 21% btw.
- De inkoopwaarde van de omzet is 60% van de omzet.
- De verkoopkosten zijn € 45 per pakketreis.
- De overige kosten zijn in totaal € 4.250.
- Rond alle bedragen in het overzicht af op hele euro's.

Winst- en verliesrekening	
<b>Omzet</b>	€
<b>Inkoopwaarde van de omzet</b>	€
<b>Brutowinst</b>	€
<b>Bedrijfskosten</b>	
Verkoopkosten	€
Overige kosten	€
<b>Nettowinst</b>	€

## Plusopdracht Verzekerd op reis

Naast de pakketreis bieden jullie ook een reis- en annuleringsverzekering aan. Klanten kunnen dit bij de pakketreis bijboeken. Gebruik de volgende gegevens:

- Voor de reisverzekering is de premie € 1,70 per persoon per dag. Ga uit van het aantal dagen dat jullie in de pakketreis aanbieden en een reisgezelschap van 2 t/m maximaal 5 personen.
- De annuleringsverzekering kost 5,5% van de totale reissom.
- De poliskosten voor beide verzekeringen samen zijn éénmalig € 7,50.
- Over de totale premie + poliskosten wordt 21% assurantiebelasting berekend.

1. Bereken voor de onderstaand verzekeringsoverzicht de ontbrekende bedrag en vul ze in.

Reis- en annuleringsverzekering	
<b>Reisverzekering</b>	
Totale premie reisgezelschap	€
<b>Annuleringsverzekering</b>	
Totale premie o.b.v. de reissom	€
Poliskosten	€
<b>Totaal</b>	€
Assurantiebelasting	€
<b>Totale verzekeringskosten</b>	€

Verzekeraars kunnen premiedifferentiatie toepassen voor risicogroepen. Bekijk nog eens de verschillende doelgroepen bij opdracht 3.

2. Bij welke doelgroep(en) kan een verzekeraar een hogere premie berekenen? Leg je antwoord uit.

3. En bij welke doelgroep(en) hanteert de verzekeraar eventueel een lagere premie? Leg je antwoord uit.

## Plusopdracht Vraag en aanbod

Jullie kopen de onderdelen van de pakketreis scherp in. Bij het bepalen van de verkoopprijs wil je natuurlijk je kosten terugverdienen en winst maken. Toch kun je niet zomaar elke prijs vragen. Je hebt te maken met de betalingsbereidheid van consumenten. Hieronder staan gegevens over vraag en aanbod van pakketreizen binnen Nederland voor de doelgroep jongeren.

prijs	vraag	aanbod
€ 100	700	75
€ 150	650	150
€ 200	600	225
€ 250	550	300
€ 300	500	375
€ 350	450	450
€ 400	400	525
€ 450	350	600
€ 500	300	675

1. Teken in een grafiek met rood de vraaglijn en met blauw de aanbodlijn voor pakketreizen. Denk ook aan een grafiektitel en legenda.
2. Bereken de omzet bij de evenwichtsprijs.
3. Noem een reden waarom een vakantie op de Wadden gemiddeld duurder is dan een vakantie op het 'vaste land'.