

Handvatten om reisgedrag bezoekers dagattracties te vergroenen

De opgave

In opdracht van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat werken wij (AT Osborne, VINU, Platform31, Bureau Buiten) aan het verduurzamen van de reis naar dagattracties. Doel is om ervoor te zorgen dat recreatieve bestemmingen klaar zijn voor een toekomst met duurzame mobiliteit. Hoe kunnen zij hun bezoekers duurzaam naar hen laten reizen, en met welke maatregelen zijn zij geholpen?

Naast advies aan lenW hebben we uit de gesprekken met experts, dagattracties, vervoerderspartijen en vertegenwoordigende partijen en documentenstudie handvatten gehaald. Deze hebben we gebundeld om iets terug te kunnen geven aan de dagattracties waar zij laagdrempelig mee aan de slag kunnen.



Bezoekers stimuleren om groener te reizen

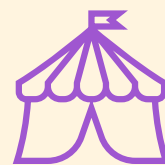
Reisgedrag bezoekers dagattractie vergroenen?

- Met het verduurzamen van het reisgedrag van bezoekers verlaag je de CO2- en stikstofuitstoot.
- Wanneer bezoekers ervoor kiezen om met het openbaar vervoer of met de fiets te reizen, neemt ook de druk op het lokale wegennet af en wordt parkeeroverlast in de buurt beperkt.
- Duurzaam reizen kan op verschillende manieren; naast een volledige reis met het openbaar vervoer kunnen bezoekers duurzamer reizen door samen te reizen, elektrisch te reizen of door op de fiets te komen.
- Reisgedrag is gewoontegedrag en is moeilijk om te veranderen. Als aanbieder van een dagattractie kun je hier een actieve rol spelen in spelen en bezoekers op verschillende manieren stimuleren om groener te reizen.
- We hebben verschillende laagdrempelige manieren uitgewerkt om hier mee aan de slag te gaan. Hier komen geen fysieke aanpassingen bij kijken. De maatregelen kunnen individueel en in combinatie worden toegepast.

Wat kan ik als dagattractie doen?

Als aanbieder van een dagattractie kun je verschillende dingen doen om bezoekers tijdens hun dagje uit groener te laten reizen. Je kunt zelf kiezen wat aansluit bij je dagattractie. De verschillende opties zijn verder uitgewerkt en bevatten concrete voorbeelden.

Voordat je aan de slag gaat met deze handvaten helpt het om te bedenken welke bezoekersgroep je wilt aanspreken om anders te laten reizen, en wanneer je vindt dat het gelukt is. Een voorbeeld is de groep abonneementhouders die in de buurt wonen stimuleren om op de fiets te komen in plaats van met de auto. Hier kun je je aanpak op afstemmen.



In contact met bezoekers

Communiceer relevante informatie via de website



Informeren mogelijkheden openbaar vervoer

Informatie bereikbaarheid OV laten zien op de website



Informeren over kortingstickets (regionaal) vervoer

Gerichte informatie opnemen over relevante kortingstickets

In je contact met bezoekers

Ambities delen

Gedragsverandering begint bij bewustwording. Werk je als dagattractie aan verduurzaming? Laat dit dan aan je bezoekers weten! Bijvoorbeeld in een nieuwsbrief aan abonneementhouders of op de website.

Benoem ook op je website dat je het belangrijk vindt dat bezoekers en medewerkers duurzaam reizen.

Je kunt hierin een stap verder gaan met een actie om groen reisgedrag te 'belonen', bijvoorbeeld met korting op een koffie of een andere extra.

Stimuleer de fiets

In data over reisbewegingen zien we dat bij veel attracties een groot aantal bezoekers minder dan 10km reist voor de dagattractie.

Voor zo'n korte afstand kun je fietsen stimuleren:

- Laat bezoekers weten dat je fietsenstallingen hebt – vlakbij de ingang
- Laat bezoekers weten dat fietsenstallingen veilig zijn
- Laat bezoekers weten of je laadpalen hebt voor elektrische fietsen

Benut momentum van werkzaamheden

Soms verandert er (tijdelijk) iets aan de bereikbaarheid, bijvoorbeeld door werkzaamheden. Dat is vaak een moment voor bezoekers om opnieuw te bepalen hoe ze reizen.

