

Rapportage behoefteonderzoek lifestyle beurs Lindeman Events

Aangevraagd door : Lindeman Events

Contactpersoon : mevrouw P. Lindeman

Status : definitief

Datum : 19 juni 2025

Right Marktonderzoek en Advies B.V.

Telefoon : 038-4212185

Projectleider : de heer G. Hamstra

Projectnummer : 6104-01

Voor u ligt de rapportage met de resultaten van het behoefteonderzoek naar een lifestyle beurs in het algemeen en in het bijzonder de Luxury Garden & Wellness Fair. Met veel plezier hebben wij dit onderzoek uitgevoerd, in de overtuiging dat de inzichten uit deze rapportage waardevolle aanknopingspunten bieden voor verdere ontwikkeling van de fair.

Wij bedanken Palmyra Lindeman voor een prettige samenwerking.

Vriendelijke groeten,

Geert Hamstra | ghamstra@rightmarktonderzoek.nl

Dana Schoemaker | dschoemaker@rightmarktonderzoek.nl

8,4

Gemiddelde
klantwaardering

30
Jaar

Right Marktonderzoek

1.	Onderzoeksopzet	3
2.	Resultaten	6
2.1	Type buitenruimte	7
2.2	Algemeen	8
2.3	Interesse Luxury Garden & Wellness Fair	10
2.4	Aspecten	12
2.5	Bezoek	14
2.6	Verwachtingen	16
2.7	Type locatie	17
2.8	Toegangsprijs	18
2.9	Kanalen	20
2.10	Reistijd	21
	Bijlage: Achtergrondkenmerken	22

1. Onderzoeksopzet

Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek was om inzicht te krijgen in de behoefte aan een lifestylebeurs. In het algemeen. Hierbij is er ook onderzocht hoeveel interesse er is in de Luxury Garden & Wellness Fair en wat de respondent het meest en het minst aanspreekt. Daarnaast is gekeken naar de verwachtingen rondom deze fair.

Doelgroep

De doelgroep van het onderzoek was een representatieve steekproef uit de Nederlandse bevolking van 18 jaar en ouder met een bruto gezinsinkomen per jaar van minimaal € 30.000,- met een woning met een tuin en/of dakterras.

Methode en steekproef

Het behoefteonderzoek is uitgevoerd middels een online onderzoek, waarbij gebruik is gemaakt van een representatief onderzoekspanel. De primaire doelgroep van de Luxury Garden & Wellness Fair zijn mensen met een inkomen van 1,5 keer modaal of hoger, maar Lindeman Events gaf aan ook geïnteresseerd te zijn in hoe mensen met een modaal inkomen tegenover deze fair staan. Daarom is de steekproef zo samengesteld dat alle drie de inkomensgroepen gelijk vertegenwoordigd zijn. Daarnaast is de steekproef representatief naar geslacht en provincie op basis van de door CBS gepubliceerde bevolkingscijfers.



Vragenlijst

De vragenlijst is in samenwerking met Lindeman Events ontwikkeld. Er zijn vragen gesteld over de algemene interesse, specifiek over de Luxury Garden & Wellness Fair en de verwachtingen van respondenten ten aanzien van deze fair.

Onderzoeksperiode

Het online onderzoek via een representatief panel is uitgevoerd in de periode van 26 mei tot en met 5 juni 2025.

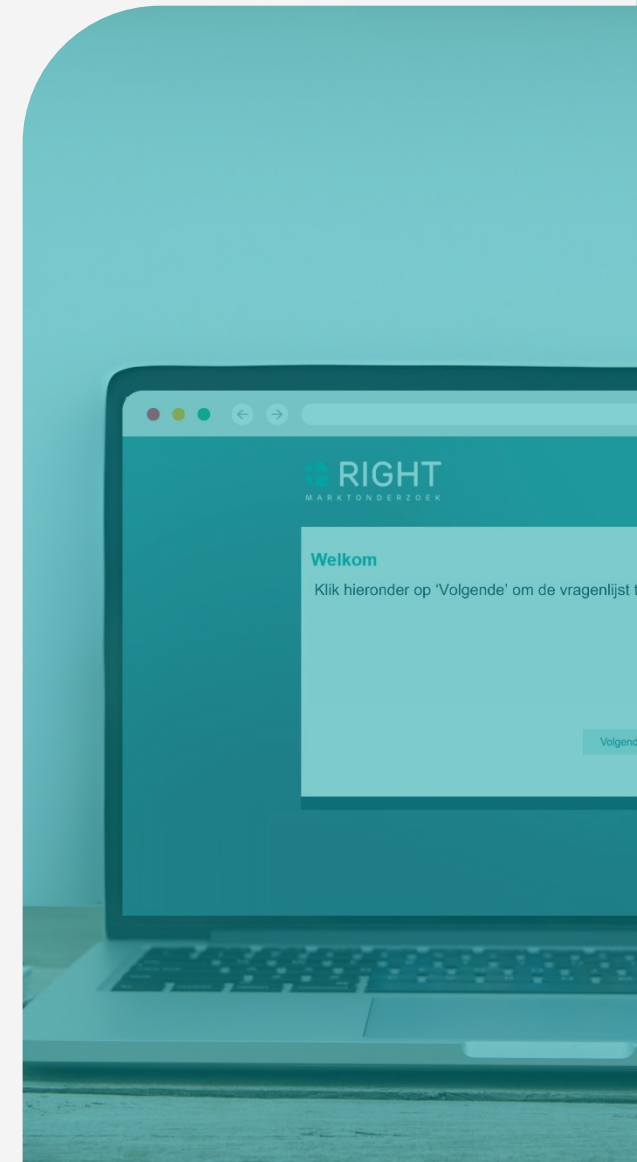
Rapportage

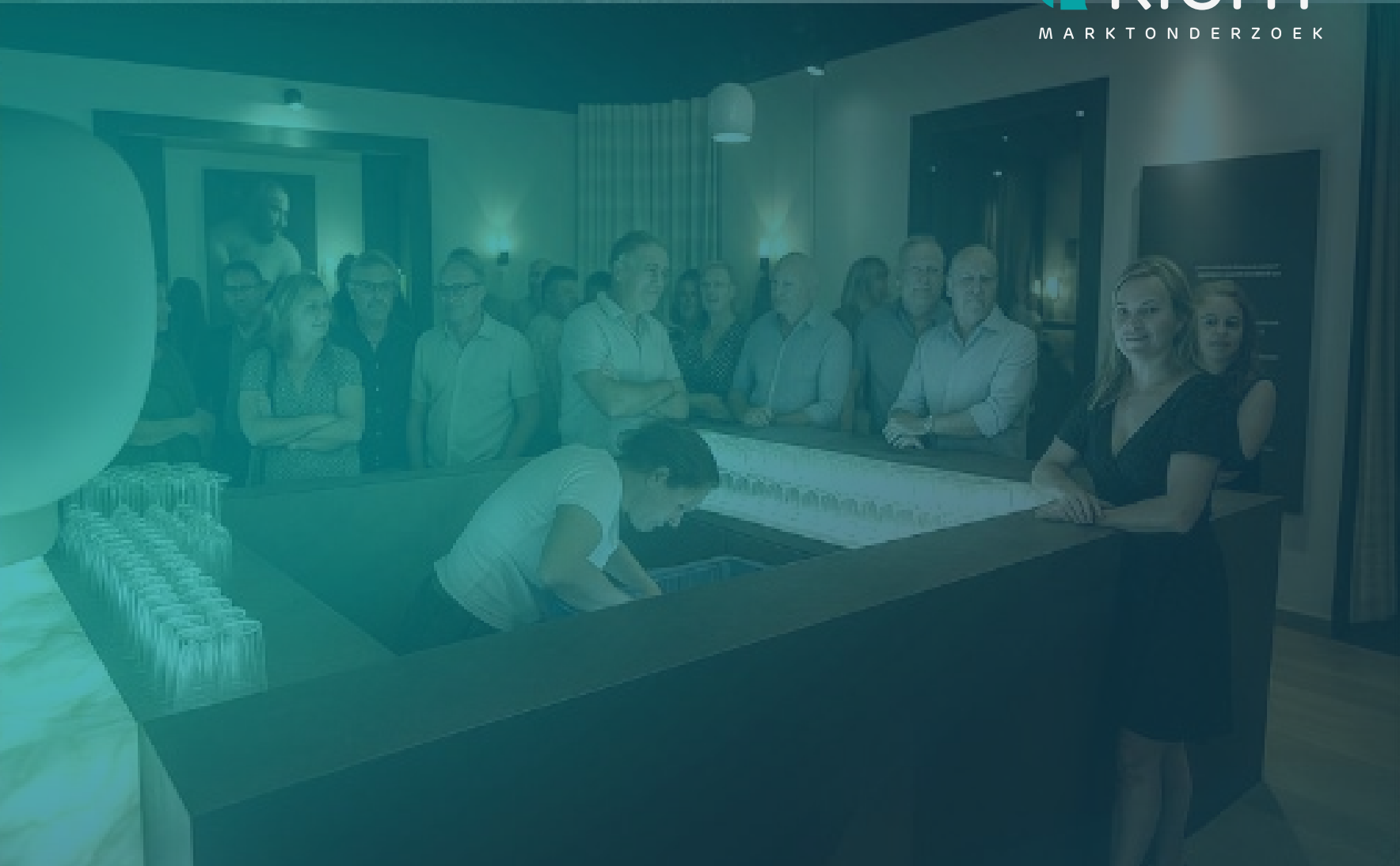
In hoofdstuk 2 zijn de resultaten weergegeven. Dit start met de resultaten van de vragen die betrekking hebben op algemene interesse, afsluitend met interesse in de Luxury Garden & Wellness Fair en de verwachtingen hiervan.

