

Persbericht

Driebergen, 24 maart 2014

Sauna en Wellness voor veel meer Nederlanders toegankelijk

Leefstijlonderzoek laat zien waar de groeimogelijkheden liggen voor sauna en wellness

Sauna en Wellness Nederland, de brancheorganisatie voor alle bedrijven in de sauna- en wellness-sector, heeft een onderzoek laten uitvoeren naar de beleving van mensen die sauna en wellness faciliteiten NIET bezoeken. Het onderzoeksrapport “drempels en voorwaarden wellness bezoek” laat duidelijk zien waar de groeimogelijkheden (en onmogelijkheden) liggen om nieuwe (sauna en wellness) (doel)groepen aan te trekken. De kenmerken van nieuwe potentiële groepen worden op een rij gezet en de benaderingsstrategie wordt uit de doeken gedaan. Helder, concreet en eenduidig. Het rapport wordt 29 maart 2014, tijdens de workshop “Er is nog een grote markt te winnen” op de Wellness Lounge (vakbeurs voor de spa-, sauna- en thermenbranche) gepresenteerd.

De sauna en wellness sector in Nederland heeft zich de laatste jaren sterk ontwikkeld. Het aanbod van sauna en wellness faciliteiten is zeer uitgebreid. Toch maken de meeste Nederlanders nog geen gebruik van wellness voorzieningen. Sauna en Wellness Nederland heeft SmartAgent opdracht gegeven dit te onderzoeken. In het onderzoek wordt uitgebreid ingegaan op de beleving van zeven verschillende leefstijlen met betrekking tot sauna en wellness. De zeven leefstijlen zijn al eerder in de dagrecreatie gebruikt (RECRON Leisure Leefstijlen). Het onderzoek heeft aansluiting bij een eerder onderzoek “Preventieve wellness, ook in Nederland” (2012).

Drempels en voorwaarden wellness bezoek

In het onderzoeksrapport komt de participatie van sauna en wellnessbezoek als eerste aan bod, gevolgd door het leefstijl- en demografisch profiel van de niet-bezoeker. Vervolgens wordt gekeken naar het imago van wellness, de waardering die mensen nu voor wellness hebben. Er wordt ingegaan op de drempels die de verschillende leefstijlen ervaren om naar de sauna te gaan en de voorwaarden die zij aangeven waaronder zij een bezoek zouden overwegen. Het rapport eindigt met conclusies en aanbevelingen over welke groepen kunnen worden aangetrokken tot wellness activiteiten en op welke manier.

Noot voor de redactie

Meer informatie

Sauna en Wellness Nederland is de brancheorganisatie voor alle bedrijven in de sauna- en wellness-sector, ontstaan uit een samengaan van de Nederlandse Saunavereniging (NSV) en de Bedrijfsgroep Sauna's en Thermen van RECRON. Sauna en Wellness Nederland is dé centrale belangenbehartiger naar overheden, ondersteunt ondernemers met marktonderzoek en informatie-uitwisseling, ontwikkelt een gedragen pakket arbeidsvoorwaarden voor goed werkgeverschap, behaalt

lidmaatschapvoordelen door gezamenlijke inkoop en is hét aanspreekpunt voor alle sauna- en wellnessbedrijven in Nederland. www.saunaenwellnessnederland.nl

SmartAgent bestaat uit een gemengde club 'Agents' van psychologen, sociologen, geografen, bedrijfskundigen en statistici. Iedereen heeft een oprechte interesse in 'de mens' achter de consument. Ieder vanuit een eigen specialisme en interesseveld. Samen staan onze 'Agents' garant voor diepgaand en bruikbaar onderzoek en advies. www.smartagent.nl

Willem Kraanen
Manager Sauna en Wellness Nederland
T 06 57 31 47 55

André Doffer
Research & consultancy director Retail & Leisure SmartAgent
T 06 557 134 73

Uitnodiging workshop en presentatie rapport

Op zaterdag 29 maart 2014 wordt op de [Wellness Lounge](http://www.wellnesslounge.nl), tijdens de workshop "Er is nog een grote markt te winnen", het rapport gepresenteerd. U kunt deze workshop bijwonen. Graag aanmelden via www.wellnesslounge.nu/wellness-congres