Dat biedt ook de kans om (via de website) te communiceren over alternatieve reisopties, zoals met de fiets of het openbaar vervoer.

Hiervoor kun je onder andere de website [vanAnaarBeter](#) gebruiken.

Informeren openbaar vervoer

Volgorde van informatie

Een dagje uit begint al tijdens de reis er naartoe. Bezoekers worden graag aan de hand meegenomen. Bij het informeren over bereikbaarheid helpt om duurzame reisopties boven de reis met de auto te zetten, zo blijkt uit gedragsonderzoek. Bezoekers kiezen sneller voor de eerste keuze.

Een voorbeeld hiervan is te vinden op de website van Artis [Bereikbaarheid en parkeren van ARTIS | ARTIS](#)

Bereikbaarheid openbaar vervoer

Omdat een reis zonder auto vaak meer uitzoekwerk vraagt, kun je bezoekers op weg helpen. Dit kan door stap voor stap te beschrijven hoe je bestemming te bereiken is; met welke bus, de vertrek- en uitstaphalte, looproute van de halte naar de bestemming en frequentie etc. Je kunt hierbij ook P+R's benoemen. Benoem of er op het nabijgelegen station OV-fietsen zijn. En voeg een link toe naar de actuele beschikbaarheid. Een voorbeeld hiervan is de website van Kasteel de Haar: [Praktische informatie: Adres en route | Kasteel de Haar](#)

9292OV widget

Je kunt kosteloos een widget (iframe) van 9292OV op de website te plaatsen. Met deze widget kunnen bezoekers een reis plannen met het openbaar vervoer.

Via deze link is de widget te genereren: [9292 Reisplanner Widget | 9292](#).

Op de website van bijvoorbeeld Madurodam is de widget al opgenomen: [Plan hier je route naar Madurodam | Madurodam](#)

Informeren kortingsmogelijkheden OV

Veel mensen zijn niet of nauwelijks bekend met de vele mogelijkheden om met korting te reizen in het openbaar vervoer.

Het beeld is dat de auto veel goedkoper is dan het OV, zeker als je met meerdere personen reist.

Door kortingsmogelijkheden uit te lichten, maak je bezoekers bewust van de mogelijkheden. De kortingsmogelijkheden zijn vooral relevant in het weekend.

NS saleskit

Naast de kortingsacties biedt NS ook een saleskit aan met mogelijkheden voor affiliate marketing waarmee direct via de website van de dagattractie doorgelinked kan worden naar ticketverkoop van de NS: [NS Saleskit](#) . Deze website bevat ook een stap-voor-stap handleiding.

Kortingsmogelijkheden in het openbaar vervoer

Er zijn verschillende kortingen die zich richten op recreatieve reizigers met de **trein**. De tickets zijn geldig in alle treinen in Nederland (uitgezonderd Eurostar en Nightjet):

- Railrunner: onbeperkt reizen voor kinderen voor €2,50 (4 t/m 11 jaar)
- NS Groepstickets: hoe groter de groep, hoe meer korting (2 tot 7 personen). Geldig in alle treinen binnen Nederland (uitgezonderd Eurostar en Nightjet). Huidige tarieven zijn: 2 personen € 36,- (per persoon € 18,-) / 3 personen € 36,- (per persoon € 12,-) / 4 personen € 40,25 (per persoon €10,06) / 5 personen € 44,50 (per persoon € 8,90) / 6 personen € 48,75 (per persoon € 8,12) / 7 personen € 53,- (per persoon € 7,57)
- Dal Voordeel: 40% korting in daluren, weekend en feestdagen Daluren + weekend 40% korting, kan gecombineerd worden met samenreiskorting
- Samenreiskorting: 40% korting in daluren + weekend | NS
- NS PrijsTijd Deal: hoe eerder je boekt, hoe hoger de korting.

Bij veel **busvervoerders** reizen kinderen t/m 11 jaar gratis mee met een volwassene. Verschillende busmaatschappijen hebben kortingsacties tijdens weekenden, feestdagen of zomermaanden. Zoals een voordelig gezinsticket voor de hele dag.