

Formación de cadenas en el mundo del camping

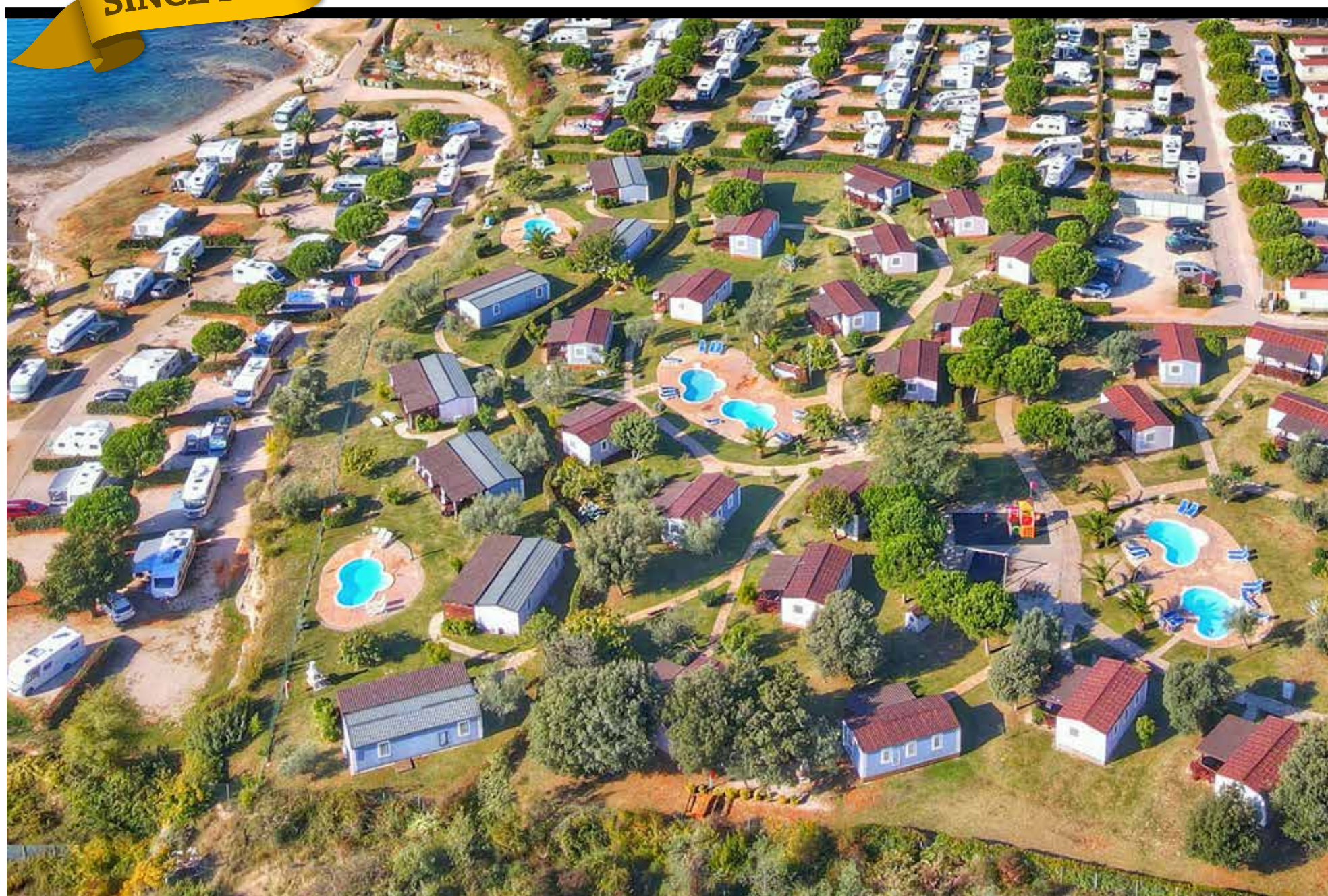
Una visión general de las cadenas de campings en Europa

de ACSI, el especialista en campings: edición otoño 2024



SINCE 1965

El Mundo ACSI



Automatización en el camping
¿Cómo será el registro en el futuro?
► Siga leyendo en las **páginas 2-3**

ACSI Awards 2025
Comienza el periodo de votación para los ACSI Awards 2025.
► Siga leyendo en las **páginas 10-11**

Tiendas Safari y Casas Móviles
¿Qué proveedores europeos existen?
► Siga leyendo en las **páginas 14-15**

Automatización en campings:

El sector recreativo también está automatizándose a un ritmo acelerado. Esto no solo facilita la vida diaria del personal del camping, sino que los huéspedes también se benefician de un servicio más eficiente. Sin embargo, ¿qué significa esto para el contacto personal con los clientes en un camping? ACSI habló con tres expertos y se centra en el check-in del futuro cercano.

Introducción

Presentación de Sjoerd Botter, co-propietario de la aplicación Camping Comfort, un servicio ofrecido a campings de toda Europa. ACSI también conversó con Mart ter Braak, asesor de la empresa holandesa Eijsink, que apoya la optimización y automatización de los procesos empresariales en la industria de la hostelería. Sharon de Putter es co-propietaria de la empresa holandesa Recranet, que ofrece soluciones digitales para el sector recreativo, incluyendo terminales de check-in. Junto con estos especialistas, dialogamos sobre cinco tendencias del futuro del check-in.

Tendencia 1: Check-in más rápido

Las largas colas en la barrera de entrada y en la recepción durante los días de cambio son una pesadilla tanto para los recepcionistas, como para los usuarios del camping. La automatización puede ofrecer una solución en este caso. "El check-in digital puede acelerar este proceso de muchas maneras, desde enviar los datos en línea y realizar pagos con antelación hasta un proceso totalmente automatizado, sin necesidad de pasar por recepción," afirma Botter.

Un check-in más rápido está al alcance de cualquier camping, incluso sin tecnología complicada o costosa. A veces, basta con la cámara de un teléfono móvil para, por ejemplo, escanear

la tarjeta de descuento digital CampingCard ACSI.

Ter Braak también sugiere una solución práctica para evitar largas colas: "Se podrían ofrecer franjas horarias para el check-in o eliminar completamente los días de cambio fijos. Esto ayuda a distribuir la afluencia, de manera que no todos estén esperando en la recepción un viernes o sábado por la tarde. Desde el principio, esto brinda a los huéspedes una sensación más positiva."

De Putter añade: "Una barrera con reconocimiento de matrículas es un paso importante para muchos campings y parques vacacionales. El huésped entra en el recinto y se siente bienvenido de inmediato."

Tendencia 3: Todo el proceso de check-in se digitaliza

El check-in totalmente digital ya es una realidad en un número creciente de campings y parques vacacionales, según De Putter.

"Hasta qué punto se avanza con esto depende completamente de la filosofía y el público objetivo de cada uno. Cada camping avanza a su propio ritmo. Algunos parques han automatizado extensamente

los procesos, incluyendo el reconocimiento de matrículas, el check-in automático y el reconocimiento facial para acceder a la piscina. En invierno, se puede automatizar la calefacción para que esté encendida cuando el huésped llegue a la casa de vacaciones. De esta manera, se atienden las necesidades del huésped moderno, que busca comodidad y se ha vuelto más exigente."

Ter Braak señala que los campings pueden aprender del sector de la hostelería. "Hace veinte años, era novedoso para el personal utilizar una tableta en lugar de un bloc de notas, pero realmente mejoró el servicio y fue rápidamente adoptado." El desarrollo ha ido más allá, y en algunos lugares, los robots ya sirven bebidas. Sin embargo, De Putter advierte sobre avanzar demasiado rápido. "Si tienes huéspedes de países donde la automatización es menos común, querrás poder atenderlos con una recepción tradicional."



El rol de la recepción está cambiando, pero el contacto personal permanece.

Tendencia 4: Un contacto más cualitativo con los clientes

Un check-in parcialmente o totalmente automatizado no significa que el contacto personal con los huéspedes desaparezca. Al automatizar los procesos estándar, se dispone de más tiempo para conversaciones personales con los clientes. La función de la recepción se desplaza hacia un punto central de información.

"El check-in no siempre es el mejor momento para tener un contacto agradable con los clientes", explica Botter. "Tus huéspedes pueden haber estado viajando durante diez horas y pueden estar cansados o hambrientos. Es mucho mejor pasar por la mañana siguiente y preguntar si todo está a su gusto. También es una excelente oportunidad para ofrecer servicios adicionales,

como el alquiler de bicicletas o barcos." De esta manera, las conversaciones personales adquieren más valor. "En estas conversaciones puedes crear una relación sólida con tus huéspedes y proporcionarles consejos sobre la zona, buenos restaurantes o actividades para hacer durante sus vacaciones. Éste es un contacto cualitativo con el cliente que realmente mejora su experiencia vacacional."

Para hacer que el resto de la comunicación sea lo más eficiente posible, se puede utilizar una aplicación para huéspedes. "La aplicación Camping Comfort es un ejemplo de ello. En la aplicación, los huéspedes pueden gestionar muchos asuntos prácticos por sí mismos en el momento que les convenga. Por ejemplo, pueden pedir pan y

croissants o reservar una mesa en el restaurante."

Ter Braak añade: "Idealmente, siempre quieres estar disponible para el huésped que está dispuesto a gastar dinero en el camping. Si tuvieron que hacer cola en la recepción, no querrán esperar de nuevo en el bar de aperitivos. Al permitir pedidos de comida en línea para un horario específico y, por ejemplo, entregarlos directamente en la parcela del camping, ofreces al huésped una experiencia muy positiva. Además, es mucho más agradable para el personal interactuar con clientes relajados."

De Putter incluso lo ve como un punto de venta único. "Para algunos campings, un enfoque más personal es una forma de seguir destacando."



Cada vez más campings y parques utilizan el reconocimiento de matrículas en la barrera de entrada.

Tendencia 2: Check-in con un terminal

Cada vez más campings utilizan terminales o máquinas de check-in. De Putter explica cómo funciona el terminal de check-in de Recranet. "Los huéspedes reciben un código de barras con su reserva. Pueden escanearlo en el terminal, ya sea desde un papel o un teléfono móvil, o ingresar el número de reserva. Este proceso puede vincularse a otros sistemas, como el reconocimiento de matrículas, una llave digital para el alojamiento u otros servicios."

