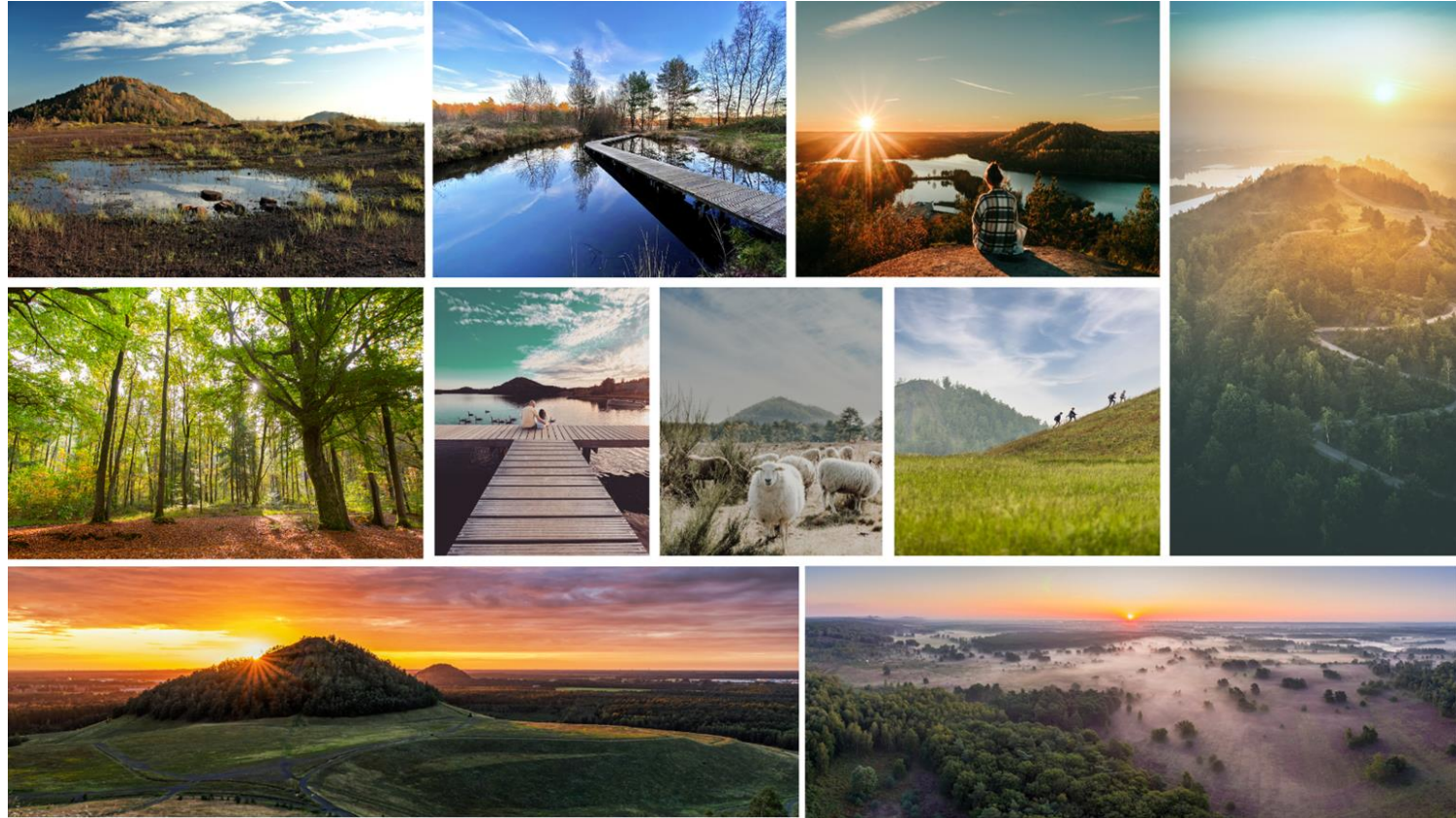


Nationaal Park Hoge Kempen - Limburg - België

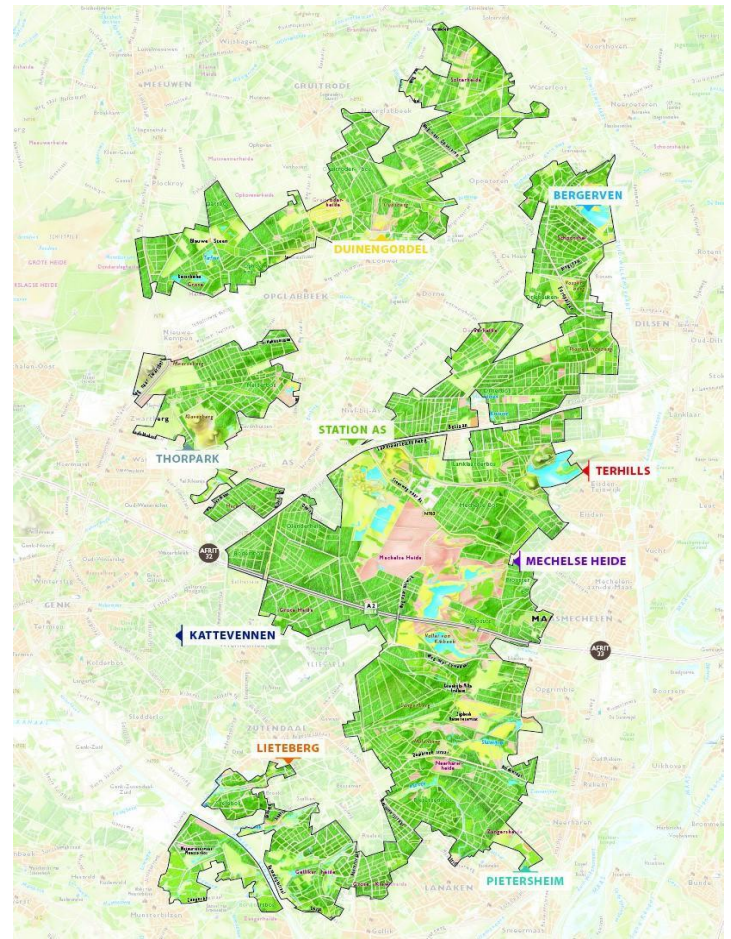


A landscape photograph of the Hoge Kempen National Park. The foreground is a vast, flat green field. In the middle ground, there are rolling green hills. One hill on the right has a few small figures of people on its crest. In the background, a larger, forested hill rises under a blue sky with wispy white clouds.

Nationaal Park
Hoge Kempen
IN 1 MINUUT

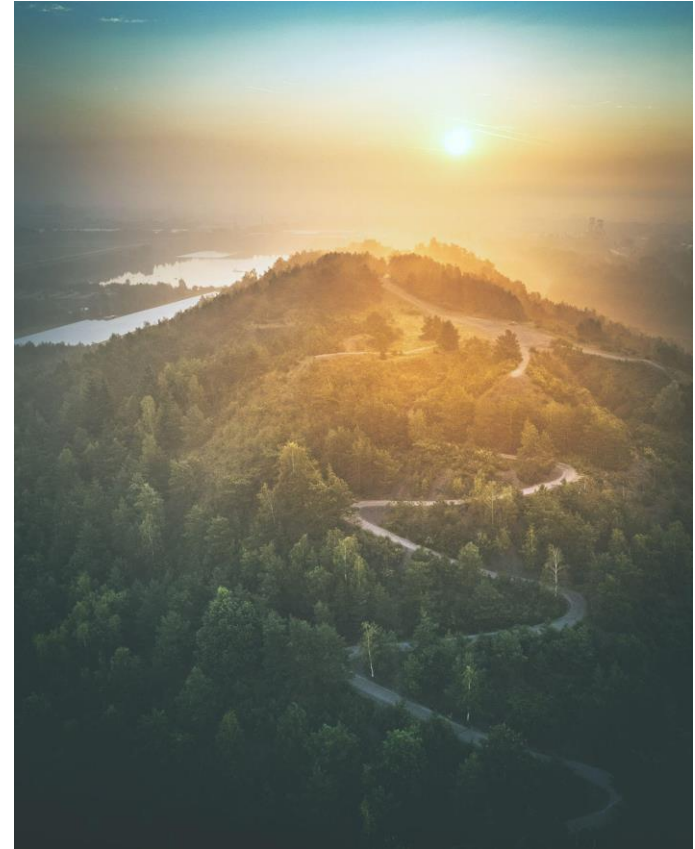
NP Hoge Kempen in cijfers

- Eerste (2006) en grootste NP van België
- 12.000 ha
- 10 gemeenten
- 10 gebieden
- 9 toegangspoorten/bezoekerscentra
- 450 km wandelpaden
- 300 km fietsroutenetwerk
- 250 km mountainbikepaden
- 1 NP trail van 110km
- 10 medewerkers



Duurzaam toerisme

- Core business: natuurbeheer en -herstel
- 30% open voor recreatie
- Bezoekersstromen sturen
 - Terreincommunicatie
 - Wandelkaarten
 - Digitale routes
- Juiste bezoeker
- Geen overheidscommunicatie
- Samenwerking met partnerlogies (Green Key)
- Samenwerking met reisorganisaties



Communicatie in de non-profit

- Product is nr 1: bv. [Natuurrapport](#), [NP trail](#),...
- Journalisten: [Wandelmagazine](#), [Columbus](#), [Columbus hikes](#), [krant](#)
- Influencers (C2C): [Samenwerkingen](#) , [Reels](#), [Instameet](#)
- Nieuwsbrieven: hoogste ROI, [gratis bezoekersgids](#), Komoot