In de bijlage zijn de achtergrondkenmerken van de respondenten weergegeven. Op basis van deze kenmerken zijn diverse analyses uitgevoerd.

Respons

In totaal hebben 1.022 respondenten de vragenlijst ingevuld. De verdeling van de respons is te zien in de bijlage.

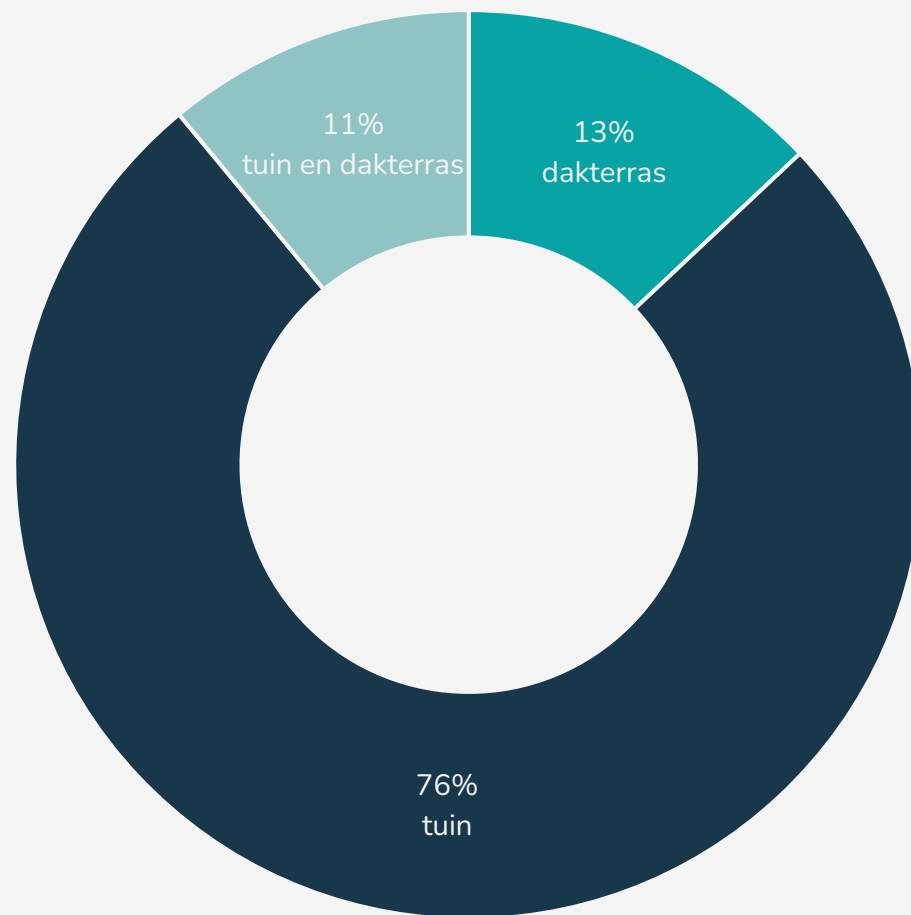




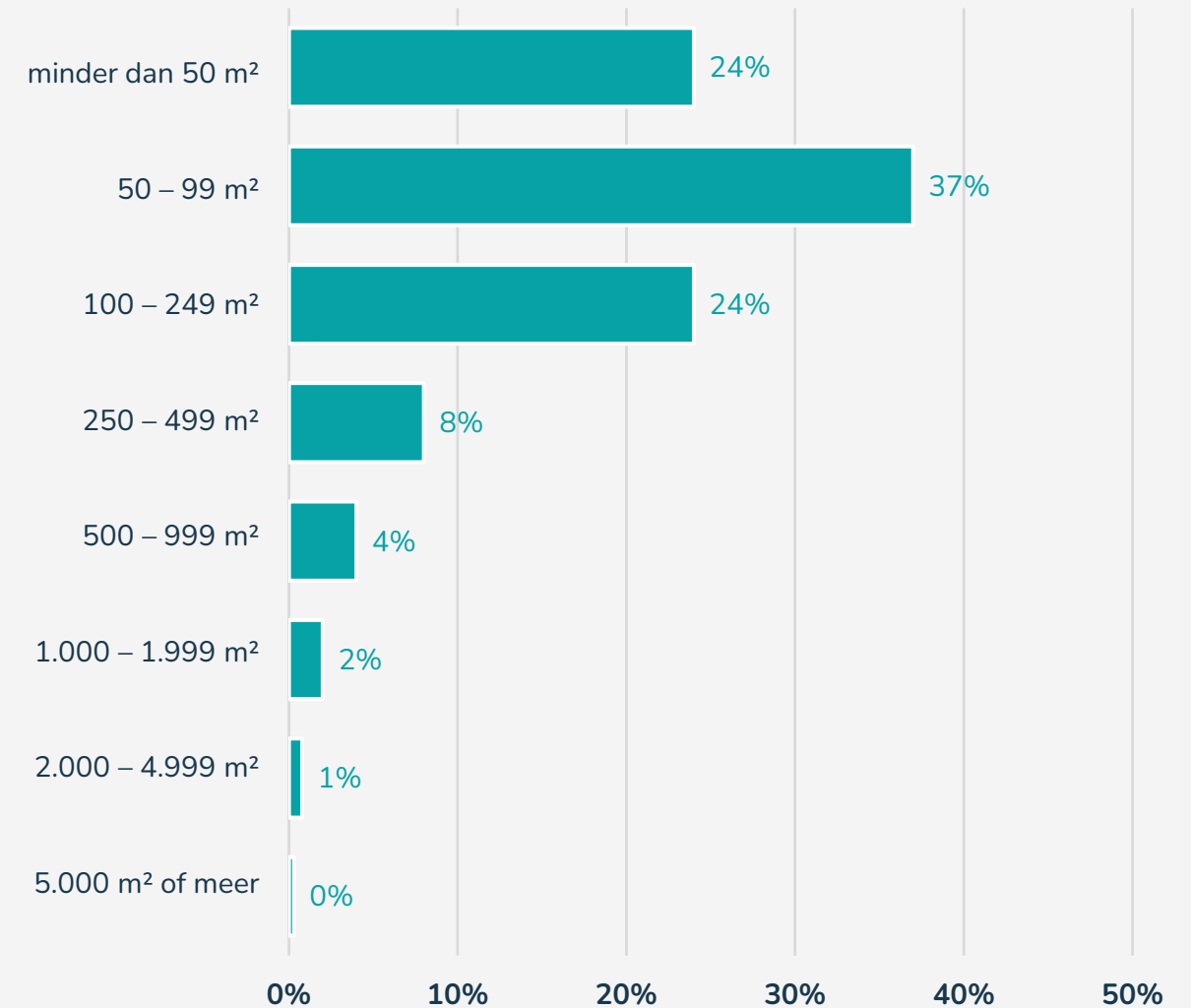
2. Resultaten

2.1 Type buitenruimte

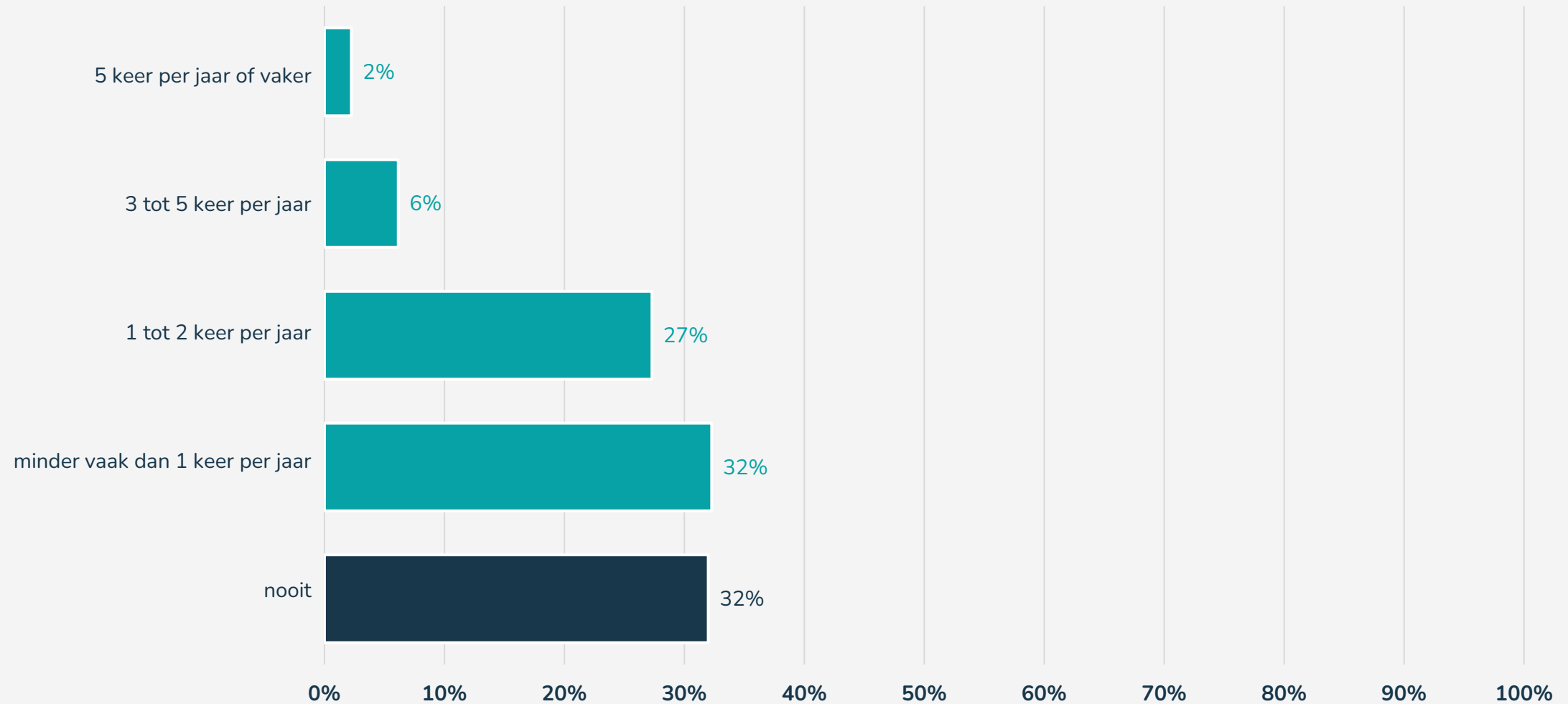
Beschikt u over een tuin en/of een (dak)terras?
basis = alle respondenten (n=1.022)



Wat is de oppervlakte van uw tuin en/of (dak)terras?