"El terminal se puede colocar en el interior, por ejemplo, en la

recepción, o en el exterior, en la entrada del terreno. Lo importante es que sea claramente visible. Los huéspedes que lleguen de manera espontánea también pueden utilizar el terminal para reservar una estancia en el lugar. El camping puede configurar esta función a su manera, permitiendo a los huéspedes, por ejemplo, seleccionar su parcela directamente en el mapa."

Ter Braak añade: "Los campistas o propietarios de autocaravanas que viajan a veces llegan por la tarde o por la noche. En tales casos, una máquina de auto-check-in es ideal."



El check-in mediante terminal es cada vez más común en los campings.

el futuro del check-in

Automatización paso a paso

La automatización puede beneficiar a cualquier camping, según Ter Braak, De Putter y Botter. Cada camping puede abordar esto a su manera. "Incluso los campings pequeños gestionados por un solo administrador o una familia pueden beneficiarse de un sistema en línea para pedidos de pan o una función de chat", comenta Botter. De Putter y Ter Braak también destacan que la automatización de procesos suele ser un proyecto a varios años, incluso en términos de inversión.

Además, no se trata de una solución estándar, sino de un enfoque personalizado. Cada empresa tiene su propio carácter y necesidades. Los tres expertos están encantados de dedicar tiempo a trabajar con sus clientes para determinar las prioridades en automatización y asegurarse de que estas se alineen bien con los procesos existentes en el campamento. La experiencia común es que, una vez que los campings comienzan con la automatización, rápidamente surgen nuevas ideas y solicitudes por su parte.



Con una aplicación, los usuarios del camping pueden pedir pan online a la hora que les convenga.

Tendencia 5: Retener a tu personal

"Como propietario de un negocio, siempre quieres hacer lo mejor para tus huéspedes", dice Ter Braak. "Pero durante los momentos de mayor afluencia, eso puede ser un desafío. Cuando ocurren los momentos de mayor ocupación, es más probable cometer errores, lo que

puede afectar también tu propia satisfacción laboral. La automatización puede ayudar a reducir la carga de trabajo, permitiéndote disfrutar nuevamente de esas interacciones positivas con los huéspedes. Naturalmente, esto también anima al personal a regresar el verano siguiente. Por ejemplo, podría ser un trabajo de verano divertido para los

estudiantes entregar comidas pedidas en línea directamente a los lugares de acampada. Estos jóvenes podrían luego crecer en roles como personal de restaurante o de recepción en los años siguientes. De esta manera, no sólo ofreces a los huéspedes una mejor experiencia, sino que también retienes a un personal experimentado y motivado."



La cena también se puede pedir online o a través de una app en un número creciente de campings.

Check-in más rápido con la tarjeta de descuento CampingCard ACSI

Cada año, ACSI avanza para mejorar la experiencia de acampada tanto para los campings, como para sus usuarios. En 2024, 770 000 campistas viajarán con la tarjeta de descuento CampingCard ACSI. Desde este año también existe una versión digital que ha demostrado ser muy popular.



La tarjeta de descuento CampingCard ACSI con código QR.

Ilse Maas, Gerente de Producto en CampingCard ACSI, afirma: "Nuestros clientes están realmente preparados para la digitalización. Muchos de los usuarios actuales de la CampingCard ACSI han cambiado a la tarjeta de descuento digital, y también estamos viendo que un nuevo grupo de campistas opta directamente

por la tarjeta digital." El producto digital CampingCard ACSI y parcelas para autocaravanas ha sido especialmente popular entre los viajeros en autocaravana. Las ventas de esta aplicación van muy bien.

"Desde hace varios meses, ACSI escanea la tarjeta de descuento y está muy satisfecha con los resultados. Es mucho más fácil que tener que volver a escribir los datos manualmente cada vez."

Escaneo del código QR

Una novedad en 2024 es la posibilidad de que los campings escaneen un código QR tanto en las versiones digital como en papel de la tarjeta. Esto permite que los campings tengan de inmediato toda la información del cliente en su sistema. Cada vez más campings están satisfechos con esta funcionalidad.

La inspectora de ACSI, Monique Couturier, visita campings en Francia y España. "Los campings que escanean la tarjeta de descuento CampingCard ACSI están muy contentos con ello. Especialmente cuando hay una barrera idiomática, es útil tener todos los datos en la pantalla de una vez. En España, además, es obligatorio escanear los documentos de identidad, pero los datos de la tarjeta de descuento CampingCard ACSI son un complemento muy útil, ya que de inmediato se tiene el correo electrónico y la matrícula correctos del huésped. Los campings escanean la tarjeta usando un smartphone o la cámara de un PC o portátil." Como inspectora, Couturier a veces guía a los propietarios o al personal en el proceso de escaneo. "Una vez que ven lo fácil que es, siguen usándolo", dice Couturier.

El director del camping suizo Des Pêches, Fred Jost, también es positivo al respecto. "Llevamos unos meses escaneando la tarjeta de descuento y estamos muy satisfechos. Es mucho más fácil que introducir los datos escritos a mano cada vez. Además, transmitir el código por teléfono funciona

bien, proporcionándonos toda la información necesaria para registrar la reserva en nuestro sistema rápidamente."



La versión digital de la CampingCard ACSI.

ACSI adquiere Euronature

Adquisición que expande las actividades de ACSI Touroperating



El especialista en campings, ACSI, anuncia con orgullo la adquisición de Euronature, líder del mercado en vacaciones naturistas. A partir de ahora, Euronature operará bajo la división ACSI Touroperating, que se especializa en vacaciones de camping.

Con esta adquisición en el nicho de turismo naturista, ACSI amplía aún más su oferta, aprovechando además la extensa red de campings de ACSI. La adquisición también fortalece la posición internacional de Euronature.

Pieter Melieste, gerente de ACSI Touroperating, comenta sobre la adquisición: "Esto enriquece y refuerza significativamente nuestra oferta. Vemos oportunidades para internacionalizar aún más las vacaciones naturistas, especialmente porque Euronature ya ha establecido una sólida base en los Países Bajos. La adquisición es efectiva de inmediato y ya estamos preparando la próxima temporada."

Futuro de Euronature

Peter y Annie de Kruijff, fundadores de Euronature, expresan su confianza en ACSI y en la visión de la organización para el desarrollo de Euronature. "Estamos muy contentos. Estábamos buscando una empresa que pudiera continuar Euronature con la misma pasión y cuidado que nosotros hemos invertido en su creación. En ACSI hemos encontrado ese socio. Además, ACSI ofrece beneficios como inspecciones anuales de campings por inspectores de ACSI y acceso a plataformas técnicas avanzadas, marketing internacional y ventas." Para asegurar una transición fluida, Peter y Annie seguirán involucrados en la gestión de Euronature durante un tiempo.



Pieter Melieste (izquierda), junto con Peter y Annie de Kruijff, firma los documentos de la transferencia.

Janneke Boonzaaijer y ACSI Champ de Tailleur hacen historia olímpica

ACSI tiene una fuerte conexión con la disciplina del concurso completo y, desde 2019, existe el equipo ACSI Eventing. Janneke Boonzaaijer, la abanderada del equipo, representó a los Países Bajos en los Juegos Olímpicos de París junto a su caballo ACSI Champ de Tailleur. Con el equipo neerlandés, logró el décimo lugar y, a nivel individual, Boonzaaijer terminó novena en la clasificación general.



Janneke Boonzaaijer y su caballo ACSI Champ de Tailleur en acción en París.

El concurso completo es el triatlón ecuestre, que incluye doma, campo a través y salto de obstáculos durante tres días consecutivos. Boonzaaijer hizo historia olímpica al ser la primera combinación neerlandesa desde 1938 en completar el recorrido de campo a través sin faltas y dentro del tiempo establecido. Luego, realizó un recorrido

sin fallos en el salto de obstáculos, lo que le permitió clasificarse para la final individual.

Allí, nuevamente completó una ronda sin errores, lo que la situó en el selecto grupo de cuatro competidores olímpicos que, tras sus pruebas de doma, no sumaron más puntos de penalización.

Renovación de la aplicación ACSI Great Little Campsites

A medida que más usuarios de camping buscan y reservan sus vacaciones en línea, los productos digitales de ACSI van mejorando constantemente.

Recientemente, las aplicaciones ACSI Campings Europa y CampingCard ACSI fueron actualizadas con un diseño fresco y más fácil de usar. En los próximos meses, el foco estará en la aplicación ACSI Great Little Campsites.

Además de la introducción del nuevo diseño, esta aplicación ofrecerá ahora opciones de suscripción, facilitando a los usuarios de camping la elección de cómo quieren usar la app.

Podrán optar por una suscripción anual que incluya sólo la información sobre campings, o una suscripción anual con acceso tanto a los campings, como a las áreas para autocaravanas.



Crecimiento del 25 % en ACSI camping.info Booking

La situación durante la primera mitad de 2024 fue excepcional: el norte de Europa experimentó un invierno suave y lluvioso, con pocos días primaverales de tipo veraniego. ¿Tuvo este clima un impacto en el comportamiento de los campistas al reservar?

ACSI camping.info Booking registró un aumento del 25 % en las reservas durante el primer semestre del año, en comparación con el mismo período de 2023. Los campings en España e Italia fueron especialmente populares, mientras que Croacia y los Países Bajos sufrieron un ligero descenso. Francia siguió siendo el mayor mercado, representando

el 40 % de las reservas. Curiosamente, en 2024, los usuarios de camping tomaron sus decisiones más tarde, y la duración promedio de sus vacaciones

fue ligeramente más corta que en 2023. Se espera que las reservas para julio y agosto aumenten significativamente, así como para la temporada de otoño.





Estimado director o gerente de camping:

El paisaje del camping está en constante evolución. Por un lado, sigue habiendo una afluencia constante de usuarios

de camping, ya sea con su autocaravana, tienda remolque o caravana nueva o de segunda mano. Todos van en busca de su lugar en el camping. Según las últimas cifras de la ECF europea y la KCI holandesa, se espera que

esta tendencia continúe en los próximos años. Acampar en una tienda de campaña también es un fenómeno en crecimiento. Por otro lado, las vacaciones en campings con alojamientos de alquiler o tiendas de glam-ping también están ganando popularidad.

