

Voorwoord

De reiswereld bevindt zich op een kantelpunt.

Digitalisering heeft de manier waarop reizigers zoeken, boeken en reizen fundamenteel veranderd.

Toch blijft één uitdaging bestaan: hoe kunnen we reizigers beter ondersteunen tijdens hun reis, terwijl we tegelijk de Belgische reissector versterken en voorbereiden op de toekomst?

Vanuit die vraag ontstond QMD-Connect.

Wat begon als een oplossing voor internationale connectiviteit groeide uit tot een veel bredere visie rond reizigers, partnernetwerken en reisintelligentie.

Met VVR Connect willen we deze visie toegankelijk maken voor de leden van de Vereniging Vlaamse Reisbureaus.

Dit document beschrijft niet alleen een dienstverlening voor reizigers.

Het beschrijft een mogelijke volgende stap in de evolutie van onze sector.

Mario Vervaeke

Founder QMD-Connect

DEEL 1

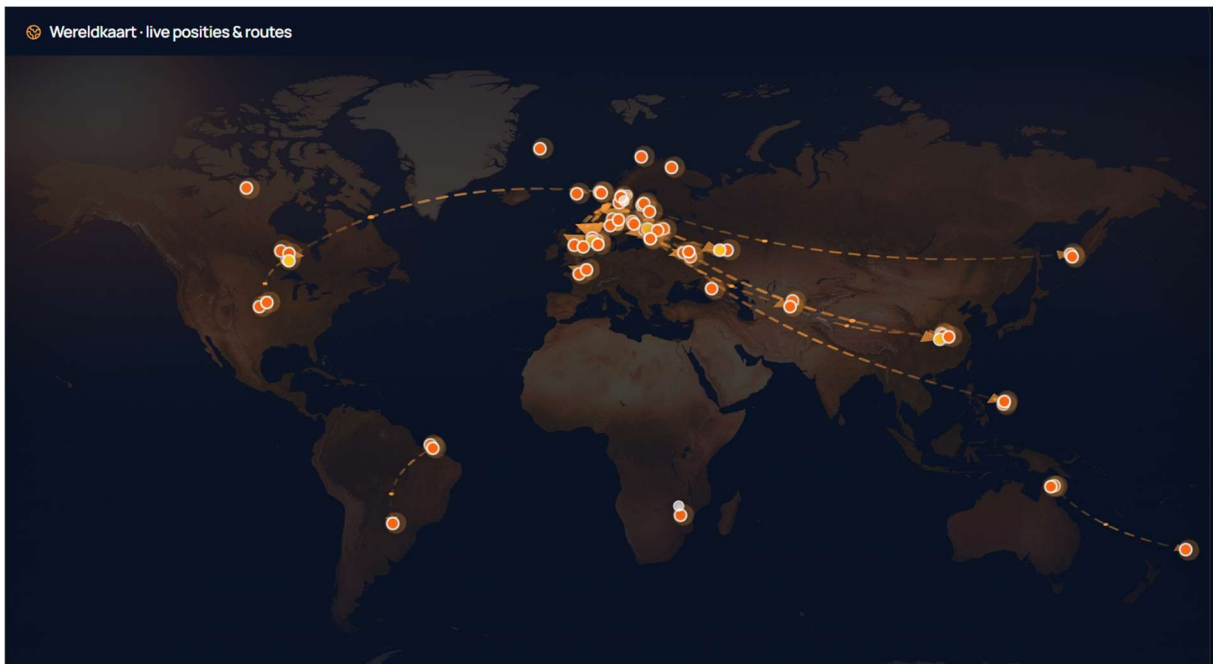
Titelpagina: **VVR Connect Powered by QMD-Connect**

Van connectiviteit naar reisintelligentie

Een nieuwe generatie dienstverlening voor reizigers, reisorganisaties en de volledige reisbranche.