basis = alle respondenten (n=1.022)

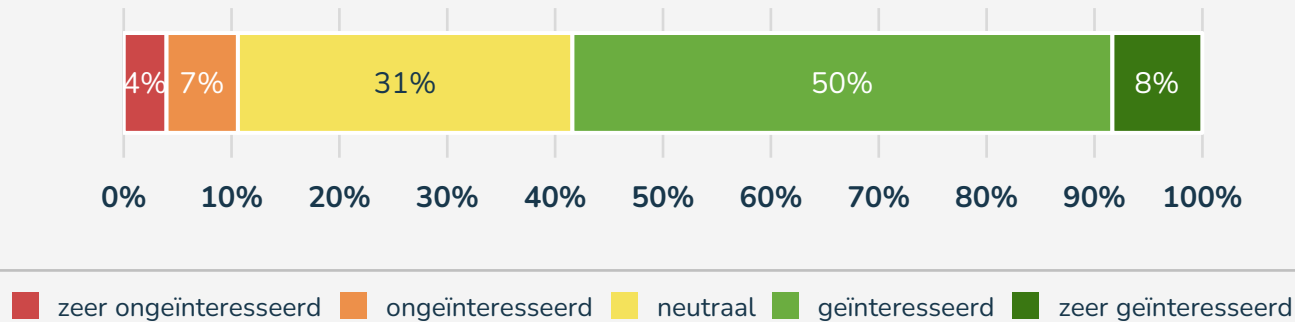


Hoe vaak bezoekt u gemiddeld een lifestyle-, tuin- of wellnessbeurzen?
basis = alle respondenten (n=1.022)

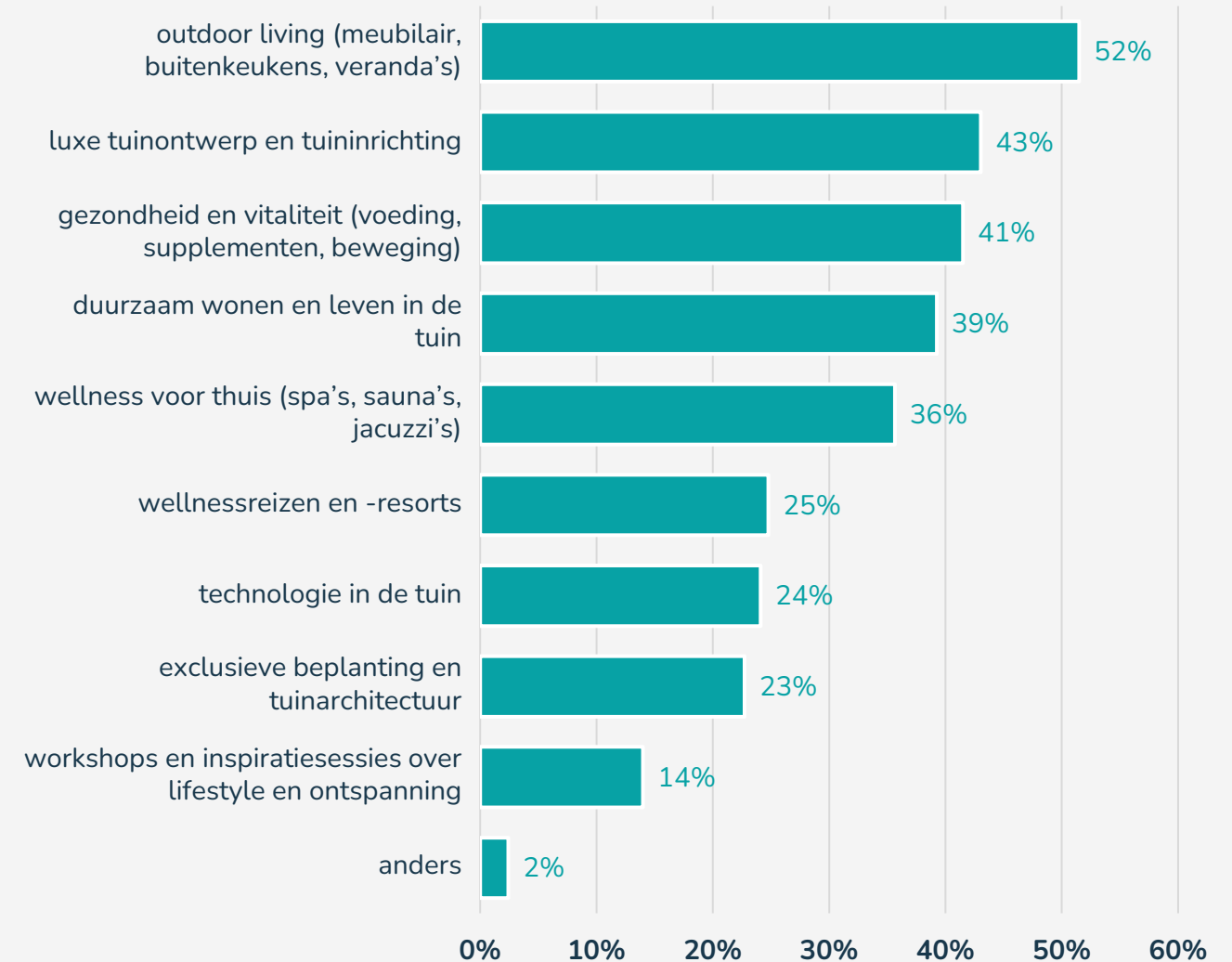


2.2 Algemeen | interesse

Kunt u aangeven hoe geïnteresseerd u bent in luxe tuinartikelen en wellnessproducten?
basis = alle respondenten (n=1.022)

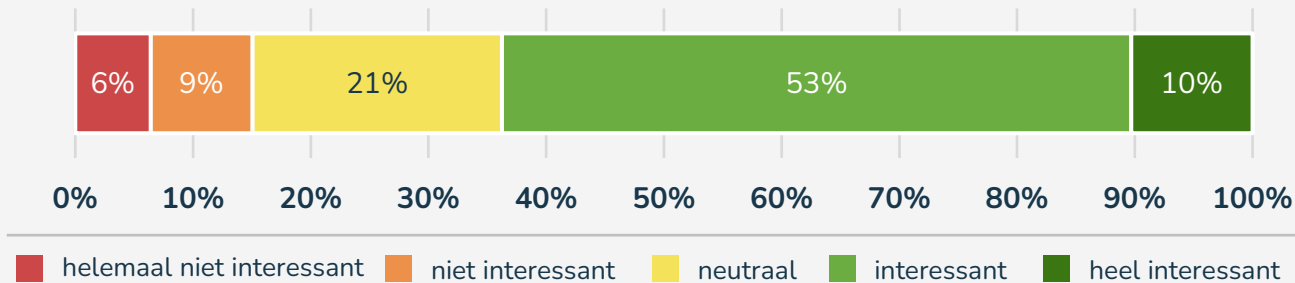


Welke onderwerpen spreken u het meest aan?
basis = alle respondenten (n=1.022) | meerdere antwoorden mogelijk