Esto genera cambios significativos para los campings. "El usuario de camping" ya no puede definirse como un sólo grupo, lo que plantea una pregunta importante para los campings: ¿Qué imagen queremos proyectar y qué grupos de usuarios de camping debemos atraer para posicionar nuestro camping como destino vacacional ideal?

Factores externos pueden influir en esta decisión. Un ejemplo claro es la tendencia de formación de cadenas, que se está volviendo cada vez más común en la industria del camping en Europa. En la

búsqueda de formas de adaptar los campings a las necesidades cambiantes de los campistas, más campings están recurriendo a cadenas bien financiadas que toman el control y transforman el camping para adaptarlo a su propio concepto.

Sin embargo, al igual que el paisaje del camping es variado, también lo son las cadenas de campings y otras formas de cooperación entre campings. Todavía hay muchos campings que eligen seguir siendo independientes y desarrollar su propia visión. En las páginas 6-9 encontrará un resumen de las cadenas de campings activas en Europa y un esquema general de sus principales características. También proporcionamos información sobre otras formas de colaboración disponibles para los propietarios de campings.

Además, en las páginas 12-13, podrá leer todo sobre los

beneficios de la promoción regional, una poderosa herramienta de marketing que cambia el enfoque de la promoción individual de su camping a la promoción de toda la región turística. En esta edición de El Mundo ACSI, también cubrimos la nueva edición de los ACSI Awards, con consejos sobre cómo aumentar sus posibilidades de ganar.

Le deseo un exitoso final de esta temporada de camping y espero con ansias un fantástico 2025 juntos.

Ramon van Reine
CEO ACSI

Mayor visibilidad con una foto del camping

Buscar y reservar una estancia en un camping ahora se realiza mayoritariamente en línea. Para los campings, contar con una buena visibilidad digital es crucial, tanto en su propio sitio web, como en otras plataformas en las que aparecen, como los sitios web y aplicaciones de ACSI, que son consultados anualmente por millones de usuarios de camping.

Alcance amplio

Cada camping inspeccionado por ACSI tiene su propia página en Eurocampings.eu y en la aplicación ACSI Campings Europa. Estas páginas son muy valiosas. En 2023, más de 22 millones de usuarios de camping visitaron el sitio web y la aplicación y se espera que este número aumente en los próximos años.

Una parte importante de estos visitantes termina en la página de un camping. La razón principal para visitar el sitio web o la app es encontrar un camping adecuado para sus vacaciones. Los usuarios pueden utilizar filtros de búsqueda para especificar sus preferencias y encontrar un camping que se ajuste a sus necesidades, con más de 250 filtros disponibles.

La imagen perfecta

Las fotos son, sin duda, una de las formas más importantes de destacar en los resultados de búsqueda. Llamamos la atención de inmediato y deben convencer a los usuarios de camping de que vale la pena obtener más información sobre el camping.

Lo que hace que una primera foto sea buena depende de varios factores. Algunos campings optan por una vista aérea del terreno o del complejo de piscinas, mientras que otros destacan una

característica única o capturan la belleza del entorno. La primera foto no sólo aparece en los resultados de búsqueda, sino también cuando un camping es destacado en la página de inicio, en páginas regionales o en páginas temáticas. ACSI recomienda encarecidamente que los campings proporcionen una foto inicial de alta calidad.

Comprender el comportamiento de los visitantes

Una vez que un visitante navega hasta la página de un camping, se le presenta información más detallada sobre el lugar. Desde ahí, también puede hacer clic para ir al sitio web del camping o, si el camping está afiliado a ACSI camping.info Booking, hacer una reserva directamente. Los mapas de calor especiales proporcionan información sobre cómo los visitantes interactúan con la página del camping, ofreciendo datos interesantes que subrayan la importancia de los elementos visuales.

Las capturas de pantalla en los recuadros muestran campings con y sin foto. Es evidente que las páginas con una foto visible reciben más clics, como lo indican las áreas rojas. Esto es evidente tanto en el escritorio (recuadro 1) como en el móvil (recuadro 2). Sin una foto, los visitantes son mucho menos propensos a seguir

leyendo o a visitar el sitio web del camping. En el móvil, tener una foto es aún más esencial.

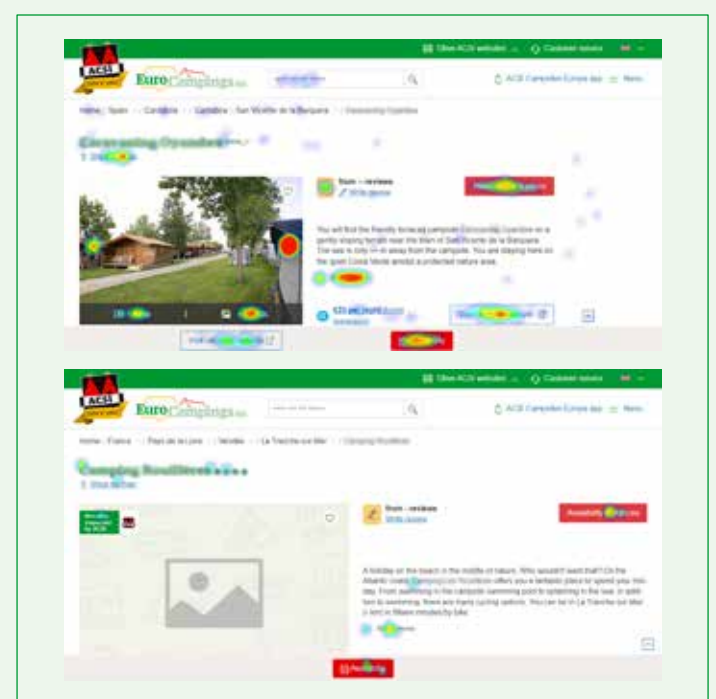
Cuando hay fotos, los usuarios de camping se sienten más atraídos y desean ver más, como se muestra en el área roja alrededor del deslizador donde los visitantes pueden ver fotos adicionales. Los elementos visuales ofrecen a los usuarios de camping una idea del camping y desempeñan un papel clave a la hora de decidir si el lugar es adecuado para las vacaciones que tienen en mente. La opción de ver un vídeo o la ubicación del camping en el mapa de Europa es también muy popular.

Sólo los campings inspeccionados por ACSI tienen control sobre las fotos y videos que se muestran. Los campings que compran un ACSI Paquete Inicial pueden cargar múltiples fotos, un vídeo y una foto en 360 grados.

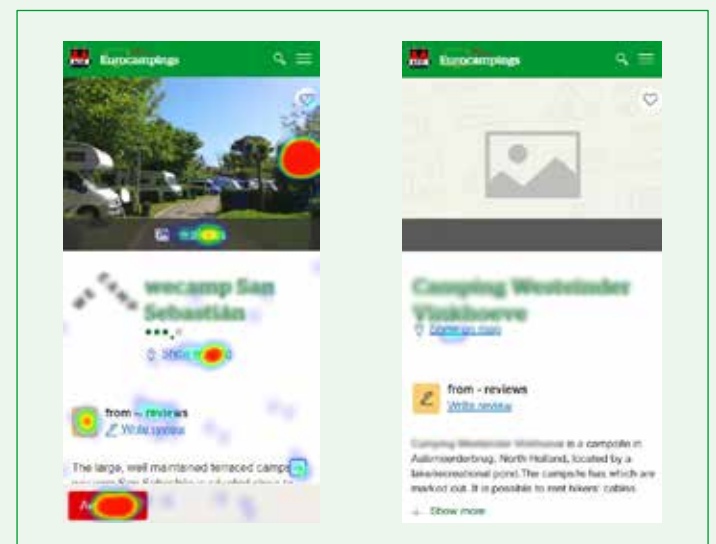
Se está trabajando en la actualización del Portal de Campings de ACSI, lo que hará aún más fácil para los campings subir contenido a partir de 2025. Los campings con un ACSI Paquete Inicial pueden mostrar más materiales y beneficiarse de muchas otras ventajas.

Póngase en contacto con nuestro departamento de ventas para obtener más información sobre las distintas opciones y cómo cargar o ajustar el contenido visual de su camping.

I: www.acsi.eu/colaboracion-con-acsi/
E: sales@acsi.eu



Recuadro 1: comparación del comportamiento de clics en una página de detalles de un camping con y sin foto (escritorio).



Recuadro 2: comparación del comportamiento de clics en una página de detalles de un camping con y sin foto (móvil).

Campamentos pequeños y simples o campings familiares grandes?

Asociaciones de camping en Europa


Ya sea simplicidad pura, vacaciones de cinco estrellas o un parque acuático con club infantil y programa de entretenimiento, las cadenas de camping a menudo comparten el mismo concepto, valores y objetivos, trabajando estrecha e internamente en conjunto. Los campings asociados buscan mantener una calidad y un servicio consistentes, a menudo compartiendo una visión común sobre lo que deberían ser unas vacaciones de camping ideales. Sin embargo, también existen modelos colaborativos en los que los campings se conectan de diferentes maneras, como federaciones, etiquetas de calidad o propiedad de una empresa o grupo de inversión.

ACSI ha observado una clara tendencia en el crecimiento de estas asociaciones en el sector del camping en toda Europa. ACSI ha explorado las principales cooperativas de camping en Europa, sus valores, características y métodos de colaboración, así como las tendencias actuales en el panorama europeo del camping.