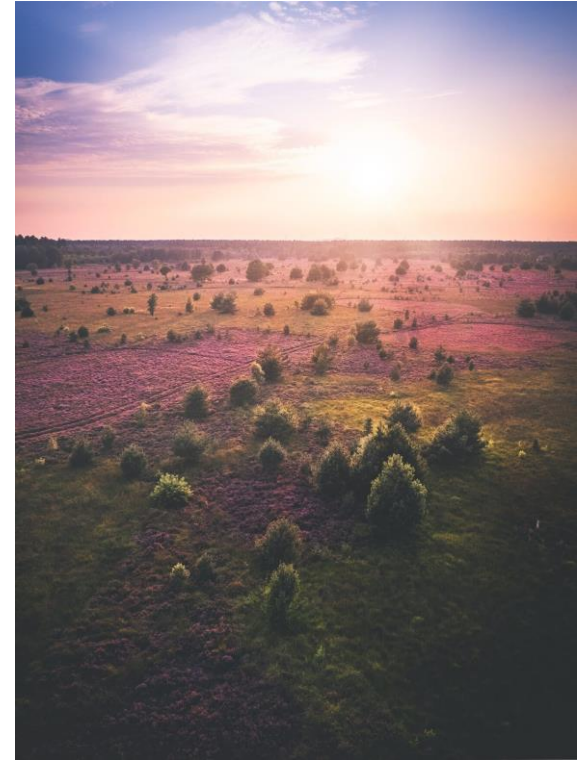
Case Komoot

- Komoot: populairste route-platform van BE/NL/DE
- Bezoekers willen (mooiste) routes
- Onze routes aanwezig
- Bezoeker motiveren tot gebruik
- Gratis regiocode in ruil voor emailadres
 - → bezoeker tevreden
 - → sturen van de bezoeker
 - → ik heb inzicht in mijn bezoekers
 - → ik kan nieuwsbrieven gaan sturen of social ads met een targetting list
- offline als online communicatie naar Komoot-pagina



Verdienmodellen - Nationaal Park Fonds

- [Bezoeker](#)
- Media en Opnames
- Events
- Corporate
 - [Teambuildings](#) with impact
 - [MVO](#)
- Toerisme



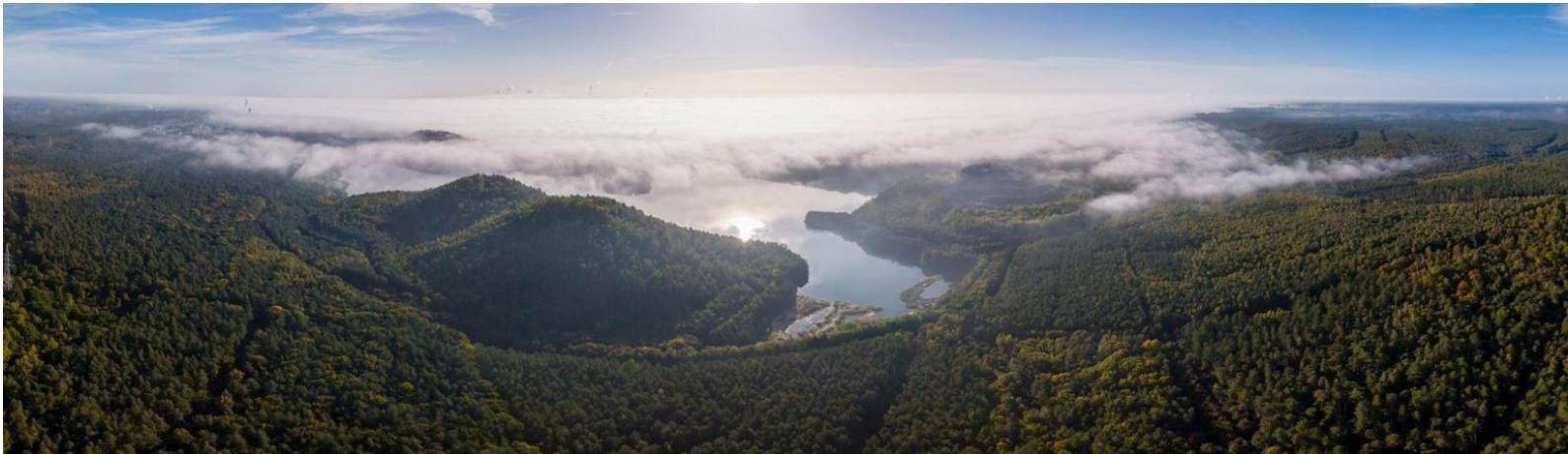
Case: Toerisme - verdienmodellen

- Partnerlogies
 - 100 logies rondom het NPHK
 - 15-tal partnerlogies: exclusieve voordelen
 - extra communicatie, in de kijker, arrangement
 - bijdrage aan het Fonds
 - Voorbeeld: [B&B Haerlekijn](#)
- Tour Operators
 - BASIC: gebruik van ons gebied -> basis bijdrage
 - COMFORT: compleet arrangement
 - bijdrage aan het Fonds
 - Voorbeeld: [Avontuur Dichtbij](#) en [Better Places](#)
 - In ruil mee in de communicatie: [voorbeeld](#)
 - Klant, TO, NPHK wint



Case: Toerisme - verdienmodellen

- Beste donateur kiest uit 8 natuurprojecten. Bv Landschapsherstel, aanleg vlonderpad, heideherstel voor de boomkikker, ...
- Green marketing
- DUS: Klant wint, TO wint, NPHK wint, maar vooral de natuur wint!





Vragen?

kevin@nationaalpark.be