**ABCD-analyse**

|  |  |
| --- | --- |
| **Afnemers** |  |
| Omschrijf de huidige en potentiële deelnemers van ObstacleX.   * Omschrijf de doelgroep die ObstacleX wil bereiken. (Denk aan: Demografisch, Geografisch, Sociaaleconomisch, Psychografisch en Gedrag.) * Omschrijf kenmerken van de huidige deelnemers qua leeftijdsopbouw, locatie, enzovoorts. * Geef aan of de kenmerken van de huidige deelnemers overeenkomen met de omschrijving van de gewenste doelgroep.   [Bron 1](https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-bevolking/bevolkingspiramide)  [Bron 2](https://nocnsf.nl/media/apuf1k3a/zo-sport-nl-2022-def.pdf) | |
| Huidige afnemers | Potentiële afnemers (doelgroep) |
| De huidige deelnemers van ObstacleX zijn voornamelijk tussen de 31 en 50 jaar, waarbij er iets meer vrouwen deelnemen dan mannen (54,5% in 2023). Deelnemers zijn doorgaans bekend met obstacle runs en zijn op zoek naar sportieve uitdagingen. Qua geografische spreiding komen de deelnemers uit heel Nederland, met een concentratie rondom de locaties waar de evenementen plaatsvinden. Sociaaleconomisch gezien zijn de meeste deelnemers midden- tot hoogopgeleid en hebben ze een gemiddeld tot bovengemiddeld inkomen. Deze groep houdt van fysieke uitdagingen, outdoor activiteiten, en zoekt vaak sociale sportmomenten. Het zijn mensen die al een actieve en gezonde levensstijl hanteren. Daarnaast blijkt uit het hoge aantal terugkerende bezoekers dat veel deelnemers meerdere keren aan evenementen deelnemen. Ze zijn niet alleen fysiek betrokken, maar ook online, door hun actieve deelname in de community op sociale media. | ObstacleX richt zich op sportliefhebbers in de leeftijd van 18 tot 50 jaar. De focus ligt op mensen die graag fysiek worden uitgedaagd en geïnteresseerd zijn in avontuur of teambuilding-activiteiten. Een belangrijk doel is om de doelgroep uit te breiden naar jongere deelnemers in de leeftijd van 18-30 jaar. Deze groep kan potentieel enthousiast worden over de uitdagende en sportieve evenementen die ObstacleX aanbiedt. |
| Verschil huidige en potentiële afnemers | |
| Er is een aanzienlijke overlap tussen de huidige doelgroep en de gewenste doelgroep, vooral in de leeftijdsgroep van 31-50 jaar. Er is echter nog ruimte voor groei onder jongere deelnemers tussen 18 en 30 jaar. Het bereiken van deze jongere doelgroep vraagt om specifieke marketing die hen aanspreken en hen kunnen motiveren om deel te nemen aan de evenementen. Hier ligt een kans voor verdere ontwikkeling en uitbreiding van ObstacleX  [Bron](https://nocnsf.nl/media/6776/onderzoeksrapport-sportgedrag-in-nederland-digitaal-2023.pdf) | |
| **Bedrijfstak** | |
| ObstacleX valt binnen de bedrijfstak 'vrijetijdsbesteding buiten', specifiek in de subbranche van sportieve outdoor evenementen. Deze sector richt zich op actieve, fysieke buitenactiviteiten zoals obstacle runs. De branche groeit stabiel, mede door de toenemende behoefte aan gezondheid, beweging en sociale sportmomenten.  ObstacleX organiseert obstacle runs, die steeds populairder worden in Nederland, waar jaarlijks ongeveer 100 tot 150 runs plaatsvinden. De focus ligt op toegankelijkheid voor zowel beginners als gevorderden, met een sterke nadruk op community en beleving.  [Bron](https://nocnsf.nl/en/sports-participation-in-the-netherlands) | |
| **Concurrenten** | |
| Grote spelers op de markt van obstacle runs in Nederland zijn onder andere Tough Mudder, Mud Masters, en Strong Viking. Deze bedrijven organiseren grootschalige, populaire evenementen met een brede naamsbekendheid en een groot deelnemersaantal.  Directe concurrenten van ObstacleX zijn bijvoorbeeld Mud Masters en Strong Viking, omdat ze ook laagdrempelige en uitdagende evenementen organiseren die mensen samenbrengen. Hun sterke punten (USP's) zijn dat ze vaak internationale bekendheid hebben, op grote schaal worden georganiseerd, en veel marketing doen, waardoor ze veel mensen bereiken.  Indirecte concurrenten zijn andere sportieve evenementen zoals hardloopwedstrijden (bijvoorbeeld de Dam tot Damloop) of triatlons. Ook sportscholen met groepslessen of bootcamps vallen hieronder, omdat ze deelnemers kunnen wegtrekken van obstacle runs. Hoewel ze niet precies hetzelfde aanbieden, concurreren ze wel om dezelfde mensen die hun vrije tijd sportief willen invullen.  [Bron 1](https://sparklesinside.nl/obstacle-runs/?utm_source=)  [Bron 2](https://reactionlights.nl/obstacle-runs-soorten/?utm_source=)  [Bron 3](https://nl.spartan.com/nl/race/find-race?utm_source=) | |
| **Distributie** | |
| Het distributiesysteem van ObstacleX werkt eenvoudig en digitaal. Tickets kunnen online gekocht worden via de website van ObstacleX. Na aankoop ontvangt de klant direct een bevestigingsmail met een digitaal ticket. Dit systeem is handig en efficiënt, omdat het de klant snel toegang geeft en er geen papieren tickets nodig zijn.  Op locatie zijn er duidelijke incheckpunten waar deelnemers hun digitale ticket laten scannen. Vervolgens ontvangen ze een polsbandje en eventuele andere benodigdheden, zoals een t-shirt of een nummerblaadje.  De huidige organisatie- en distributiemethode draagt waarde bij doordat deze snel, efficiënt en klantvriendelijk is. Alles wordt digitaal afgehandeld, wat lange wachttijden voorkomt. Daarnaast zorgt de focus op goede begeleiding op locatie ervoor dat deelnemers zich welkom en goed geholpen voelen, wat de beleving van het evenement positief beïnvloedt.  [Bron](https://www.eventbrite.com/blog/digital-tickets-ds00/?utm_source=) | |