<p>Capfun</p> <p>Francia, Países Bajos, Bélgica, España, Italia, Reino Unido</p> <p>▲ 240 campings</p> <p>La empresa familiar francesa Capfun se centra en las vacaciones en familia. Los huéspedes pueden encontrar grandes piscinas con toboganes, áreas de juegos y un programa de entretenimiento completo en cada camping. Capfun suele ofrecer casas móviles cómodas y totalmente equipadas, así como alojamientos únicos en alquiler. Actualmente, Capfun es la mayor cadena de campings en Europa e incluso incluye la cadena Clicochic bajo su ala. Capfun posee la totalidad de sus campings afiliados.</p>	<p>Aquadis Loisirs</p> <p>Francia</p> <p>▲ 19 campings</p> <p>En los campings Aquadis Loisirs, los huéspedes experimentan un camping sencillo en la naturaleza. Se ofrecen diversas oportunidades recreativas y actividades al aire libre. Los campings están idealmente ubicados para vacaciones activas, con sitios temáticos centrados en la pesca, el vino o el bienestar. Aquadis Loisirs posee todos los campings afiliados y emplea gerentes para supervisar las operaciones diarias.</p>				
<p>Les Campéoles</p> <p>Francia</p> <p>▲ 7 campings</p>	<p>Only Camp</p> <p>Francia</p> <p>▲ 51 campings</p>	<p>Seasonova</p> <p>Francia</p> <p>▲ 18 campings</p>	<p>Vacances André Trigano</p> <p>Francia</p> <p>▲ 16 campings</p>	<p>Sites & Paysages de France</p> <p>Francia</p> <p>▲ 31 campings</p>	<p>Europarcs</p> <p>Bélgica, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos, Austria</p> <p>▲ 49 campings</p>
<p>Camping Paradis</p> <p>Francia</p> <p>▲ 90 campings</p> <p>Camping Paradis ha crecido rápidamente en los últimos tres años. Con más de 90 campings en toda Francia, se está convirtiendo en un actor significativo en la industria del camping. El enfoque está en las vacaciones familiares, con mucho entretenimiento para todas las edades. La popularidad de la cadena se ve impulsada por un programa de telerrealidad francés transmitido en el popular canal TF1. Se espera que alrededor de 40 campings adicionales se unan en el próximo año. Camping Paradis trabaja principalmente con franquiciados.</p>	<p>Flower Campings</p> <p>Francia</p> <p>▲ 130 campings</p> <p>En los pequeños Flower Campings, el agua y la naturaleza nunca están lejos. Los huéspedes pueden elegir entre un lugar de acampada básico, una tienda lodge totalmente equipada o algo intermedio. La región y el área circundante de los campings son pilares clave. Flower Campings posee aproximadamente una cuarta parte de los campings afiliados, mientras que el resto son franquiciados.</p>				
<p>Homair Vacances</p> <p>Francia, Países Bajos</p> <p>▲ 28 campings</p>	<p>Sunélia</p> <p>Francia</p> <p>▲ 10 campings</p>	<p>Ciela Village</p> <p>Francia</p> <p>▲ 16 campings</p>	<p>The Caravan and Motorhome Club</p> <p>Reino Unido</p> <p>▲ 32 campings</p>	<p>Camping and Caravanning Club</p> <p>Reino Unido</p> <p>▲ 22 campings</p>	<p>Camprilux a.s.b.l.</p> <p>Luxemburgo</p> <p>▲ 12 campings</p>
<p>Yelloh! Village</p> <p>Francia, España, Portugal</p> <p>▲ 94 campings</p> <p>En cada camping Yelloh! Village, la experiencia del huésped está centrada en las sonrisas. Los huéspedes encontrarán un aquapark, alojamientos de lujo y entretenimiento diario para todas las edades. Se espera que las familias disfruten de unas vacaciones cómodas y despreocupadas en los campings afiliados de cuatro y cinco estrellas. Los campings Yelloh! Village son gestionados íntegramente por 94 franquiciados independientes, que están unidos bajo una sola marca desde el año 2000.</p>	<p>Sandaya</p> <p>Francia, España, Bélgica, Italia, Croacia</p> <p>▲ 65 campings</p> <p>Sandaya ofrece campings y, más prominentemente, alojamientos de lujo en alquiler. Estos campings combinan lujo, bienestar y comodidad con relajación en la naturaleza. La diversión en la naturaleza y el agua siempre está garantizada en cada camping afiliado. Los campings de Sandaya son todos de cuatro y cinco estrellas. Sandaya posee y gestiona todos los campings afiliados y también colabora con Baia Holiday, una cadena de campings italiana que comparte los mismos valores fundamentales.</p>				
<p>Entreprise Fréry</p> <p>Francia</p> <p>▲ 29 campings</p>	<p>Alpha Group</p> <p>Francia</p> <p>▲ 24 campings</p>	<p>Groupe Romanée</p> <p>Francia</p> <p>▲ 16 campings</p>	<p>Ardoer BV</p> <p>Países Bajos</p> <p>▲ 31 campings</p>	<p>Eldorado Parken</p> <p>Países Bajos</p> <p>▲ 7 campings</p>	<p>Roompot Vakanties</p> <p>Países Bajos</p> <p>▲ 14 campings</p>

Huttopia



 Francia, Países Bajos, Bélgica, Portugal, España
(China y Estados Unidos)

 **63 campings**

Huttopia busca crear sitios en áreas naturales que realcen en lugar de dañar los hermosos alrededores. Huttopia representa una estancia simple pero cómoda cerca de un lago, río o mar, en bosques o en montañas. En los Países Bajos, la cadena colabora con Staatsbosbeheer. Actualmente, Huttopia está explorando proyectos en Bélgica y Alemania, y expandiéndose a Argentina, Japón, Bulgaria y Georgia. Todos los campings Huttopia son de propiedad total de la cadena. Además, tienen una cadena subsidiaria: OnlyCamp.

Molecaten Europe B.V.

 Países Bajos

 **16 campings**

RCN Vakantieparken

 Países Bajos, Francia, Alemania

 **18 campings**

Sunshine Camping

 Grecia

 **19 campings**

Maistra Camping

 Croacia

 **6 campings, 5 campings con sólo parcelas, 2 parques naturistas**

Relajarse en la naturaleza mediterránea de Croacia es posible en los sitios de Maistra Camping. Ubicados en Istria, cerca de ciudades como Rovinj y Vrsar, directamente junto al mar, cada camping enfatiza las delicias regionales y las tradiciones locales. Maistra Camping es parte de Maistra Hospitality Group, que forma parte del Grupo Adris. Maistra también posee 18 hoteles de lujo y 11 resorts en destinos conocidos como Rovinj, Vrsar, Zagreb y Dubrovnik.

Valamar Riviera d.d.

 Croacia

 **15 campings**

Plava Laguna d.d.

 Croacia

 **9 campings**

TCS Camping

 Suiza

 **18 campings**

Club del Sole

 Italia

 **23 campings**



En los parques de vacaciones familiares de Club del Sole, los huéspedes siempre acampan en ubicaciones populares cerca del mar o de un lago. La naturaleza, la libertad, la amabilidad y la interacción social con otros huéspedes son centrales en esta cadena de campings. Los parques están marcados como 'Camping Family Village'. Todos los campings afiliados son de propiedad total de la cadena, que también tiene completa autoridad de decisión. La gestión está a cargo de directores o equipos de gestión responsables.

Baia Holiday Camping Village

 Italia, Croacia

 **11 campings**

Lago di Garda Camping S.r.l.

 Italia

 **16 campings**

Consorzio Lago Maggiore Holidays

 Italia

 **19 campings**

Camping Südtirol

 Italia

 **43 campings**



Camping Südtirol demuestra que el camping agradable es posible en cada temporada. Esta colección de acogedores campings familiares ofrece vacaciones activas y aventureras. Los huéspedes pueden elegir entre un camping básico o alojamientos de lujo. Camping Südtirol no es una cadena de campings, sino una asociación de campings. Todos los campings afiliados son gestionados por propietarios privados que tienen control y liderazgo sobre su propio sitio. La membresía en la asociación proporciona principalmente beneficios regionales, promocionales y financieros.

Alannia Resorts



 España

 **5 campings**

En los campings familiares de Alannia Resorts, siempre acampará cerca de la costa mediterránea. Los alojamientos temáticos de lujo están abiertos durante todo el año y cuentan con un parque acuático con toboganes y un programa completo de entretenimiento para todas las edades. También hay numerosas actividades tanto dentro como fuera de los campings, con un fuerte enfoque en la cocina local.


Taiga (Q10)

 España

 **7 campings**


CampingRed S.L.

 España

 **22 campings**

Orbitur Intercâmbio de Turismo S.A.

 Portugal

 **20 campings**

WeCamp

 España

 **7 campings**



Gestionado con cuidado y estilo, con atención al medio ambiente. WeCamp combina unas vacaciones de camping en la naturaleza y en la Costa Brava con una estancia en alojamientos de lujo y modernos. Los campings están repartidos por toda España, con planes de expansión a Portugal. La cadena está gestionada centralmente desde su oficina en Barcelona.

Topcamp AS

 Noruega

 **10 campings**

Norway East West

 Noruega

 **5 campings**

PlusCamp BA

 Noruega

 **8 campings**

First Camp

 Suecia, Noruega, Dinamarca


 **67 campings**



First Camp es la mayor cadena de campings en Escandinavia. La cadena también incluye la marca First Camp Easy, que se centra en la simplicidad, y First Camp Resort, que ofrece un confort adicional. Los campings son propiedad de First Camp Group, que opera en Suecia, Dinamarca y Noruega.

Caravan Club of Sweden

 Suecia

 **11 campings**

Dansk Camping Union

 Dinamarca


 **23 campings**

DK-Camp

 Dinamarca

 **147 campings**

LeadingCampings

 Alemania, Países Bajos, Dinamarca, Francia, Italia, Croacia, Luxemburgo, Austria, Portugal, España


 **45 campings**



Desde parcelas para caravanas hasta exclusivas casas en los árboles para glamping, LeadingCampings ofrece una amplia gama de opciones. Esta cooperativa solo invita a campings que cumplan con altos estándares de calidad. Un requisito es que un camping sea completamente independiente, gestionado por un propietario que esté presente y visible, y demuestre una excelente calidad en servicio, confort, experiencia y satisfacción del huésped. LeadingCampings tiene como objetivo elevar y mantener los más altos estándares de calidad en opciones de camping.


