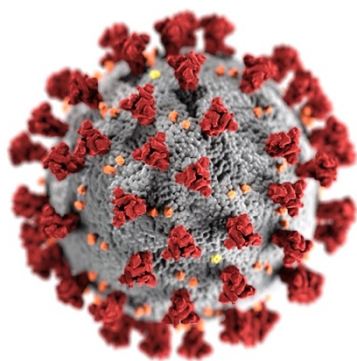


## Gericht doelgroepen benaderen? Maak gebruik van data

Door Sara Terburg

Veel horecaondernemers sturen op cijfers zoals marges en personeelskosten. Het aantal dat ook data inzet, neemt toe. “Juist nu, in Coronatijd, kun je daarmee nieuwe afzetmarkten aanboren”, stelt Paul Willems van Honeyspot Location Matching. “De horeca moet zich nu oriënteren op andere manieren waarop ze geld kan verdienen.”



“Horeca onderschat het nut van data. Er is een grote groep ondernemers die stuurt op onderbuikgevoel en daar aardig succesvol in is. Data kunnen dat gevoel nuanceren of bevestigen. Stel dat je een nieuw pand wilt kopen, dan wil je toch zeker weten dat jouw doelgroep daar in de buurt woont?”

*“Stel dat je een nieuw pand wilt kopen, dan wil je toch zeker weten dat jouw doelgroep daar in de buurt woont?”*

### ‘Vakmanschap blijft essentieel’

Paul gebruikt openbare gegevens van onder andere het Centraal Bureau voor de Statistiek, de Kamer van Koophandel en Rijkswaterstaat. “We werken voor restaurantformules en voor horeca-adviseurs. Wij leveren de data en de analyse, maar geven geen advies.”

Door verschillende data over elkaar heen te leggen, levert hij handige inzichten over bijvoorbeeld gezinssamenstelling en leeftijd.

“Als je weet wie er in jouw buurt wonen, dan weet je op wie je je kunt richten met bijvoorbeeld tijdelijke bezorging. Weet je iets over het inkomensniveau van jouw doelgroep dan kun je daarop je aanbod en dus prijs aanpassen.” Maar alleen data kunnen een horecazaak toch niet succesvol maken? “Inderdaad, vakmanschap en ervaring blijven essentieel.”

*“Weet je iets over het inkomensniveau van jouw doelgroep dan kun je daarop je aanbod en dus prijs aanpassen.”*

## TIPS

1. Zoek in je omgeving naar doelgroepen die je nooit binnenkrijgt, bedenk een specifieke actie en breng hen hiervan op de hoogte. Dit kan nu met bezorg- en afhaalacties, maar ook straks als je zaak weer open mag.
2. Gebruik doelgroeprofielen om nieuwe medewerkers snel te laten anticiperen op de specifieke wensen van een student of gezin en zorg daarmee voor een hogere omzet per tafel.

Dit interview verscheen op pagina 42 in de print editie van Horecamagazine.nl nr. 3, april 2020. [Download de PDF.](#)

**HORECA**  
**MAGAZINE.NL**



*Foto 1 - Paul Willems gelooft dat data over doelgroepen essentieel is voor toekomstbestendige horeca.*

Doelgroepdata van Honeyspot wordt, onder andere, ingezet door horeca- adviseurs bij haalbaarheid- en vestigingsplaatsonderzoeken en bij het bepalen van de ideale grootte van commerciële ruimtes in vastgoedprojecten.

### Honeyspot Location Matching

Kamer van Koophandel: 71728015

T 06 53504047

W [www.honeyspot.nl](http://www.honeyspot.nl)

E [info@honeyspot.nl](mailto:info@honeyspot.nl)