Hoe een eenvoudige reisconnectiviteitsoplossing kan uitgroeien tot een platform voor:

- wereldwijde connectiviteit
 - extra inkomsten voor reisorganisaties
 - langdurige klantrelaties
 - realtime reisinzichten
 - destination intelligence
 - markttrends
 - toekomstgerichte innovatie binnen de reissector
-



INHOUDSTAFEL

1. Executive Summary
 2. De uitdaging binnen de reissector
 3. Het VVR Connect programma
 4. Waarde voor reizigers
 5. Waarde voor VVR-leden
- 5B Privacy, GDPR en Data Governance
6. Reisintelligentie en marktinzichten
 7. Toekomstvisie
-

HOOFDSTUK 1

Executive Summary

Waarom dit document?

De reiswereld verandert sneller dan ooit.

Reizigers verwachten vandaag niet alleen een goede reis, maar ook permanente digitale beschikbaarheid, realtime informatie en een naadloze gebruikerservaring.

Tegelijkertijd zoeken reisorganisaties voortdurend naar manieren om:

- hun klanten beter te bedienen;
- zich te onderscheiden van concurrenten;
- nieuwe inkomstenstromen te creëren;
- en beter inzicht te krijgen in veranderend reisgedrag.

VVR Connect, aangedreven door het QMD-Connect platform, biedt een antwoord op deze uitdagingen.

Het concept combineert wereldwijde connectiviteit met een innovatief partnermodel en een groeiend platform voor geanonimiseerde reisinzichten.

Hierdoor ontstaat een ecosysteem waarin:

- reizigers profiteren van eenvoudige en transparante connectiviteit;
- reisorganisaties extra inkomsten kunnen genereren;
- klantrelaties langer behouden blijven;
- en de reissector toegang krijgt tot inzichten gebaseerd op werkelijk reisgedrag.

Meer dan connectiviteit



Op het eerste gezicht lijkt VVR connect een oplossing voor mobiele data tijdens het reizen.

In werkelijkheid vormt connectiviteit slechts de basislaag.

De echte meerwaarde ontstaat doordat reizigers wereldwijd verbonden blijven via één levenslang account.

Daardoor ontstaat een unieke bron van geanonimiseerde inzichten over:

- reisstromen;
- populaire bestemmingen;
- verblijfsduur;
- routecombinaties;
- seizoenspatronen;
- opkomende markten;
- en veranderend consumentengedrag.

Deze inzichten kunnen op termijn een belangrijke aanvulling vormen op traditionele boekings- en marktonderzoeken.

Waarom dit document belangrijk is

Dit document gaat niet uitsluitend over connectiviteit.

Het beschrijft een mogelijke evolutie naar een nieuw ecosysteem waarin:

- reizigers verbonden blijven;
 - reisorganisaties nieuwe inkomstenstromen ontwikkelen;
 - klantrelaties langer behouden blijven;
 - en de sector toegang krijgt tot nieuwe vormen van reisintelligentie.
-

Een kans voor de volledige reisector

VVR connect is ontworpen als een schaalbaar model.

Niet alleen voor grote reisorganisaties.

Maar evenzeer voor:

- zelfstandige reisagenten;
- niche-specialisten;
- groepsreizen;
- touroperators;
- incentive-organisaties;
- DMC's;
- OTA's;
- en toekomstige innovatieve spelers.

Het platform creëert daardoor waarde voor alle betrokken partijen.

De visie

De visie achter QMD-Connect en het VVR Connect-programma is eenvoudig:

De reissector beschikt vandaag over veel boekingsdata.

Maar relatief weinig inzichten in het werkelijke gedrag van reizigers nadat de reis begint.

Door connectiviteit te combineren met reisintelligentie ontstaat een nieuw perspectief op de wereldwijde reisstromen van morgen.

QMD-connect wil daarmee niet alleen een dienst zijn voor reizigers.



Het wil uitgroeien tot een innovatieplatform voor de volledige reisbranche.

HOOFDSTUK 2

De uitdaging binnen de reisector

De reiswereld beschikt over meer data dan ooit

De afgelopen twintig jaar heeft de reisector enorme stappen gezet op vlak van digitalisering.