Knaus KG Campingparks

 Alemania

 **27 campings**


Regenbogen AG

 Alemania

 **18 campings**

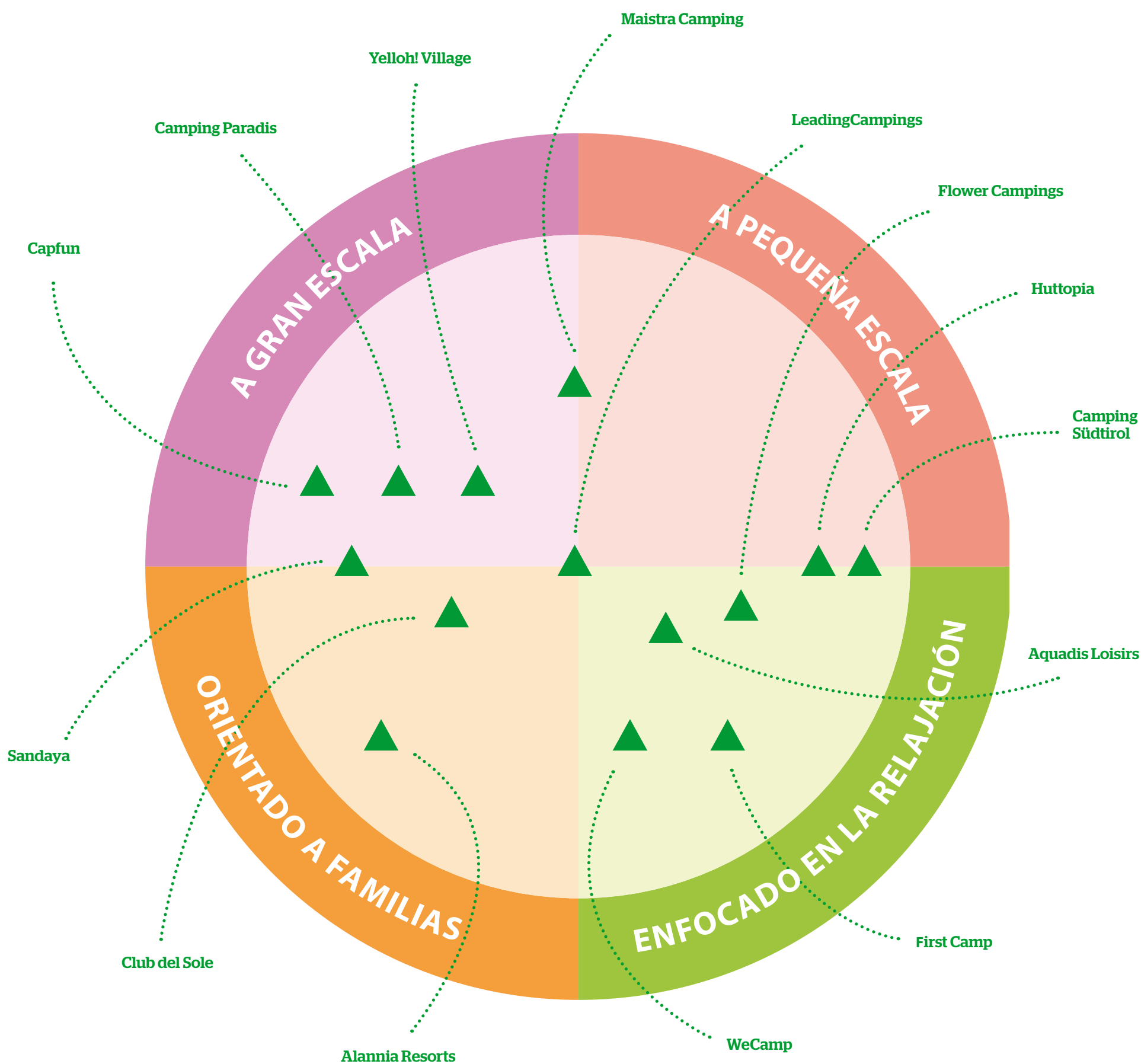
Landal Greenparks B.V.

 Alemania, Países Bajos

 **7 campings**

En la práctica: Cadenas y cooperativas de camping

ACSI ha mapeado varias cadenas de camping y cooperativas conocidas en Europa para ofrecer una visión general de la oferta.



Muchas cadenas de camping, muchas diferencias

A **gran escala** se refiere a campings con un alto número de parcelas y extensas instalaciones. No refleja necesariamente el número de campings gestionados por una cadena o cooperativa. A **pequeña escala** se refiere a

cadenas o cooperativas con campings físicamente pequeños y/o instalaciones limitadas.

Las cadenas **orientadas a las familias** se centran específicamente en las vacaciones

familiares, a menudo con grandes parques acuáticos, programas de entretenimiento y comodidades especiales.

Las cadenas **enfocadas en la relajación** atienden a campings

en la naturaleza, vacaciones activas u ofrecen opciones de alojamiento para usuarios que viajan solos. Es importante señalar que esto no es un juicio de valor. Los campings 'grandes' y 'pequeños'

son subjetivos tanto para los huéspedes como para los propietarios. La esencia de una cadena de camping o cooperativa va más allá del tamaño, las instalaciones y el público objetivo.

Diferentes formas de colaboración

Una cadena de camping suele estar compuesta por campings similares en uno o más aspectos, lo que a menudo los hace reconocibles. Si un huésped disfruta del carácter o las instalaciones de un camping afiliado, es muy probable que continúe visitando otros campings afiliados. También facilita a los huéspedes encontrar un camping que se ajuste a sus necesidades, preferencias de camping o valores. En el mundo del camping, podemos distinguir entre tres tipos de colaboraciones: propiedad total, franquicia u otras formas.

Franquiciados

Las cadenas de camping como Camping Paradis, Flower Campings y Yelloh! Village trabajan principalmente con franquiciados. Se benefician de marketing centralizado, actividades promocionales y sistemas de reservas. También aprovechan el nombre y la imagen establecidos de la cadena. La calidad se mantiene generalmente mediante un código de calidad completo, criterios objetivos y auditorías independientes. Esto permite supervisar los servicios y la calidad mientras se preservan las características individuales, identidades y culturas de los campings.



Flower Camping Le Conleau (Bretagne, Francia)

Otras formas de colaboración

Otras formas de cooperación, como LeadingCampings y Camping Südtirol, también permiten que los campings participantes se beneficien del reconocimiento de marca y actividades promocionales conjuntas. Sin embargo, aún existe una gran variación dentro de estos modelos colaborativos.

Camping Südtirol, por ejemplo, es una cooperativa regional. Los campings afiliados pagan cuotas de membresía y obtienen acceso a sistemas de reserva oficiales, así como a ventajas promocionales y financieras, incluidas los derechos provinciales y subsidios. Los campings mantienen la autoridad para tomar decisiones y operan de manera independiente. Un estándar de calidad central asegura que la calidad de estos campings se mantenga alta.

LeadingCampings opera de manera diferente. Esta cooperativa está compuesta por campings de primer nivel en Europa. Un consejo supervisa la selección de campings y determina cuáles son adecuados. Un requisito clave es que un camping sea completamente independiente, gestionado por un propietario que esté presente y visible, y demuestre una excelente calidad en servicio, confort, experiencia y satisfacción del huésped. Los campings son abordados y evaluados, con el consejo decidiendo si aceptarlos. LeadingCampings funciona más como un nombre de marca o etiqueta de calidad.

En estas asociaciones, el estándar de calidad establecido es fundamental. Cada campamento participante tiene la libertad de tomar sus propias decisiones y seguir su propio rumbo. Por lo tanto, continúan operando como campamentos independientes. Todos los propietarios de campings pueden desarrollar su negocio y aumentar su visibilidad de esta manera, mientras mantienen su propia independencia, autonomía y autenticidad.



Playa Montroig Camping Resort (Cataluña, España).

Propiedad total por empresa o grupo de inversión

Otras cadenas de camping, como Capfun, Sandaya,

Aquadis Loisirs, Huttopia, Maistra y First Camp, gestionan

principalmente los campings bajo su propiedad total. Los campings afiliados son adquiridos por una empresa o grupo de inversión y operan con un concepto estandarizado. Esta visión se implementa en todos los campings afiliados. Las decisiones son tomadas por una sede central, asegurando servicios uniformes y un alto estándar de calidad. Para los campings independientes, unirse a una gran cadena europea también puede ser atractivo, especialmente cuando hay incertidumbre respecto a la sucesión.



Capfun Camping Les Flots Bleus (Languedoc-Roussillon, Francia)

Tendencias en Europa: Observaciones de ACSI

Frank Jacobs, Gerente de Ventas y Desarrollo de Negocios en ACSI, ha notado un crecimiento significativo en el número de cadenas de camping en los últimos años. "El número de cadenas propiedad de empresas o grupos de inversión ha aumentado especialmente. Después de una adquisición, a menudo hay una inversión sustancial en las instalaciones. También estamos viendo un crecimiento explosivo en el número de campings dentro de estas cadenas."

Otra tendencia notable es la orientación internacional de las cadenas, que anteriormente

operaban a menudo dentro de un solo país. "Estamos viendo cómo los lugares de camping tradicionales, donde los huéspedes usan su propio equipo de camping, están siendo reemplazados cada vez más por alojamientos en alquiler. Estos van desde casas móviles básicas hasta lodges de glamping cada vez más lujosos."

Este desarrollo presenta una encrucijada interesante. "Por un lado, los campistas buscan más lujo y confort, reflejado en alojamientos como lodges y tiendas safari. Por otro lado, la

experiencia clásica de camping también ha ganado popularidad, especialmente durante la pandemia, con muchas personas comprando tiendas, caravanas o autocaravanas. A medida que desaparecen más lugares de camping tradicionales, este grupo enfrenta desafíos. Afortunadamente, las cadenas y cooperativas de camping están adoptando cada vez más un perfil distintivo, asegurando una amplia gama de opciones para los usuarios de camping, al igual que los campings independientes."



Kit de promoción gratuito para captar votos

Inicio del periodo de votación de la



En 2025, ACSI entregará por cuarta vez los tan esperados ACSI Awards. A partir del 15 de septiembre, las votaciones estarán abiertas y los usuarios de camping de toda Europa podrán votar hasta el 15 de enero de 2025 a favor de sus campings favoritos en diferentes categorías. El año pasado se recibieron más de 80.000 votos de toda Europa, lo que convierte a los ACSI Awards en una excelente oportunidad para que los campings se destaquen.

Los usuarios de camping pueden emitir su voto en nueve categorías distintas. Por ejemplo, en la categoría de "La piscina de camping más bonita", "Mejor restaurante de camping" o "Camping más divertido para los niños". Además, también se entregan premios ACSI al "Mejor camping" y al "Mejor camping pequeño con gran encanto". Los usuarios de camping pueden seleccionar hasta tres categorías diferentes por cada camping en las que crean que éste destaca.