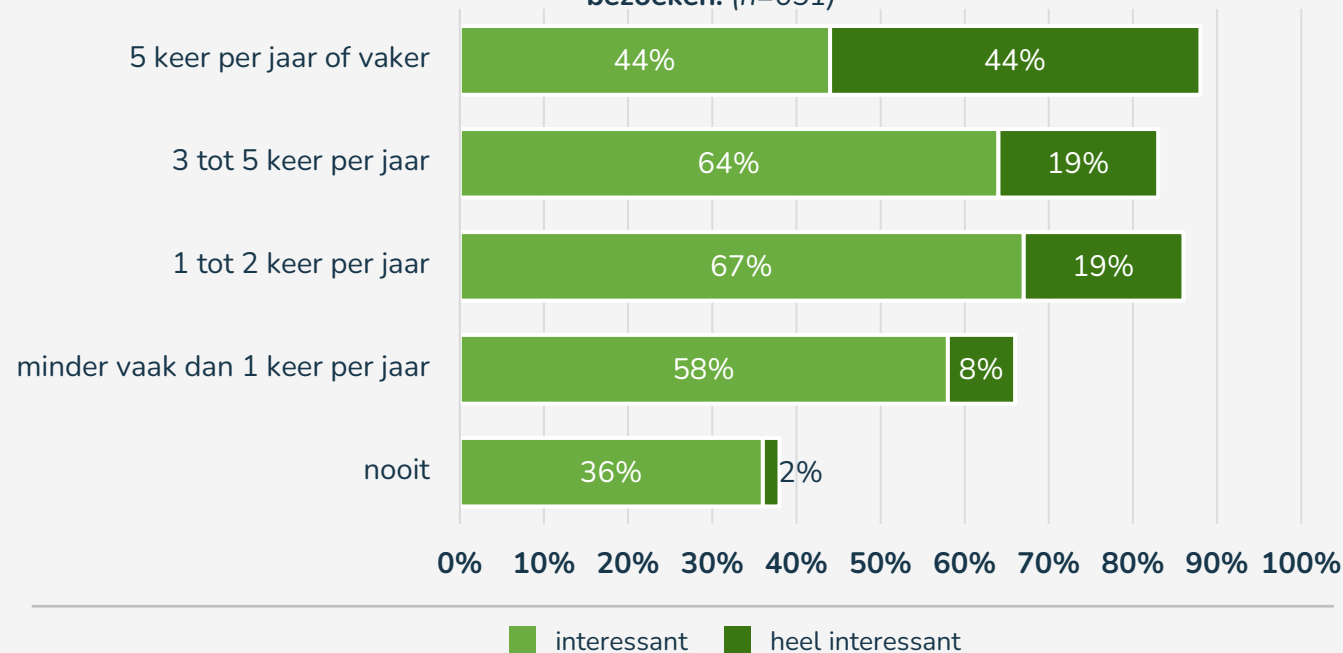


2.3 Interesse Luxury Garden & Wellness Fair (I)

Op basis van de beschrijving, hoe interessant vindt u de Luxury Garden & Wellness Fair?
basis = alle respondenten (n=1.022)



De mate waarin respondenten de Luxury Garden & Wellness Fair (heel) interessant vinden, uitgesplitst naar de frequentie waarmee zij gemiddeld lifestyle-, tuin- of wellnessbeurzen bezoeken. (n=651)



Aan alle respondenten is een informatiescherm getoond



Op 21 en 22 maart 2026 organiseert Lindeman Events de allereerste editie van de Luxury Garden & Wellness Fair; een exclusieve lifestylebeurs die volledig in het teken staat van luxe tuinbeleving, wellness, outdoor living en gezondheid.

Deze high-end beurs wordt gekenmerkt door een stijlvolle en inspirerende setting, met experience zones, boeiende presentaties en een selectie van topkwaliteit exposanten uit het hogere segment.

De Luxury Garden & Wellness Fair is gericht op een publiek dat waarde hecht aan comfort, rust, esthetiek en het buitenleven. Het doel van het evenement is om bezoekers een unieke en onvergetelijke totaalbeleving te bieden, waarin luxe en welzijn samenkomen.

Interesse in luxe tuinartikelen en wellnessproducten

Op de vraag in hoeverre men geïnteresseerd is in luxe tuinartikelen en wellnessproducten, geeft een meerderheid aan (zeer) geïnteresseerd te zijn. Vooral vrouwen tonen interesse: 63% van de vrouwen is namelijk (zeer) geïnteresseerd, tegenover 53% van de mannen. Respondenten met een tuin en een dakterras geven vaker aan (zeer) geïnteresseerd te zijn (69%) dan respondenten met alleen een tuin of alleen een dakterras (beide 57%).

Ook de grootte van de tuin speelt mee. Bij tuinen / dakterrassen kleiner dan 50 m² is 47% (zeer) geïnteresseerd, bij tuinen / dakterrassen tussen 50 en 99 m² is dat 59% en bij grotere tuinen / dakterrassen ligt het rond de 65%. Verder geldt: hoe stedelijker de omgeving en hoe jonger de respondent, hoe groter de interesse. Tussen de inkomensgroepen is geen verschil in interesse.

Interesse in de Luxury Garden & Wellness Fair

De interesse in de Luxury Garden & Wellness Fair vertoont een vergelijkbaar beeld. Wederom zijn vrouwen meer geïnteresseerd: 68% van de vrouwen vindt de fair (heel) interessant, tegenover 60% van de mannen. De interesse stijgt mee met de tuinoppervlakte: 54% bij kleine tuinen / dakterrassen (<50 m²) tot 75% bij de grootste tuinen / dakterrassen (500 m² of meer). Ook hier geldt dat mensen in meer stedelijke gebieden en mensen onder de 50 jaar de fair vaker interessant vinden. Er zijn wederom geen verschillen tussen de inkomensgroepen.

Daarnaast blijkt ook het type buitenruimte van invloed: 68% van de respondenten met een tuin en een dakterras vindt de fair (heel) interessant, tegenover 63% van de respondenten met alleen een tuin en 64% van de respondenten met alleen een dakterras.

Overeenkomsten en verschillen

De factoren die samenhangen met interesse in de producten en de fair vertonen sterke overeenkomsten. In beide gevallen is de interesse groter onder vrouwen, jongere respondenten, inwoners van meer stedelijke gebieden, mensen met een grotere tuin en die een combinatie van een dakterras en een tuin hebben. Zoals hierboven aangegeven, speelt het inkomen geen rol. Ook de grootte van de buitenruimte lijkt niet of nauwelijks invloed te hebben op de interesse voor zowel de luxe tuinartikelen en wellnessproducten als de Luxury Garden & Wellness Fair.

Wel ligt het percentage geïnteresseerden in de fair over het algemeen iets hoger dan het percentage geïnteresseerden in luxe tuinartikelen en wellnessproducten.

Wat spreekt u het meest aan in het concept van de Luxury Garden & Wellness Fair?

basis = alle respondenten (n=1.022) | open vraag, antwoorden zijn gecodeerd en in een woordwolk geplaatst