Reisorganisaties beschikken vandaag over:

- boekingsgegevens;
- klantprofielen;
- zoekgedrag;
- website-analyses;
- nieuwsbriefstatistieken;
- CRM-data;
- reviews;
- sociale media.

Toch blijft er een belangrijke blinde vlek bestaan.

Wat gebeurt er nadat de reis begint?

Vrijwel alle bestaande systemen stoppen op het moment dat de reiziger vertrekt.

Een reisorganisatie weet bijvoorbeeld:

- welke bestemming werd geboekt;
- wanneer de reis plaatsvindt;
- hoeveel personen deelnemen;
- welke diensten werden afgenomen.

Maar daarna verdwijnt het zicht op de verdere reiservaring.

Men weet meestal niet:

- welke routes de reiziger werkelijk aflegt;
 - welke bestemmingen worden gecombineerd;
 - hoe lang iemand op een locatie verblijft;
 - welke nieuwe regio's in opkomst zijn;
 - welke bestemmingen terrein verliezen;
 - hoe reizigers zich werkelijk door de wereld bewegen.
-

De beperkingen van traditionele marktonderzoeken

Vandaag baseert een groot deel van de sector zich op:

- enquêtes;
- interviews;
- boekingscijfers;
- historische rapporten;
- openbare statistieken.

Deze bronnen blijven waardevol.

Maar ze hebben ook beperkingen.

Vaak zijn de cijfers:

- maanden oud;
- gebaseerd op beperkte steekproeven;
- afhankelijk van interpretaties;
- onvoldoende gedetailleerd;
- niet realtime beschikbaar.

Daardoor reageren veel organisaties pas wanneer een trend al zichtbaar is geworden.

De vraag die steeds belangrijker wordt

Steeds meer organisaties stellen zich dezelfde vragen:

Welke bestemmingen groeien momenteel?

Welke bestemmingen verliezen aantrekkingskracht?

Welke landen worden steeds vaker gecombineerd?

Welke nieuwe routes ontstaan er?

Waar bevinden reizigers zich werkelijk?

Hoe verandert het reisgedrag van generatie tot generatie?

Deze vragen worden steeds belangrijker voor:

- reisorganisaties;
- hotels;
- bestemmingsmarketingorganisaties;
- toeristische diensten;

- luchtvaartmaatschappijen;
- investeerders;
- beleidsmakers.

Van boekingsdata naar gedragsdata

Boekingsdata vertelt wat iemand gepland heeft.

Gedragsdata toont wat iemand werkelijk doet.

Dat verschil is cruciaal.

Een reiziger kan bijvoorbeeld boeken:

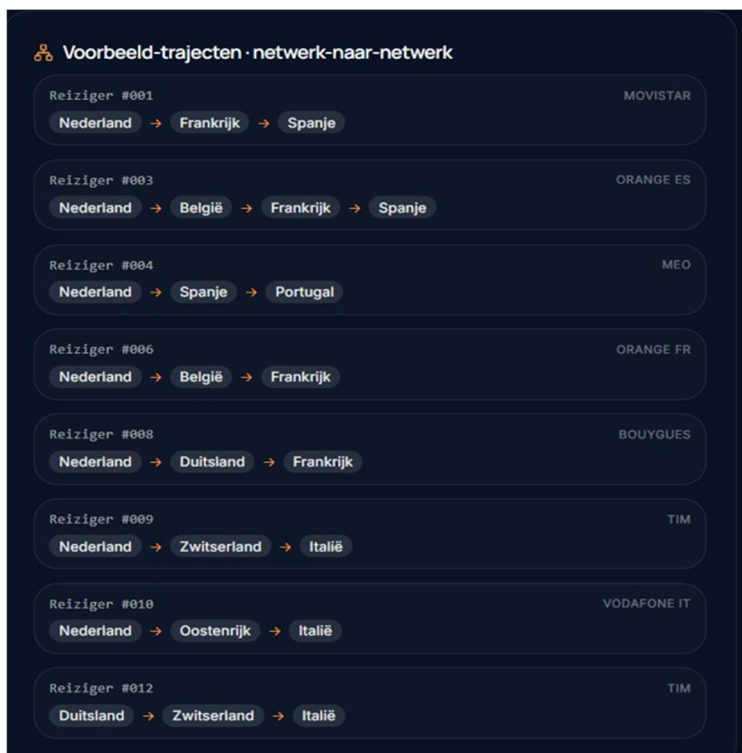
België → Barcelona

Maar in werkelijkheid reizen naar:

België → Barcelona → Valencia → Madrid → Porto

Deze informatie wordt vandaag nauwelijks zichtbaar binnen traditionele systemen.

Nochtans bevat precies dit soort informatie vaak de interessantste inzichten.



De volgende stap in reisintelligentie

De toekomst van de sector ligt niet uitsluitend in meer boekingen.

De toekomst ligt in beter inzicht.

Niet alleen:

"Wat hebben reizigers geboekt?"

Maar ook:

"Hoe gedragen reizigers zich nadat hun reis begint?"

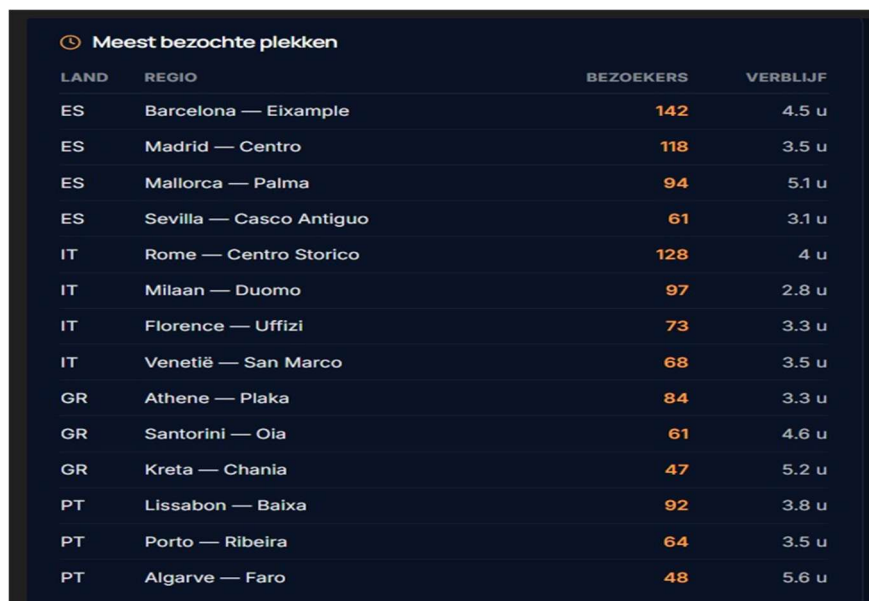
Daar ontstaat een nieuwe categorie van informatie:

Travel Intelligence

Travel Intelligence combineert:

- reisstromen;
- bezoekerspatronen;
- route-analyses;
- verblijfsduur;
- seizoenseffecten;
- geografische spreiding;
- opkomende bestemmingen.

Hierdoor ontstaat een veel vollediger beeld van de markt.



LAND	REGIO	BEZOEKERS	VERBLIJF
ES	Barcelona — Eixample	142	4.5 u
ES	Madrid — Centro	118	3.5 u
ES	Mallorca — Palma	94	5.1 u
ES	Sevilla — Casco Antiguo	61	3.1 u
IT	Rome — Centro Storico	128	4 u
IT	Milaan — Duomo	97	2.8 u
IT	Florence — Uffizi	73	3.3 u
IT	Venetië — San Marco	68	3.5 u
GR	Athene — Plaka	84	3.3 u
GR	Santorini — Oia	61	4.6 u
GR	Kreta — Chania	47	5.2 u
PT	Lissabon — Baixa	92	3.8 u
PT	Porto — Ribeira	64	3.5 u
PT	Algarve — Faro	48	5.6 u

Waarom dit relevant is voor VVR

VVR vertegenwoordigt een brede groep reisprofessionals.