Ventajas para los campings

Ganar un ACSI Award proporciona muchas ventajas a un camping. En primer lugar, es un gran honor,

ya que son los propios usuarios de camping quienes deciden quién gana. Un ACSI Award equivale a un reconocimiento de los huéspedes y es la manera perfecta de demostrar que los usuarios de camping disfrutaron de unas excelentes vacaciones en ese camping. Además, un camping ganador obtiene mayor visibilidad en los sitios web y las aplicaciones de ACSI. Se muestra un icono especial en la página del camping para que los visitantes vean de inmediato que es un camping galardonado. Los usuarios de camping pueden encontrar fácilmente a los ganadores de los ACSI Awards utilizando un filtro de búsqueda. Los campings ganadores también

son mencionados en diversas comunicaciones de ACSI, como en un artículo de la revista ACSI FreeLife, la revista de camping líder en los Países Bajos. Además, se crea una página web especial donde se enumeran todos los ganadores, que se promociona activamente en los canales online de ACSI.

Premio de cristal y certificado

Los ganadores reciben un elegante ACSI Award de cristal y un certificado, ambos para ser exhibidos con orgullo en la recepción del camping. Así, los huéspedes podrán ver de inmediato que el camping ha sido galardonado con un prestigioso ACSI Award.












Captar votos con el kit de promoción

ACSI promueve la posibilidad de votar a través de sus canales online, pero los campings también pueden aumentar sus posibilidades de ganar solicitando votos a sus huéspedes y seguidores. Para ello, pueden utilizar el kit de promoción gratuito, que incluye material promocional como un banner online, un modelo de publicación para redes sociales y un folleto para colocar en la recepción. Escanea el código QR, descarga el kit de promoción y ¡empieza hoy mismo!



Estas son las categorías de los ACSI Awards 2025

En 2025 se entregarán ACSI Awards en las siguientes categorías. En las dos primeras categorías, se contará el total de votos que reciba el camping, distribuidos entre todas las categorías. En las otras nueve, se contarán los votos recibidos específicamente en esa categoría.

- | | |
|---|---|
| <p> Mejor camping
Camping con el mayor número de votos en un solo país.</p> | <p> Camping más cordial con los perros
En este camping, los perros son más que bienvenidos. Para ellos, este camping es también un lugar de vacaciones.</p> |
| <p> Mejor camping pequeño con gran encanto
Camping pequeño (máximo 50 parcelas turísticas) donde se puede disfrutar tranquilamente de la naturaleza.</p> | <p> Camping con la mejor ubicación
Este camping se encuentra en un lugar hermoso, cerca de bosques, agua, ciudad o montañas. ¡La ubicación es perfecta!</p> |
| <p> Camping más divertido para los niños
Los niños se lo pasan en grande en este camping gracias a sus instalaciones recreativas y fantásticas actividades de animación.</p> | <p> Mejor restaurante de camping
Los huéspedes disfrutaron de una comida excelente en el restaurante del camping y con un servicio impecable.</p> |
| <p> La piscina de camping más bonita
Los usuarios de camping pasan todo el día en este impresionante paraíso acuático.</p> | <p> Camping con los mejores sanitarios
Las instalaciones sanitarias de este camping destacan por su limpieza y modernidad.</p> |
| <p> Mejor camping de ciclismo
Desde este camping es fácil descubrir el entorno en bicicleta.</p> | <p> Mejor camping de senderismo
Los usuarios de camping se calzan las botas para disfrutar de las mejores rutas de senderismo desde este camping.</p> |
| <p> Mejores parcelas para autocaravanas
Este camping ofrece todo lo necesario para los usuarios de autocaravanas. Las mejores parcelas y todas las comodidades al alcance de la mano.</p> | |

cuarta edición de los ACSI Awards

Retrospectiva: el evento de los ACSI Awards 2024 en Andelst

La mayoría de los ganadores de un ACSI Award o de una mención honorífica son sorprendidos por un inspector de ACSI con su premio. Sin embargo, este año, el propio CEO de ACSI, Ramon van Reine, entregó varios premios en persona. El 16 de abril recibió a propietarios de campings de los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo en la oficina de ACSI en Andelst. Más de 40 campings nominados de Benelux asistieron al evento de los ACSI Awards. Durante un almuerzo festivo, se celebraron los logros de los campings ganadores. Además de los premios, se entregaron menciones honoríficas a campings que recibieron muchos votos, pero que no llegaron a ganar un ACSI Award.



1. Todos los ganadores presentes de Benelux posan frente a la oficina de ACSI | 2. El cristalino ACSI Award 2024 | 3. Recreatiepark De Leistert fue nombrado Mejor Camping de los Países Bajos (de izq. a der.: Sophie Hermans, Danique Vermeere y Julia van Deursen) | 4. Laura Bastiaens y Ruben Raemaekers de Camping Jocomo Park en la foto con Ramon y Sabine van Reine | 5. Fenna Nooijen fue la encargada de la música | 6. Menciones honoríficas 2024 | 7. Fue una tarde muy concurrida y exitosa

El poder de la promoción regional

Los campings suelen centrarse en promocionar su propia ubicación, pero colaborar con la región puede aportar beneficios significativos. A medida que aumenta el atractivo de una región, también lo hace la demanda de alojamientos en la zona, lo cual los campings pueden aprovechar. ACSI demuestra cómo los campings pueden contribuir a la promoción turística de su región y proporciona ejemplos de estrategias y acciones para hacer realidad esta colaboración.

Oportunidades de crecimiento y desarrollo

La promoción regional ofrece a los campings una oportunidad única no sólo de crecer, sino también de contribuir al desarrollo de la comunidad local y la región turística circundante. Al participar activamente en la promoción regional, los campings pueden ofrecer a sus huéspedes una experiencia completa que va más allá de las instalaciones y servicios del propio camping.

Colaborar con socios locales y participar en iniciativas regionales no sólo aumenta la visibilidad del camping, sino que también realza el atractivo general de la región. Juntos, se puede alcanzar a una audiencia más amplia y llevar a cabo acciones a mayor escala. Esto a menudo resulta en un aumento de reservas, mayor satisfacción de los huéspedes y más visitas repetidas.

Camping destacado: 50plus Campingpark Fischen

Bernd Pfandl, propietario del 50plus Campingpark Fischen, cree firmemente en el poder de la promoción regional. "Al trabajar con empresas locales, como queserías y bodegas, podemos ofrecer a nuestros huéspedes algo especial: productos auténticos directamente de nuestra región. Esto no solo mejora la experiencia del huésped, sino que también apoya a la economía local. Participamos activamente en redes de turismo y en campañas de marketing

conjuntas para promover Estiria como un destino vacacional."

Además de organizar eventos culturales en nuestro camping, como noches de música y catas de vino, ofrecemos a nuestros huéspedes ofertas especiales para atracciones y actividades cercanas, como visitas a productores

locales y sitios históricos. Esto da a nuestros huéspedes la oportunidad de experimentar verdaderamente la cultura y la naturaleza de nuestra región."

Según Pfandl, estos esfuerzos ya han dado frutos. "Vemos una mayor satisfacción de los huéspedes, más visitas repetidas

y hemos construido fuertes asociaciones con otros actores regionales. Además, a través de iniciativas sostenibles con organizaciones ambientales locales, contribuimos al turismo responsable, algo de lo que estamos orgullosos como camping. Para nosotros, está claro que la implicación activa en la promoción

regional es una inversión que vale la pena. También estamos emocionados por nuestra colaboración con ACSI como región anfitriona de la ACSI FreeLife TestTour 2025, y esperamos con interés las nuevas oportunidades que esto traerá para nuestro camping y la región."



Campofelice Camping Village fue uno de los campings participantes en la TestTour del Tesino en la primavera de 2024.

Estrategias efectivas de promoción regional para campings

Los campings pueden desempeñar un papel crucial en mejorar el atractivo de su región, creando una situación en la que tanto el camping como la región prosperen. A continuación, se presentan algunas estrategias efectivas para promocionar la región:

Colaboraciones con negocios locales: Asociarse con restaurantes locales, empresas recreativas y otros emprendedores permite a los campings ofrecer paquetes conjuntos y promociones con descuentos para los huéspedes, animándolos a disfrutar de las comodidades locales. Esto beneficia tanto a la economía local como a la experiencia del huésped.

Participación en eventos regionales: Participar activamente en mercados, festivales y otros eventos regionales atrae visitantes a la región y aumenta la visibilidad del camping. Al estar presentes

en estos eventos, los campings pueden responder directamente a las necesidades e intereses de los potenciales visitantes.

Uso de medios digitales: Compartir blogs, fotos y vídeos inspiradores en redes sociales y en la web del camping es una forma poderosa de destacar la belleza natural y las características únicas de la región. Esto aumenta la visibilidad en línea y puede atraer a una amplia audiencia.

Folleto informativos y paquetes de bienvenida: Ofrecer folletos detallados y

paquetes de bienvenida con información sobre las atracciones locales y cupones de descuento es una manera eficaz de motivar a los huéspedes a explorar la zona. Esto mejora su experiencia y contribuye a la economía local.

Colaboraciones con organizaciones turísticas: Trabajar con organizaciones turísticas regionales y aparecer en guías turísticas puede aumentar significativamente la visibilidad de los campings. Esto abre la puerta a una audiencia más amplia y asegura un flujo constante de nuevos visitantes.

Organización de excursiones y tours: Los campings pueden organizar sus propias excursiones y recorridos, como rutas de senderismo o ciclismo, brindando a los huéspedes la oportunidad de conocer los tesoros naturales y culturales de la región.

Promoción y venta de productos locales: Ofrecer artesanía y productos locales permite a los campings ofrecer a sus huéspedes una experiencia auténtica. La organización de programas educativos como talleres de cocina y paseos guiados por la naturaleza añade una

dimensión extra, haciendo que la región sea aún más atractiva.

Participación en campañas mediáticas: Involucrarse activamente en campañas mediáticas y de publicidad ayuda a poner la región en el mapa y a llegar a una audiencia amplia. Esto puede atraer a nuevos visitantes que inicialmente vienen por la región pero ven el camping como un punto de partida para explorar el área.

Región destacada: Turismo de Suiza

Janine Nijlant, gerente de cuentas clave y directora de proyectos para actividades de marketing exclusivo en Turismo de Suiza Benelux, comparte sus perspectivas sobre la importancia de la promoción regional. Según ella, la promoción regional juega un papel crucial para Suiza. "Además de promover Suiza como un destino vacacional, también nos enfocamos en resaltar regiones específicas y campings. Nuestra oficina desarrolla cada año ideas de marketing orientadas al mercado holandés y a nuestros socios suizos, con un enfoque especial en el camping."