* van de respondenten kon 32% niets noemen

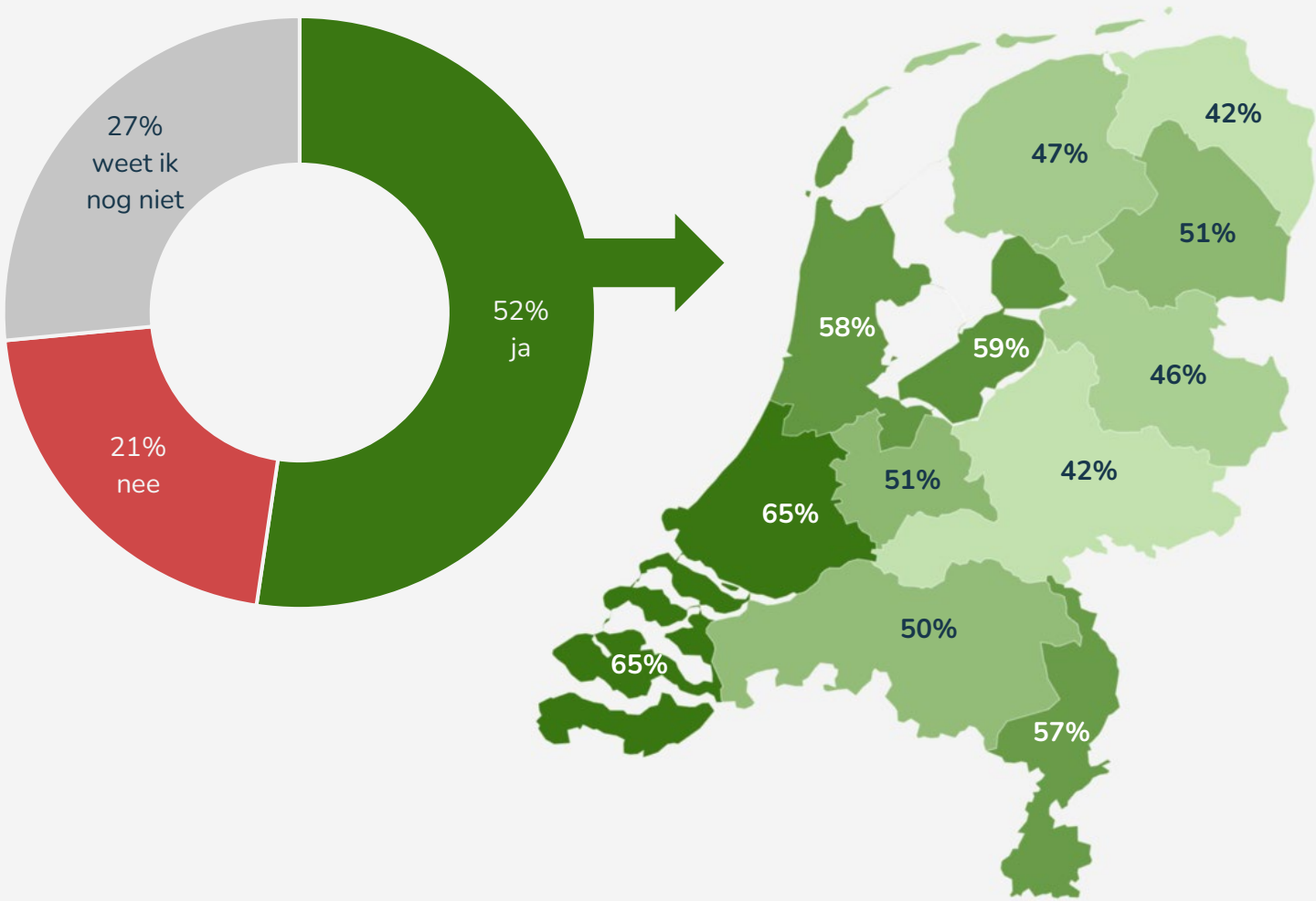
Wat spreekt u het minst aan in het concept van de Luxury Garden & Wellness Fair?

basis = alle respondenten (n=1.022) | open vraag, antwoorden zijn gecodeerd en in een woordwolk geplaatst



* van de respondenten kon 60% niets noemen

Zou u de Luxury Garden & Wellness Fair willen bezoeken?
basis = alle respondenten (n=1.022)

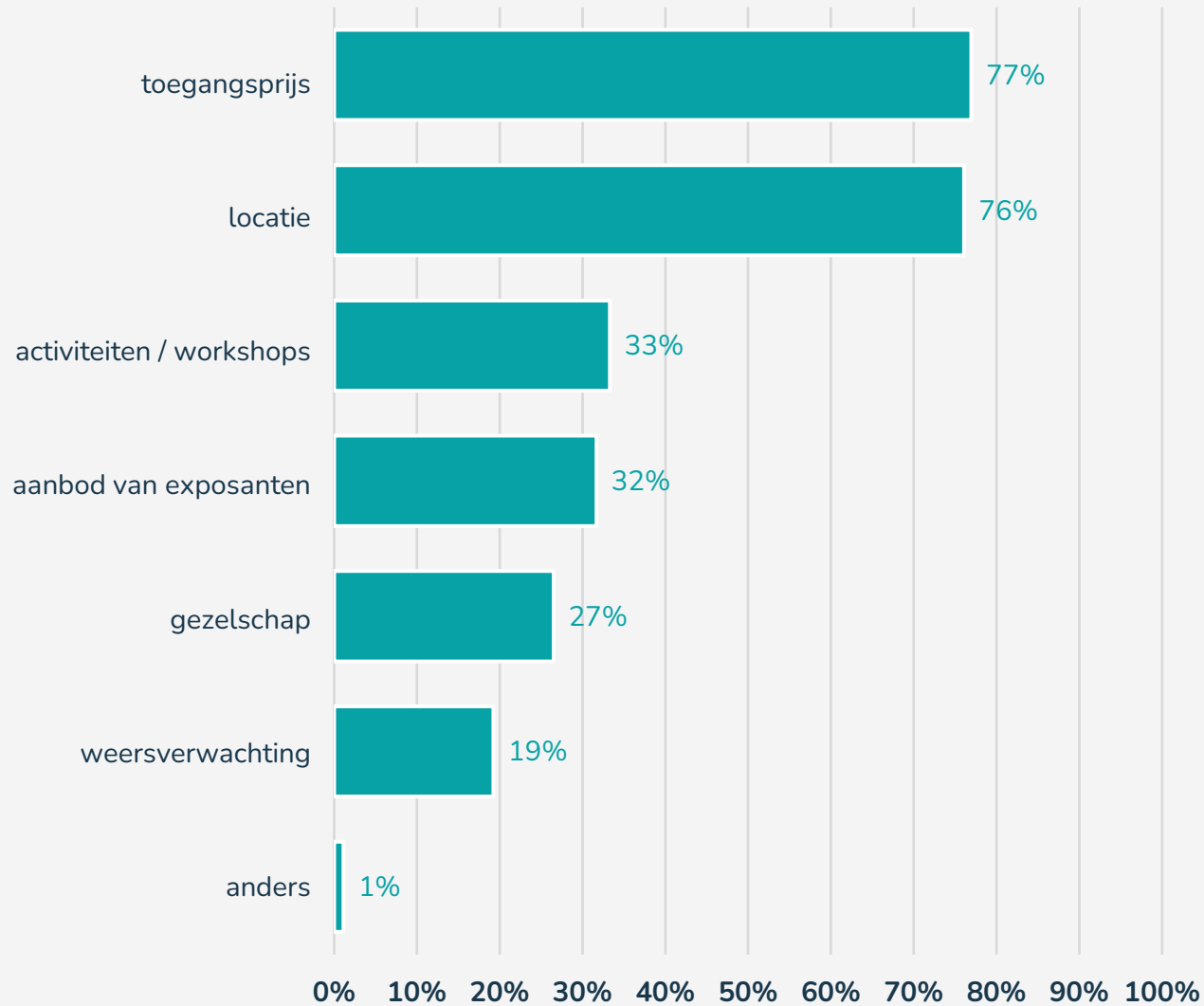


mate van stedelijkheid		% ja
zeer sterk stedelijk		63%
sterk stedelijk		49%
matig stedelijk		51%
weinig stedelijk		44%
niet stedelijk		48%

leeftijdsgroepen		% ja
18 t/m 29 jaar		65%
30 t/m 39 jaar		56%
40 t/m 49 jaar		57%
50 t/m 59 jaar		56%
60 t/m 69 jaar		30%
70 jaar en ouder		23%

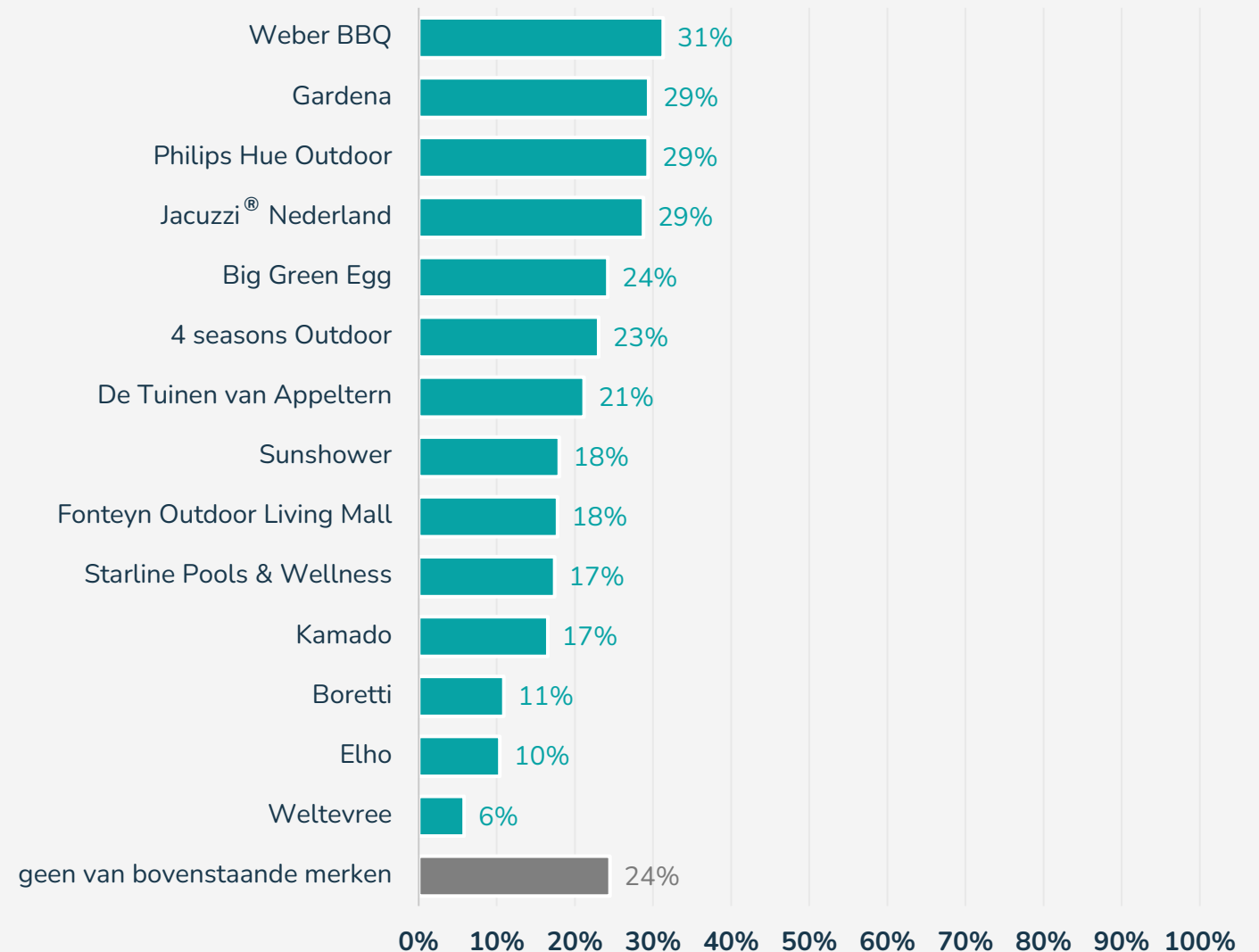
Welke factoren spelen een rol bij uw definitieve beslissing om de Luxury Garden & Wellness Fair te bezoeken?