Deze organisaties staan dagelijks voor strategische keuzes.

Welke bestemmingen moeten we promoten?

Welke producten moeten we ontwikkelen?

Welke markten groeien?

Waar liggen de kansen van morgen?

Hoe kunnen we sneller inspelen op veranderend consumentengedrag?

De antwoorden op deze vragen worden steeds waardevoller.

Juist daarom kan toegang tot geanonimiseerde en actuele reisinzichten een belangrijke meerwaarde creëren voor VVR-leden.

Een unieke positie

Waar traditionele systemen vooral kijken naar:

- reserveringen;
- boekingen;
- verkoopcijfers;

kan een Travel Intelligence-platform kijken naar:

- werkelijke verplaatsingen;
- effectieve bezoekersstromen;
- reisroutes;
- bestemmingcombinaties;
- realtime activiteit.

Dat opent een volledig nieuwe laag van inzichten voor de sector.

LAND	REGIO	BEZOEKERS	VERBLIJF
ES	Barcelona — Eixample	142	4.5 u
ES	Madrid — Centro	118	3.5 u
ES	Mallorca — Palma	94	5.1 u
ES	Sevilla — Casco Antiguo	61	3.1 u
IT	Rome — Centro Storico	128	4 u
IT	Milaan — Duomo	97	2.8 u
IT	Florence — Uffizi	73	3.3 u
IT	Venetië — San Marco	68	3.5 u

HOOFDSTUK 3

Het VVR Connect Programma

Powered by QMD-Connect

Wat is QMD-Connect?

QMD-Connect is het onderliggende technologie-, connectiviteits- en intelligenceplatform waarop VVR Connect is gebouwd.

Het platform combineert:

- wereldwijde connectiviteit
- partnernetwerken
- digitale wallets
- reizigersprofielen
- travel intelligence
- toekomstige ecosysteemdiensten

VVR Connect vormt de specifieke implementatie van dit platform voor VVR en haar leden.

Een nieuw ecosysteem voor reizigers en reisorganisaties

Het QMD-Connect platform werd ontwikkeld vanuit een eenvoudige gedachte.:

Elke reiziger heeft vandaag behoefte aan connectiviteit.

Maar de waarde van connectiviteit stopt niet bij internettoegang.

Wanneer connectiviteit wordt gecombineerd met een slim partnernetwerk ontstaat een ecosysteem dat voordelen creëert voor:

- reizigers;
- reisorganisaties;
- VVR-leden;
- bestemmingen;
- en op termijn de volledige reisindustrie.

Wat betekent dit voor de reiziger?

QMD-connect is een platform waarmee reizigers wereldwijd verbonden blijven via één permanente digitale connectiviteitsoplossing.

De reiziger beschikt over:

- één account;
- één wallet;
- één digitale identiteit;
- wereldwijde dekking;
- transparante tarieven;
- realtime inzicht in gebruik en kosten.

Hierdoor hoeft de reiziger niet langer:

- telkens nieuwe simkaarten aan te schaffen;
 - lokale providers te zoeken;
 - roamingtarieven te vergelijken;
 - nieuwe accounts aan te maken voor elke reis.
-

Eenvoud voor de reiziger

Vanuit het perspectief van de reiziger draait alles rond eenvoud.

De reiziger:

1. activeert zijn account;
2. laadt zijn wallet op;
3. reist wereldwijd verder met dezelfde digitale identiteit.

De ervaring blijft identiek, ongeacht:

- land;
- bestemming;
- provider;
- reisduur.

Dit zorgt voor een gebruiksvriendelijke en toekomstgerichte oplossing.



HOOFDSTUK 4

Waarde voor de Reiziger

De moderne reiziger verwacht permanente connectiviteit

Reizen is de afgelopen jaren fundamenteel veranderd.

Waar reizigers vroeger voornamelijk behoefte hadden aan een telefoonverbinding, verwachten zij vandaag continue toegang tot:

- navigatie;
- boekingen;
- digitale tickets;
- reisinformatie;
- vertaalapps;
- bankdiensten;
- berichtenverkeer;
- sociale media;
- noodcommunicatie.