En 2023, alrededor de 25 000 usuarios de camping holandeses eligieron Suiza para sus vacaciones. Nijlant ve esta tendencia bastante amplia en turistas holandeses que optan por destinos europeos cercanos debido a la inflación y a la facilidad para viajar.

Turismo de Suiza y ACSI llevan mucho tiempo colaborando en la promoción de regiones específicas como el Oberland Bernés y el Tesino. Nijlant explica: "En mi rol, soy responsable de proponer

asociaciones y crear programas de viaje con nuestros socios y ACSI. Esta colaboración conecta a las regiones y campings con el público adecuado, basándose en la transparencia mutua para obtener los mejores resultados. Ejemplos incluyen la promoción del camping de invierno, que destaca los campings como destinos atractivos durante la temporada invernal, y las ACSI FreeLife TestTours en el Tesino y Berna."

Nijlant recuerda con agrado las ACSI FreeLife TestTours en las que Suiza ha participado. "En agosto de 2021, la TestTour tuvo lugar en el Oberland Bernés, una región conocida por sus impresionantes vistas de nieve eterna. Los socios involucrados, como Volvo Car Netherlands, el Grupo Erwin Hymer, Flyer Bikes y la Oficina de Turismo de Suiza, unieron esfuerzos para un valioso intercambio de conocimientos y recursos. Este esfuerzo conjunto impulsó significativamente la promoción, tanto de la región, como de los campings participantes."

Esta pasada primavera, la ACSI FreeLife TestTour viajó al Tesino, una región famosa por su clima

mediterráneo y sus hermosos lagos. La colaboración con socios como Eriba, Dethleffs, Volvo, Turismo de Suiza, Tesino y Ascona-Locarno destacó nuevamente el valor de la promoción conjunta y la sinergia entre

diferentes actores.

"El contenido producido a partir de esta TestTour fue de alta calidad y se convirtió en uno de los más vistos en nuestros canales de redes sociales. Los

campings también pueden usar este contenido, lo que les permite integrar estas imágenes y videos de calidad en sus propios materiales de marketing, aumentando la visibilidad y promoviendo aún más la región," comenta Nijlant.



La ACSI FreeLife TestTour 2021 se realizó en el Oberland Bernés. Junto con Turismo de Suiza Benelux y otros socios, se destacó la impresionante belleza de esta región.

La ACSI FreeLife TestTour como una promoción regional ideal

ACSI FreeLife Magazine

ACSI publica una revista de camping ocho veces al año para usuarios de camping holandeses y flamencos. La revista ACSI FreeLife informa a los lectores sobre las últimas novedades en el mundo del camping, los inspira con hermosos destinos de viaje y prueba los últimos productos de camping, autocaravanas, caravanas y coches. Cada año se organiza una ACSI FreeLife TestTour, en la que cuatro equipos de prueba se embarcan en un nuevo viaje con autocaravana o coche y caravana para explorar una región europea.

Experiencias únicas y personales

Rianne van Ommeren, gerente de proyecto de la ACSI FreeLife TestTour, es responsable de la organización. "La TestTour es un proyecto centrado en las experiencias de usuarios de camping reales. Diferentes equipos de prueba viajan durante una o dos semanas a una región turística con un coche y una caravana o autocaravana patrocinados. Los equipos participan en actividades que coinciden con sus intereses. Por ejemplo, los amantes del vino disfrutaban de catas, y las familias visitaban emocionantes parques de atracciones."

La singularidad de este proyecto radica en que el viaje de camping lo realizan usuarios de camping reales. "Personas como tú y como yo, con experiencia en acampada, que disfrutaban compartiendo sus historias en cámara. Sin un guion, los equipos narran sus aventuras, lo que hace que el contenido sea auténtico y personal. Como espectador y lector, experimentas el viaje a través de sus ojos."

El equipo de ACSI acompaña la TestTour en el lugar, creando videos y fotos, y documentando las experiencias de los equipos. En los meses posteriores a la TestTour, este contenido se publica en la revista ACSI FreeLife y en las plataformas digitales de ACSI.

Diversos canales de publicación para una máxima difusión

"Durante la TestTour, producimos videos inspiradores que se publican en nuestro canal de YouTube, que sigue creciendo. También promovemos la TestTour a través de nuestros canales de redes sociales en Facebook e Instagram, y enviamos boletines a nuestros suscriptores. Varias ediciones de la revista ACSI FreeLife incluyen artículos sobre la TestTour, y las historias y videos también se pueden ver en acsifreelife.nl. A través de nuestros canales digitales alcanzamos a más de 2,5 millones de usuarios de camping con el contenido de la TestTour."

Colaboraciones e implicación regional

Durante la ACSI FreeLife TestTour, diversos socios colaboran: un socio regional o

una federación de campings, una marca de caravanas y autocaravanas y una marca de automóviles. Otros socios, como marcas de bicicletas o barbacoas, también pueden participar. Un camping no puede participar de forma independiente en la TestTour. "Los campings no pueden simplemente solicitar ser anfitriones de los equipos de prueba. La TestTour recorre una región, y en consulta con el socio regional, se seleccionan campings para las estancias nocturnas. Si un camping tiene una asociación con la región o presenta una propuesta conjunta para llevar la TestTour a su zona, esto puede aumentar sus posibilidades de ser elegido para las estancias."

Un programa a medida

"Cuando comienza una asociación de TestTour entre ACSI y un socio regional o federación de campings, trabajamos juntos para desarrollar un programa. Nos aseguramos de que los equipos de prueba participen en actividades adecuadas que resalten los principales atractivos de la región. También decidimos qué campings son los más adecuados para que se alojen los equipos de prueba. Al

vincular su camping y su región a la TestTour, se puede llegar a muchos campistas en los Países Bajos y Flandes que podrían estar interesados en visitar su región."

Al vincular su camping y su región a la TestTour, se puede llegar a muchos usuarios de camping en los Países Bajos y Flandes que podrían estar interesados en visitar dicha región. Además, ACSI ofrece paquetes regionales. Para más información, contacte con la gerente de cuentas de ACSI FreeLife, Margriet Harteman.



Margriet Harteman
Accountmanager ACSI FreeLife
+31 (0)488 79 28 48
mharteman@acsi.eu



Rianne van Ommeren

¿Cuánto cuesta una tienda glamping o mobilehome?

En los últimos años, ha surgido una clara tendencia en el sector europeo del camping: cada vez más campings optan por instalar alojamientos. El alquiler de estos suele generar un mayor margen de beneficio y más ingresos que el alquiler de parcelas. Pero, ¿De dónde provienen estos alojamientos y quién los fabrica? ACSI presenta una lista de proveedores europeos populares y ofrece una visión general de los costos.

Outstanding Tent | Barneveld | Países Bajos

Outstanding Tent, con sede en los Países Bajos, se fundó en 2009. Esta empresa ofrece tiendas safari y lodges glamping completamente equipados en más de 50 países, trabajando en colaboración con varios operadores turísticos.

En la empresa de Barneveld, se especializan en la venta de tiendas safari y glamping lodges. El producto más popular de Outstanding Tent son los modelos de 35 a 40 m², adecuados para 4-6 personas y con instalaciones sanitarias. "La demanda de lujo y experiencias únicas ha ido en aumento durante años. Incorporamos

cada vez más opciones de lujo y características especiales en nuestros productos, como la red de juegos y la tienda infantil sobre la terraza de nuestro lodge Ranger", comenta Robin van Kooten, director de Outstanding Tent. Outstanding Tent ofrece una amplia gama de precios para sus alojamientos,

ya que el tamaño puede variar entre 7 y 63 m². Un modelo básico para cuatro personas está disponible desde 20 000 € sin IVA. El tiempo de entrega de los productos es de aproximadamente 10 semanas, con un costo de entrega promedio de 15 000 €. La sostenibilidad también ocupa

un lugar destacado en la agenda de Outstanding Tent: "Le damos mucha importancia a este tema, y actualmente estamos desarrollando un alojamiento totalmente circular", afirma Van Kooten.

Lea más sobre Outstanding Tent en www.outstandingtent.nl



Las tiendas safari de Outstanding Tent se encuentran, entre otros lugares, en el Camping Torre de la Mora, en Tarragona, España.



Adria | Črnomelj | Eslovenia

Adria Dom d.o.o., con sede en Črnomelj, Eslovenia, fue fundada en 2002. Sin embargo, el grupo Adria, al que pertenece, lleva casi 60 años en el mercado. Adria Dom produce mobilehomes y mobiletents, y ha ganado el Red Dot Design Award tanto en 2022 como en 2023.

El producto más popular de Adria varía según la ubicación. Elvis Zagrljača, gerente de comunicaciones de marketing de Adria, comenta: "En la región del Adriático, las series MLine y SLine para 4 ó 6 personas son las más demandadas, mientras que en Alemania, Austria, Suiza y el Benelux, la serie Aurora es la más popular debido a sus características para todo el año. Además, en Croacia, los resorts se están actualizando para ofrecer productos de mayor calidad y así obtener la clasificación 5 estrellas".

Adria ofrece mobilehomes y mobiletents. El modelo básico, la serie SLine, comienza desde 20 000 € (sin incluir IVA, transporte e instalación). El precio inicial puede variar según las dimensiones, distribución y opciones adicionales. El tiempo de entrega es de unos tres meses desde el

pedido, o aproximadamente 4 semanas si el producto está en stock, además del tiempo para las autorizaciones de transporte. Una vez obtenidas las autorizaciones, la entrega en regiones como Venecia suele tardar un día.

Los costos de entrega dependen de varios factores, como las dimensiones del producto, el número de unidades por camión y los kilómetros recorridos. Por ejemplo, la entrega de una mobilehome de 8x3 m a Venecia cuesta alrededor de 800 €, mientras que una de 8x4 m cuesta aproximadamente 2 500 €.

