



FOCUS CARAVANING IMPULSTAGE 2026

Ab morgen mehr Geschäft.

20. April - 24. April 2026

15 Online-Sessions je 30 Minuten in 5 Tagen



MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON



Medienpartner

Premiumpartner

jung & digital



caravanmarkt24



Von Frust zu Mehrwert

Wie Händler und Vermieter die Stellplatzfrage im Verkaufsgespräch zu Ihrem Vorteil integrieren

05

SESSION

Sebastian Siegbert

Founder & CEO
VanSite UG





A G E N D A

Mehr Geschäft mit dem richtigen Personal

-
- **01** Rabatte vs. Mehrwert

 - **02** Frust: Der perfekte Hebel

 - **03** Mehrwert als Faktor für innovative Kundengewinnung und Bindung



Rabatte vs. Mehrwerte

Rabatte: Der einfachste und teuerste Weg

- **Schmälern die Marge 1:1**
Jeder Euro Nachlass schadet der Marge — ohne Hebel, ohne Bindung.
- **Fehlende Glaubwürdigkeit**
Wer Rabatt gibt, bestätigt dem Kunden unausgesprochen: "Die UVP war nie ernst gemeint."
- **Eine Abwärtsspirale**
Rabatt ist die einzige Differenzierung, die jeder Wettbewerber sofort kopieren kann. Wer einmal in diese Spirale einsteigt, findet selten wieder heraus.



KI: Kein Wohnmobil ist bei der Erstellung dieses Bildes zu schaden gekommen.



Rabatte vs. Mehrwerte

Der Klügere gibt ~~nach~~ mehr(wert)

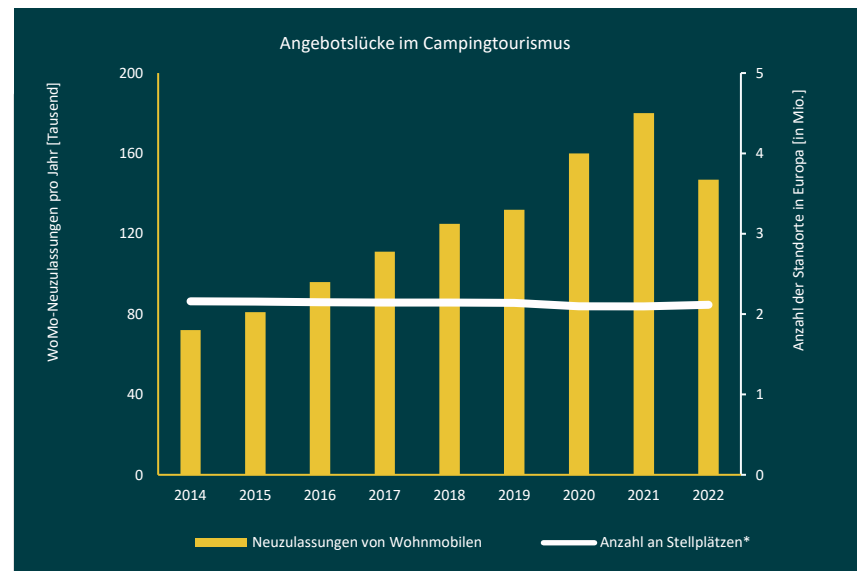
- **1 € Invest = 2 € Mehrwert**
Der Einkauf verbilligt die Kundengewinnung, während der wahrgenommene Wert beim Kunden wächst. Ein Euro Einkauf, mehrere Euro Wert für den Kunden.
- **Nicht eins zu eins kopierbar**
Einen Rabatt spiegelt der Wettbewerber in fünf Minuten. Ein kuratiertes Bundle aus Partner-Mehrwerten abgestimmt auf Ihr Marketing ist eine Differenzierung.
- **Steigern die Authentizität**
Ein durchdachtes Paket sendet das Signal: Mein Händler hat sich überlegt, wie ich das beste Erlebnis beim Campen habe.



Frust: Der perfekte Hebel

Camping: Ein Lifestyle am Limit

- **Zu viel Nachfrage, zu wenig Plätze**
Wohnmobil-Neuzulassungen haben sich verdoppelt, während die Zahl Stellplätze sinkt.
- **Aufwendige Suche**
Campingplätze sind oft Monate im Voraus ausgebucht und es gibt keine einheitliche Buchungsplattform
- **Mehr Verbote**
In beliebten Reiseregionen wird Wildcamping zunehmend sanktioniert und der Zugang zu freien Parkflächen beschränkt





Frust: Der perfekte Hebel

Camping neu gedacht

- **Neue Stellplätze**
Dank unserem Sharing-Economy-Ansatz tausendfach in Europa.
- **Per App finden & buchen**
Camper können verfügbare Stellplätze innerhalb weniger Sekunden über die App buchen.
- **Camping wie es sein soll**
Auf weitläufigen Grundstücken, ohne Parzellen und für maximal drei Fahrzeuge.



Frustr: Der perfekte Hebel

Gemeinsam machen wir Camper glücklich.

>3.000

Stellplätze

Von den Lofoten bis zu den Kanarischen Inseln.

> 40

Partner und Kunden

In der Caravaning Industrie. Vom Austrüster über den OEM bis hin zum Handel.

>100.000

Übernachtungen

gebucht über VanSite von Campern in ganz Europa.