basis = respondenten die de fair willen bezoeken of nog twijfelen (n=804) | meerdere antwoorden mogelijk



Welke merken of producten zouden u overhalen om naar de Luxury Garden & Wellness Fair te komen?

basis = alle respondenten (n=1.022) | meerdere antwoorden mogelijk



Wat verwacht u qua sfeer en uitstraling van een beurs met 'luxury' en 'wellness' in de naam?

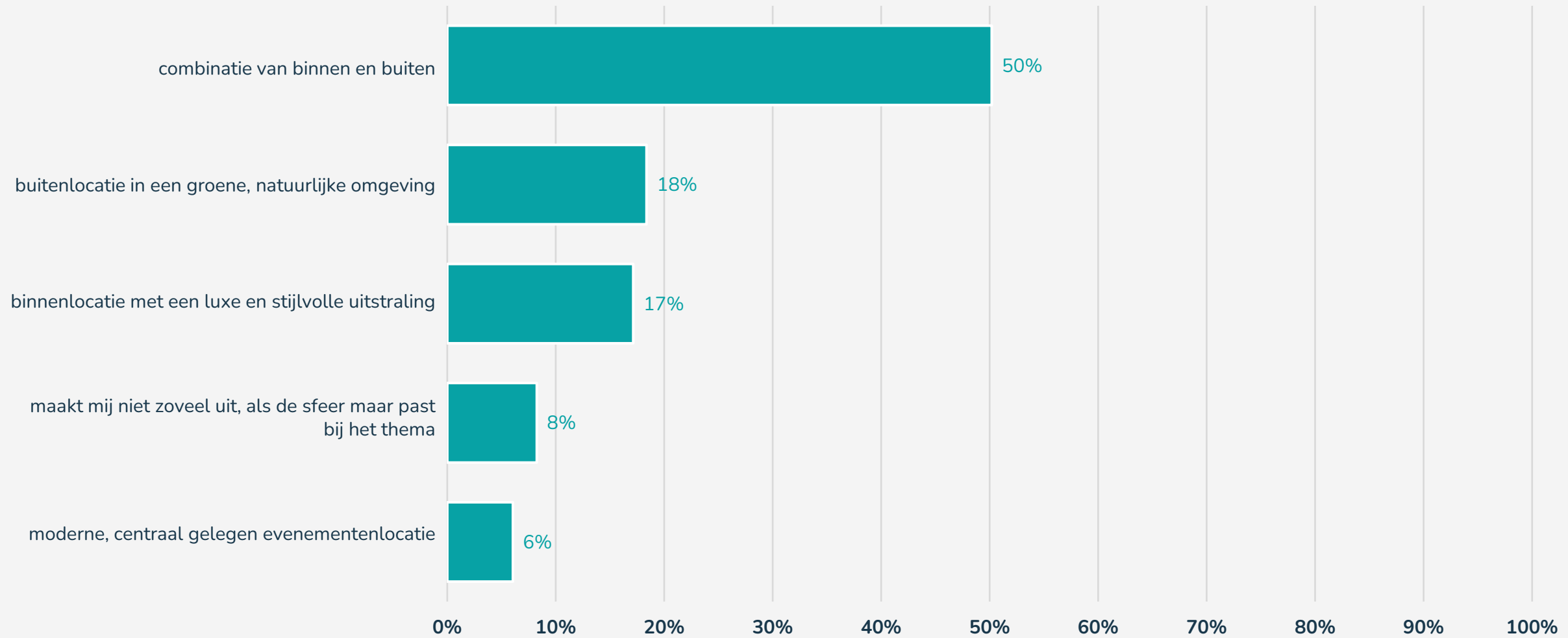
basis = alle respondenten (n=1.022) | open vraag, antwoorden zijn gecodeerd en in een woordwolk geplaatst



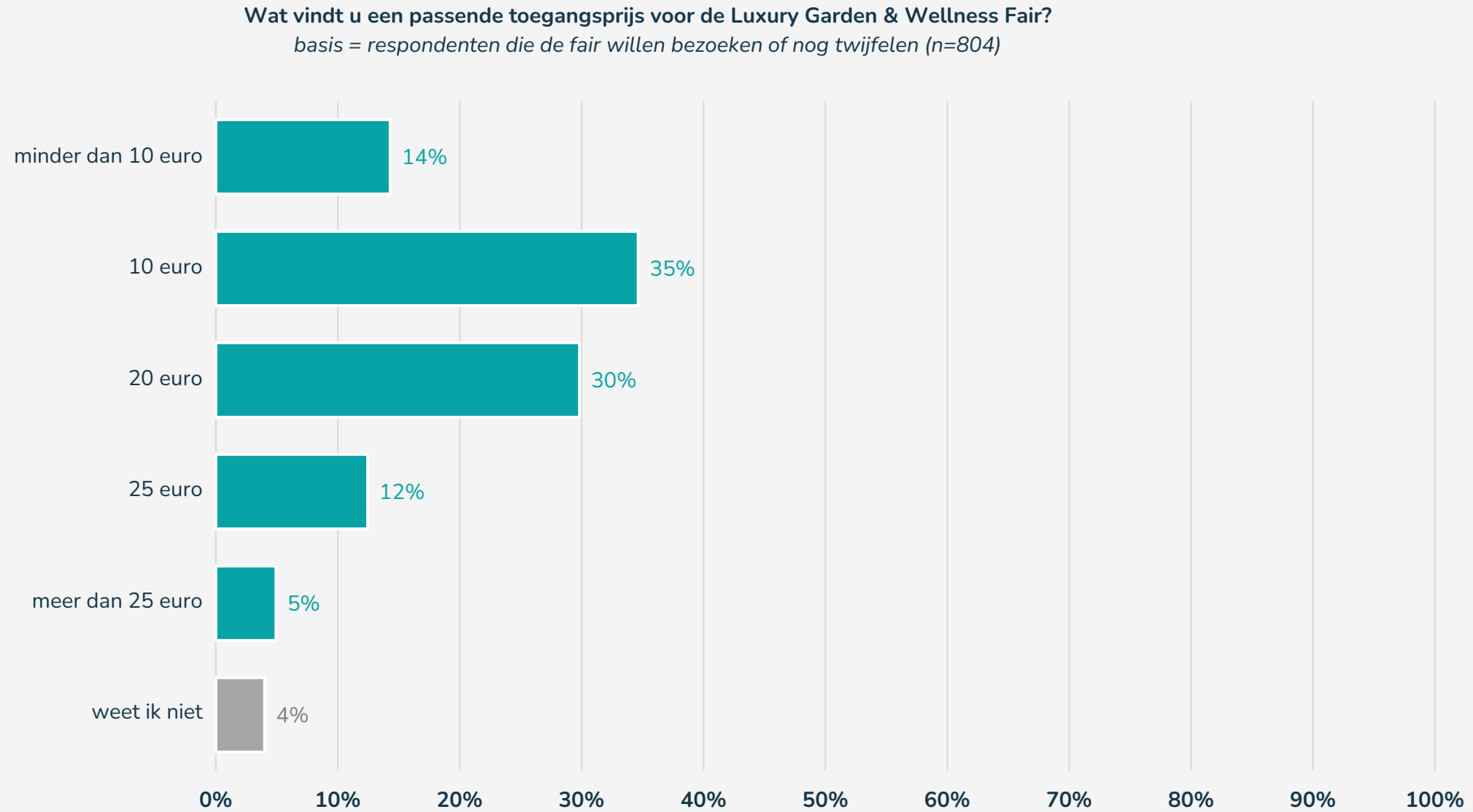
* van de respondenten kon 32% niets noemen