"En la región DACH y en el Benelux, hay una mayor demanda de productos sostenibles que consuman poca energía debido a la normativa de la UE y las subvenciones", añade Zagrljača. "La sostenibilidad es un pilar clave en nuestra estrategia. En septiembre,

lanzaremos la nueva mobilehome MLine Pure con nuestra innovadora tecnología de construcción AWT (Adria WoodFrame Technology), que permite el uso de diversos materiales aislantes. Además, presentaremos el concepto modular MHGreen. La reciclabilidad de nuestros productos varía entre el 56 % y el 87 % para el modelo MLine Pure, con el objetivo de alcanzar el 100 % para MHGreen".

Lea más sobre Adria en www.adria-home.com



La serie SLine de Adria.



La tienda safari Comet de YALA

YALA | Emmeloord | Países Bajos

YALA, con sede en Emmeloord, Países Bajos, se fundó en 2009. Anteriormente conocida como Luxetenten.com, en 2020 cambió su nombre a YALA luxury canvas lodges, lo que refleja su enfoque en el mercado internacional.

YALA ofrece tiendas safari y glamping lodges. Los modelos estándar más populares son la tienda safari Comet (compacta y robusta), desde 5 550 € para 2-5 personas, y la Dreamer Lodge (alojamiento familiar), desde 10 433 € para 4 a 12 personas.

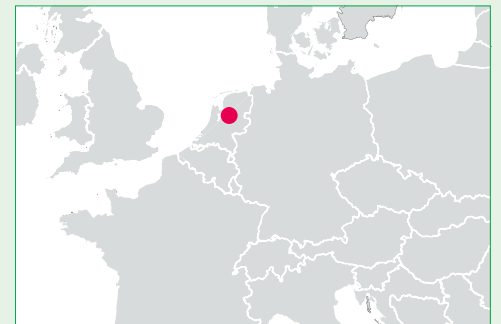
YALA dispone de varios modelos que están disponibles en stock. Las tiendas que no están en stock tienen un plazo de entrega de 6 a 8 semanas. Además, YALA ofrece tiendas de alta gama como la Eclipse y la Aurora, que pueden personalizarse según los deseos del cliente. Estas tiendas exclusivas tienen un tiempo de entrega de 4 a 5 meses.

"Notamos que cada vez hay más preguntas por parte de los clientes sobre sostenibilidad,

ahorro energético y soluciones para todo el año. Estas demandas están impulsadas por la transición energética y el deseo de mayor comodidad para los huéspedes. Los consumidores buscan una experiencia glamping más lujosa, donde la naturaleza, la tranquilidad, el espacio y la privacidad sean prioritarios", comenta Carolien Leeraar, gerente de cuentas en YALA.

"Nuestro especialista en sostenibilidad asesora sobre eficiencia energética y hemos avanzado en cuanto a aislamiento. Por eso hemos desarrollado la tienda Luna: una tienda preparada para el invierno con fachada fija aislada, puerta de acceso fija y doble lona para minimizar la pérdida de calor".

Lea más sobre YALA en www.yalacanvaslodges.com



Letniskowo | Białystok | Polonia

Letniskowo, fundada en 2013 en Białystok, Polonia, produce diversos tipos de mobilehomes tanto para su propia marca como para JB Homes. Ofrecen desde viviendas temporales para trabajadores hasta mobilehomes de lujo. La empresa distribuye estas casas de vacaciones en 16 países europeos.

El precio de los mobilehomes de Letniskowo varía según el tamaño, equipamiento y opciones adicionales. Las mobilehomes están construidas con una estructura de acero y aislamiento PUR. Letniskowo ofrece una amplia gama de precios. Por ejemplo, la Whisper (para 2-3 personas) de 8,0 x 3,20 metros cuesta 35 000 € netos, mientras que la Silver Moon, el modelo premium de JB Homes (13,3 x 4,3 metros, para 4 a 6 personas), tiene un precio de aproximadamente 96 000 € netos. El costo promedio de entrega de los mobilehomes dentro de Alemania es de 7 000 € a 9 000 €. Para entregas internacionales, los costos de transporte varían según la distancia y los requisitos específicos. El tiempo de entrega suele ser de unos tres meses desde el pedido,

dependiendo de la carga de trabajo actual y la ubicación de entrega. El producto más popular de Letniskowo es el modelo Silver Moon, mencionado anteriormente. Esta mobilehome de lujo combina un diseño elegante con funcionalidad y confort, lo que la convierte en una opción popular, tanto para compradores individuales, como para resorts. El glamping es una tendencia en crecimiento entre los clientes de Letniskowo, así como la demanda de mobilehomes más eficientes en términos energéticos, con opciones como bombas de calor y diseños exclusivos.

Piotr Chamienia, gerente de marketing en Letniskowo, comenta: "El desarrollo sostenible es una prioridad para nosotros. Utilizamos materiales respetuosos con el medio ambiente, soluciones

energéticamente eficientes y minimizamos los residuos de producción. Además, nuestras mobilehomes están preparadas para la instalación de paneles solares, lo

que facilita el uso de fuentes de energía renovable".

Lea más sobre Letniskowo en www.letniskowo.eu



La Silver Moon de JB Homes es la mobilehome premium de Letniskowo

Colofón

Edición

ACSI Publishing BV | Geurdeland 9, 6673 DR Andelst - Países Bajos | Postbus 34, 6670 AA Zetten - Países Bajos | Tel. +31 (0)488--452055 | Correo electrónico: info@acsi.eu | Sitio web: acsi.eu

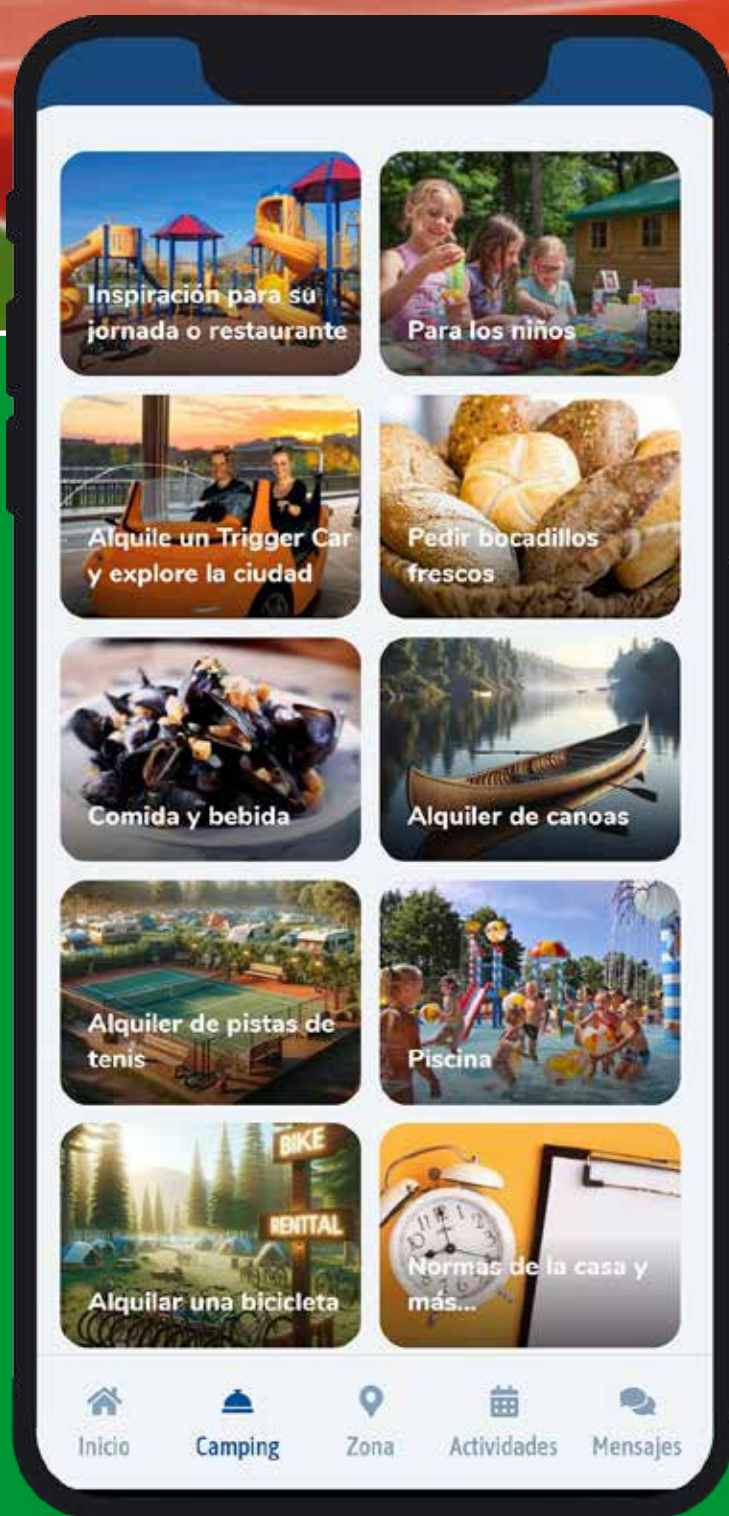
Dirección: Ramon van Reine | **Jefe de redacción:** Frank Jacobs | **Coordinación/redacción final:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

Redacción: Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Julia Koenen, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Bianca van Steenberg

Venta de publicidad: Salesafdeling ACSI | **Redacción de imágenes:** Amber van Houdt, Maurice van Meteren, Erik Spikmans | **Diseño:** Marloes Buijs, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Daniël Uleman, Tina van Welie | **Maquetación:** Rein Driessens

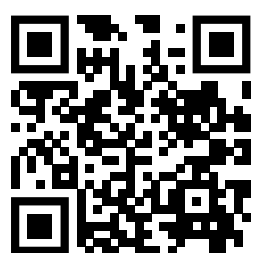
Guía de impresión: Ronnie Witjes | **Impresión:** Rodi Rotatiedruk

camping comfort



La aplicación para los huéspedes de Europa

- **NUEVO:** integración con Google Calendar para actividades
- **NUEVO:** Aplicación a medida para campings y cadenas, personalizada con tu estilo corporativo.
- **NUEVO:** módulo de reservas para actividades
- Automáticamente en el idioma de su huésped
- Pedir pan y bocadillos
- Enviar notificaciones push a sus huéspedes



ESCANÉAME

Para más información, visite nuestro sitio web

Visítanos en el **SETT en Montpellier** los días 5, 6 y 7 de noviembre de 2024, en los stands B3D71 y B3A4.