Mehrwert als Faktor für innovative Kundengewinnung und -bindung

Der JahresPass Plus als echten Mehrwert

Zum Fahrzeugkauf

- **12 Monate kostenfrei übernachten**
Auf allen VanSite-Stellplätzen in Europa – als Gratiszugabe, die Ihr Angebot unverwechselbar macht.
- **Für große Aktionen & Ausstattungslinien**
Als Premium-Extra bei Fahrzeugkauf oder Sondermodellen – sofort einlösbar via App.
- **Erlebnis statt Werbeversprechen**
Ihre Kunden erleben Camping, wie es sein soll – die wirkungsvollste Form der Kundenbindung.





Mehrwert als Faktor für innovative Kundengewinnung und -bindung

Der JahresPass Plus als echten Mehrwert

Zur Fahrzeugmiete

- **Kein operativer Mehraufwand**
Der Stellplatz-Pass wird mit der Fahrzeugbuchung automatisch per Mail verschickt – ohne eigene Abwicklung oder Logistik.
- **Flexibel einsetzbar**
Als kostenlose Zugabe bei Aktionen oder als Up-Sell im Buchungsprozess – je nach Unternehmensziel.
- **Stellplätze die Begeistern**
Aus Mietkunden werden begeisterte Camper – und daraus potenzielle Fahrzeugkäufer.





Mehrwert als Faktor für innovative Kundengewinnung und Bindung

Der Showroom in der Natur

Zeigen Sie Ihre Fahrzeuge im Einsatz – mitten in der Natur.

- **Brand- und Community-Events**
Zur authentischen Markenpositionierung in der Form des Campings, die Ihr Kunde lebt
- **Experience Weekends**
Zur Verkaufsförderung und Ergänzung der klassischen Hausmessen im Handel
- **Bewährtes Konzept aus der Automobilbranche**
Analog zu Rennstrecken-Events von Porsche und BMW –
Erlebnismarketing, das Marken erlebbar macht

➤ **VanSite kann die perfekten Plätze für Ihr Event bereitstellen**





Kundenbindung ist günstiger als Neukundengewinnung.

[Jeder BWL-Professor, immer]



Mehrwert als Faktor für innovative Kundengewinnung und Bindung

Für die Zeit nach dem Kauf

Bleiben Sie mit Ihren Kunden in Kontakt – auch nach dem Kauf

Mögliche Kanäle:

- Newsletter & E-Mail-Kampagnen
- In-App-Nachrichten / Push-Nachrichten
- Soziale Medien

Mögliche Einsatzzwecke:

- Angebote & Aktionen
- Empfehlungen & Tipps
- Produkt-Updates & Neuheiten
- Einladungen zu Events

➤ Falls keine App vorhanden ist, einfach den JahresPass mitgeben





HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Was jetzt?

01 Mehrwerte schaffen

Erlebnisorientierte Zugaben schaffen einen höheren wahrgenommenen Kundenwert als klassische Preisnachlässe – bei gleichzeitig geringerem Margenverlust.

02 Kanäle zur Kundenbindung optimieren

Digitale Touchpoints nach dem Kauf nutzen, um Kunden regelmäßig mit relevanten Inhalten, Angeboten und Einladungen zu erreichen – über die reine Transaktion hinaus.

03 Neue Formate für die Kundengewinnung testen

Erlebnisformate wie Events und Treffen stärken die emotionale Bindung zur Marke und zum Händler – authentischer als jede Werbekampagne.



Vielen Dank.

Wir haben etwas für Eure nächste Reise:
Ihr könnt den JahresPass im Wert von 449 € kostenfrei testen.

P.S.: Das ist ein Beispiel für innovative Kundengewinnung ;-)

Sebastian Siegbert

VanSite UG
sebastian@vansite.eu
0521 759 863 30
vansite.eu



QR-Code scannen
und testen.

FOCUS
CARAVANING



Alle 15 Sessions noch einmal ansehen.

Zugriff auf alle Video-Aufzeichnungen und Unterlagen der Impulstage 2026 — on demand, jederzeit.

STANDARD

89 €*

Für die Branche

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Zugang über Shop-Code

DCHV-MITGLIED, Intercaravanning, Caravan-Vermieter-Bund

69 €*

Für Mitglieder DCHV, Intercaravanning, CVB

- Alle 15 Session-Aufzeichnungen
- Komplettes Unterlagen-Paket
- Vergünstigter Mitglieder-Preis



Zugangscode für Video & Unterlagen erhalten Sie direkt nach dem Kauf im Shop:

In Kürze über shop.focus-caravaning.de erhältlich

Das Moderatoren-Team



SABINE WEBER

Senior Consultant Caravanning
gsr Unternehmensberatung
sweber@gsr-unternehmensberatung.de
+49 151 42 31 13 69



NIKLAS HAUPT

Geschäftsführer
MiiOS GmbH
niklas.haupt@miios.de
+49 911 477 567 75

Partner von Focus Caravaning

Premiumpartner



Medienpartner



jung & digital

caravanmarkt24

Besuchen Sie uns auf:
www.focus-caravaning.de



Expertise

Erfolgreich im Caravaning Business

www.focus-caravaning.de



**Quantitativer
Research**



**Qualitativer
Research**



KI-Ansätze



POS-Research



**Research
Analytics**



Qualification



Strategy



Performance



Management



POS



**FOCUS
CARAVANING**®

WEITERE INFOS
HINTER DIESEM QR-CODE
ODER SCHREIBEN SIE UNS AN
info@focus-caravaning.de
+49-911-477-567-75