2.7 Type locatie

Wat voor type locatie past volgens u het beste bij de Luxury Garden & Wellness Fair?
basis = respondenten die de fair willen bezoeken of nog twijfelen (n=804)



2.8 Toegangsprijs



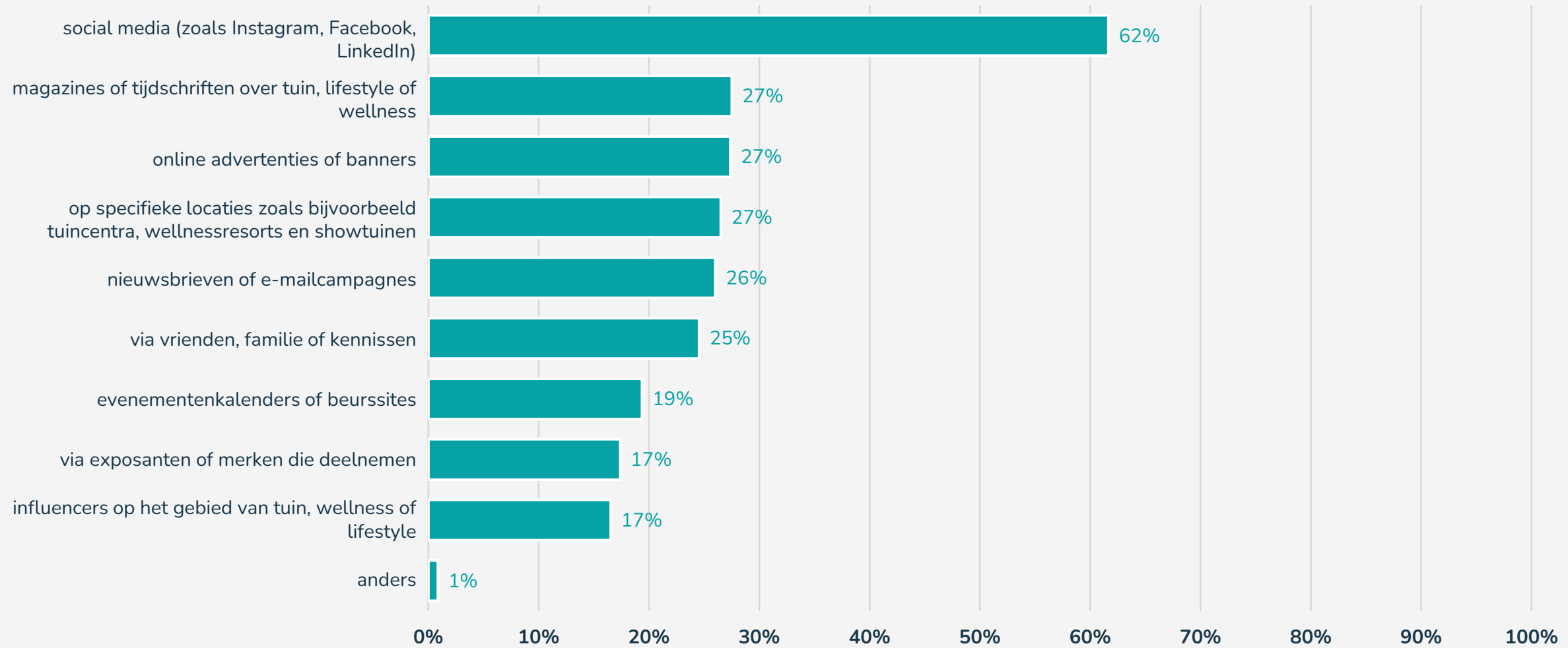
Welke factoren neemt u mee in uw oordeel of de toegangspreis voor de Luxury Garden & Wellness Fair redelijk is?
basis = respondenten die de fair willen bezoeken of nog twijfelen (n=804)



* van de respondenten kon 49% niets noemen

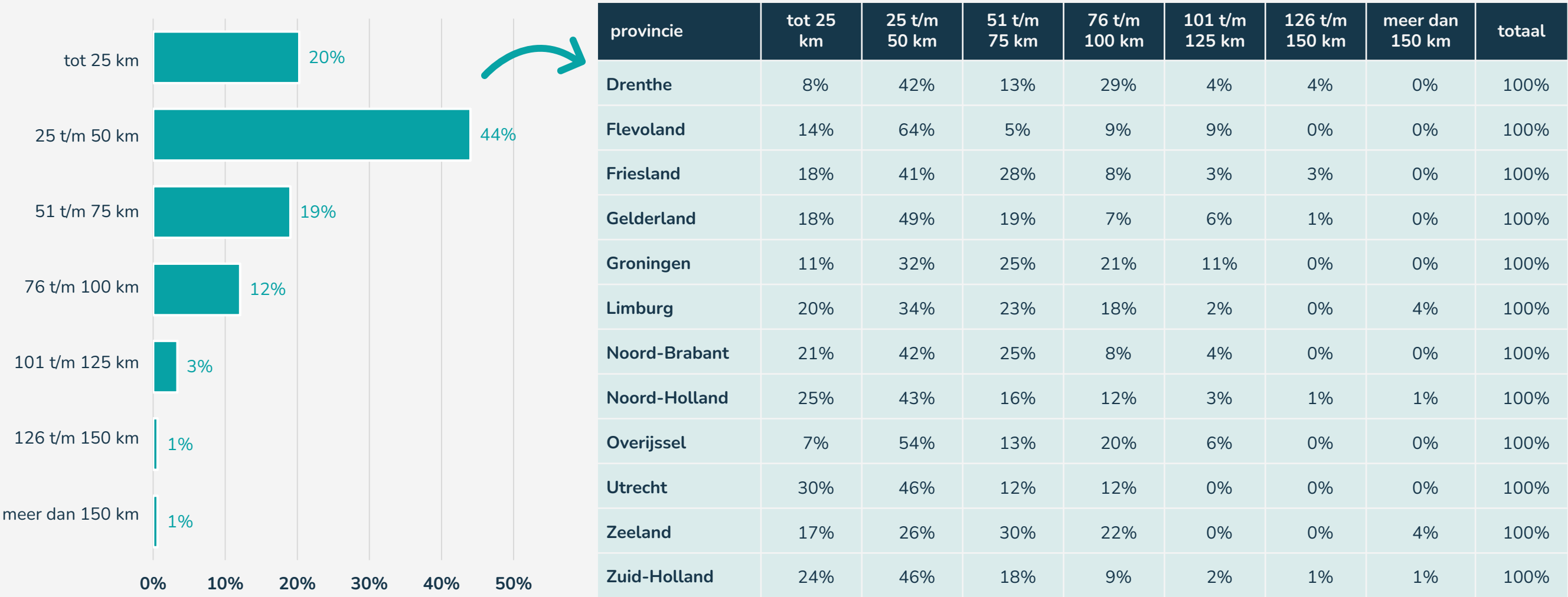
2.9 Kanalen

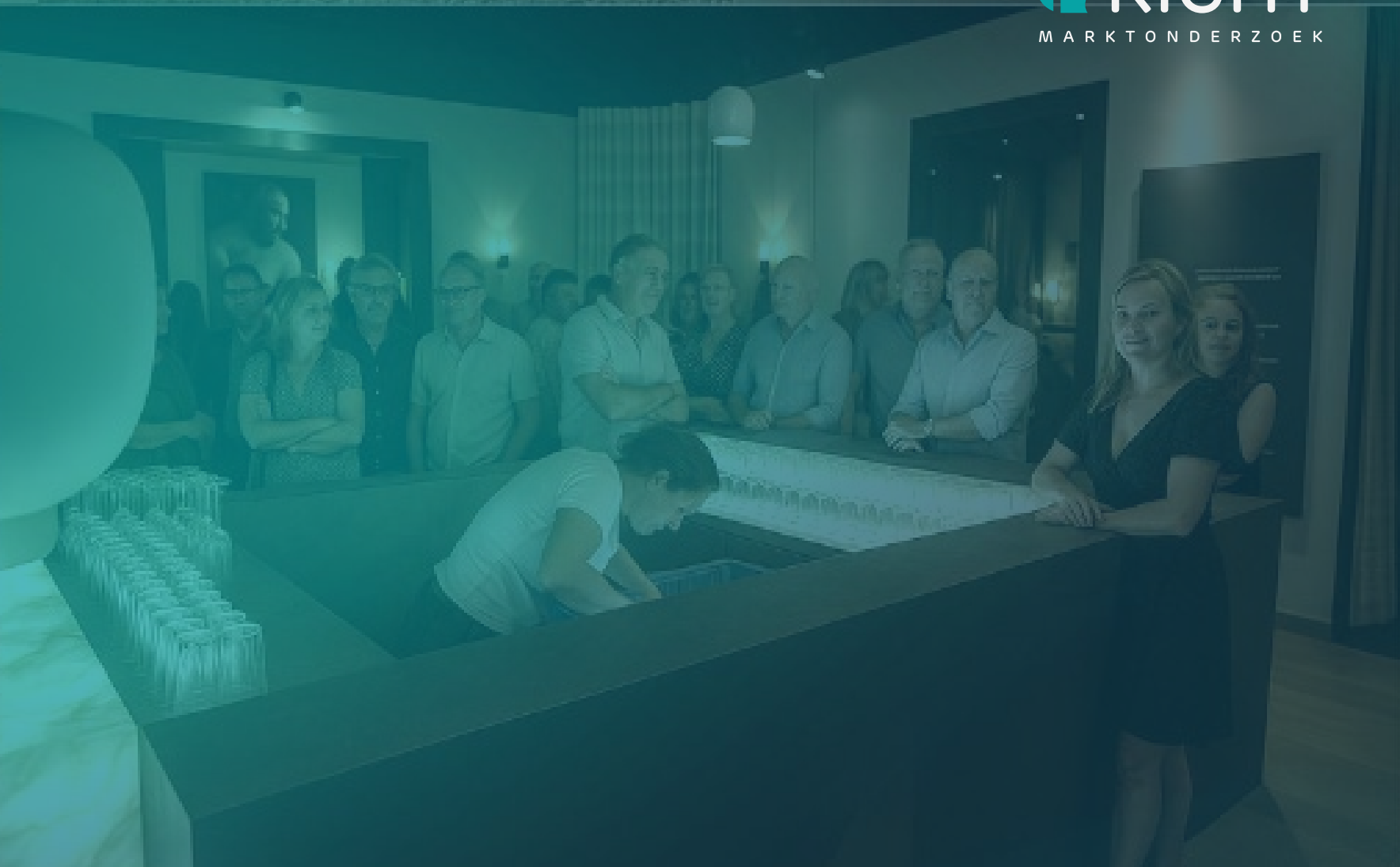
Via welke kanalen zou u over de Luxury Garden & Wellness Fair geïnformeerd willen worden?
basis = respondenten die de fair willen bezoeken of nog twijfelen (n=804) | meerdere antwoorden mogelijk



2.10 Reistijd

Hoe ver bent u bereid om te reizen voor de Luxury Garden & Wellness Fair?
basis = respondenten die de fair willen bezoeken of nog twijfelen (n=804)





Bijlage: Achtergrondkenmerken

verdeling naar geslacht

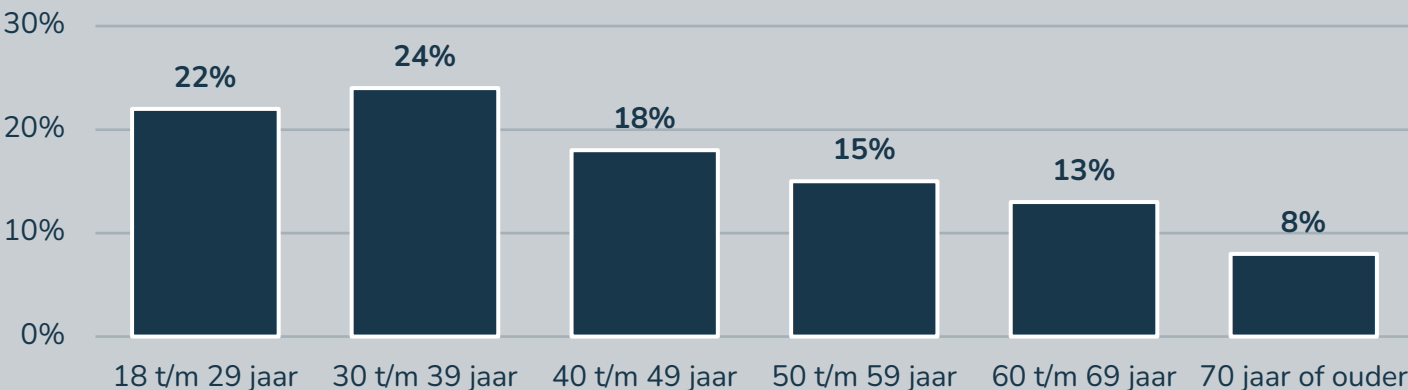


48%

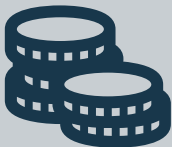


52%

verdeling naar leeftijd



verdeling naar gezinsinkomen per jaar



€30.000 – €45.000
33%



€45.000 – €60.000
34%

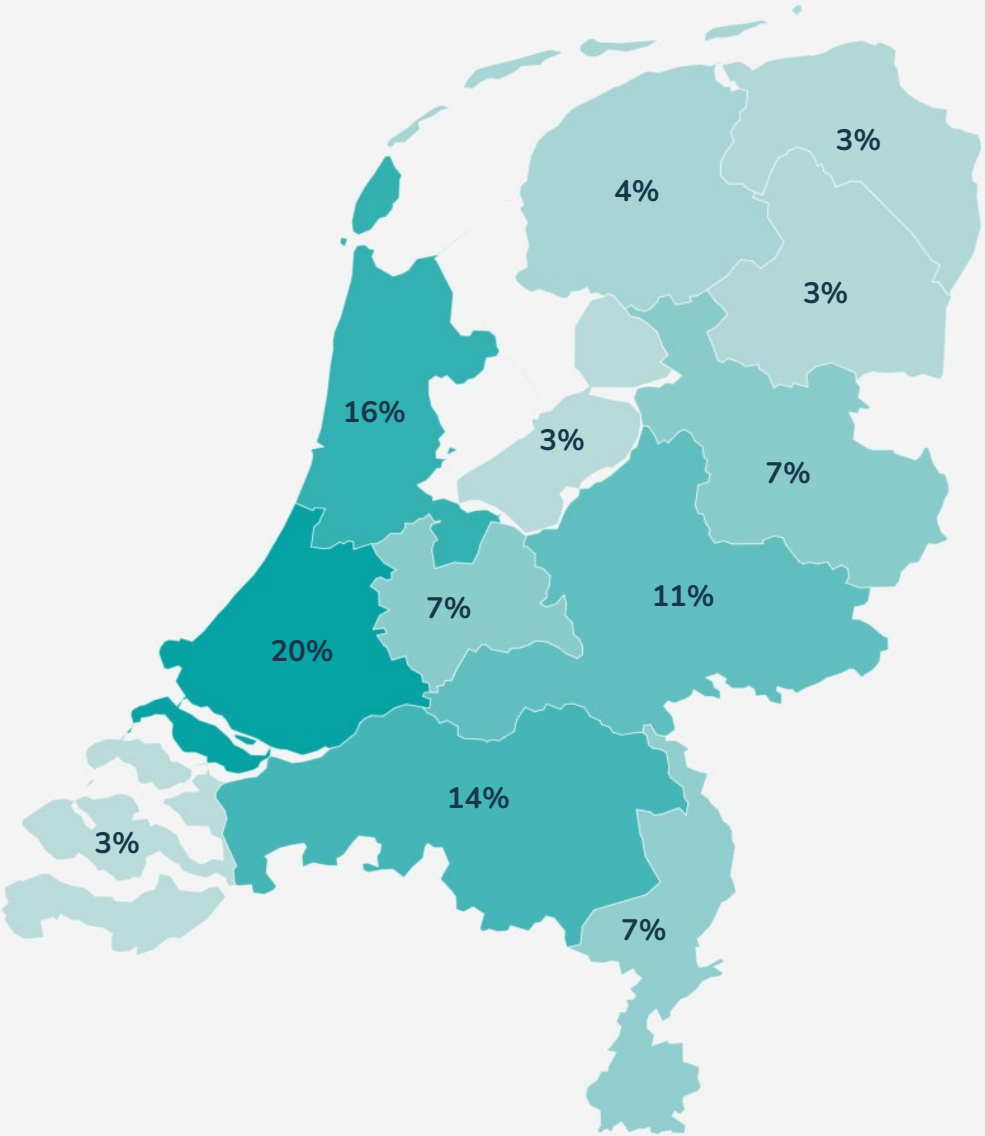


€60.000 of meer
33%

verdeling naar gebruik van social media *meerdere antwoorden mogelijk*

sociale media	%
Facebook	71%
Instagram	68%
YouTube	68%
TikTok	41%
LinkedIn	37%
Snapchat	32%
X (voorheen Twitter)	20%
ik maak geen gebruik van social media	5%

verdeling naar provincie



verdeling naar mate van stedelijkheid

verdeling naar mate van stedelijkheid	
mate van stedelijkheid	%
zeer sterk stedelijk	23%
sterk stedelijk	30%
matig stedelijk	20%
weinig stedelijk	14%
niet stedelijk	12%
niet bekend	1%

Als u het écht wilt weten...