Connectiviteit is geen luxe meer.

Het is een essentieel onderdeel van de reiservaring geworden.

De frustraties van vandaag

Veel reizigers herkennen dezelfde problemen.

Voor vertrek

- Welke databundel moet ik kiezen?
- Zal roaming duur zijn?
- Werkt mijn provider in het buitenland?

Tijdens de reis

- Waar vind ik wifi?
- Waarom werkt mijn verbinding niet?
- Hoeveel data heb ik nog beschikbaar?

Bij thuiskomst

- Onverwachte kosten
- Complexe facturen
- Onduidelijke tarieven

Deze onzekerheid zorgt voor frustratie.

Eén account voor alle toekomstige reizen

QMD-connect vertrekt vanuit eenvoud.

De reiziger hoeft niet telkens opnieuw te zoeken naar:

- een lokale simkaart;
- een nieuwe provider;
- een tijdelijke oplossing.

Eén account blijft beschikbaar voor toekomstige reizen.

Hierdoor ontstaat een consistente ervaring.

Of men nu reist naar:

- Spanje;
- Portugal;
- Thailand;
- Japan;
- Canada;
- Zuid-Afrika;

de werkwijze blijft identiek.

Transparantie creëert vertrouwen

Eén van de belangrijkste verwachtingen van reizigers vandaag is transparantie.

Reizigers willen:

- weten wat ze betalen;
- weten wat ze verbruiken;
- controle houden over hun budget.

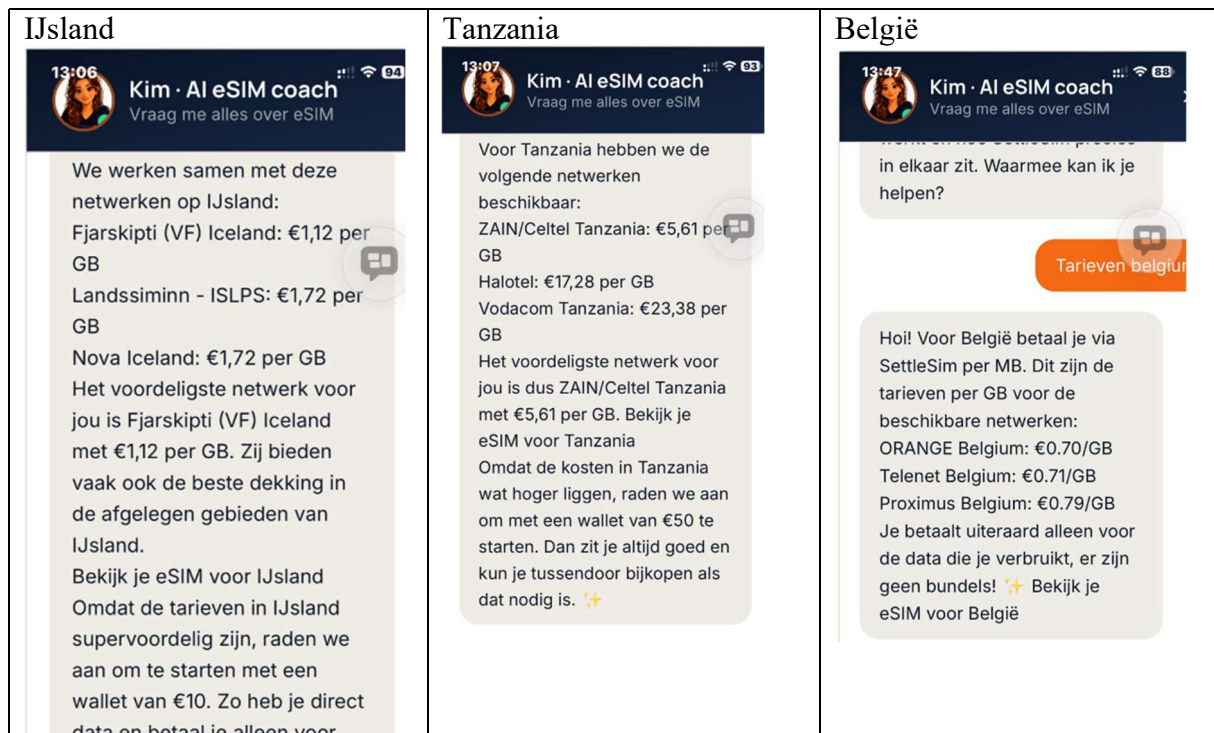
Daarom krijgt de gebruiker realtime inzicht in:

- saldo;

<p>GESCHIEDENIS 46 totaal</p> <p>Transacties</p> <ul style="list-style-type: none"> Dataverbruik -€0.01 Data usage 9.50 MB ... Dataverbruik -€0.01 Data usage 11.75 MB... Dataverbruik -€0.01 Data usage 15.31 MB... Dataverbruik -€0.03 Data usage 49.19 M... Dataverbruik -€0.04 Data usage 47.92 M... 	<p>Tegoed bijna op (e-mail) ✓</p> <p>E-mail wanneer je tegoed onder de drempel komt.</p> <p>Reistips bij nieuw land ✓</p> <p>AI-gegenereerde welkomst met bezienswaardigheden en praktische tips.</p> <p>E-MAIL DREMPEL</p> <p>€ 5,00</p> <p>Opslaan</p>	<p>RECENTE MELDINGEN</p> <p>COUNTRY CHANGE 01-06-2026, 18:00 Welkom in Portugal 🌟</p> <p>COUNTRY CHANGE 25-05-2026, 20:15 Welkom in Belgium 🌟</p> <p>COUNTRY CHANGE 25-05-2026, 20:15 Welkom in Belgium 🌟</p>

- gebruik;
- tarieven;

<p>Vietnam</p> <p>13:07 Kim · AI eSIM coach Vraag me alles over eSIM</p> <p>We werken samen met twee netwerken in Vietnam: Vinaphone Vietnam: €1,01 per GB Viettel Vietnam: €4,51 per GB Het voordeligste netwerk voor jou in Vietnam is Vinaphone Vietnam met €1,01 per GB 🌟. Bekijk je eSIM voor Vietnam Omdat de kosten in Vietnam supervoordelig zijn, raden we aan om te starten met een wallet van €10. Zo kun je direct zorgeloos internetten en betaal je alleen wat je verbruikt!</p>	<p>India</p> <p>13:07 Kim · AI eSIM coach Vraag me alles over eSIM</p> <p>We hebben diverse netwerken beschikbaar voor India. De voordeligste hiervan zijn Fascal India, Idea Cellular (diverse regio's), Vi (diverse regio's) en Vodafone India (diverse regio's), allemaal voor €1,69 per GB. Andere netwerken zoals Bharti Airtel India vind je vanaf €4,92 per GB. Omdat de tarieven in India heel gunstig zijn, raden we aan om te beginnen met een wallet van €10. Zo betaal je nooit te veel en heb je altijd controle over je datagebruik. 🌟 Een tempeltour door Delhi is een aanrader!</p>	<p>USA</p> <p>13:07 Kim · AI eSIM coach Vraag me alles over eSIM</p> <p>We werken samen met deze netwerken in de VS: AT&T USA: €1,26 per GB Verizon USA: €1,72 per GB T-Mobile USA: €4,16 per GB The Alaska Wireless Network LLC: €51,75 per GB Het voordeligste netwerk voor jou is AT&T USA met €1,26 per GB. Zij hebben, samen met T-Mobile, ook vaak de beste dekking in de VS. Bekijk je eSIM voor de Verenigde Staten Omdat de tarieven in de VS erg gunstig zijn, raden we aan om te starten met een wallet van €10. Zo heb je direct data en betaal je alleen voor wat je</p>
---	--	---



- bestemmingen;
- historiek.

Geen verrassingen achteraf. Geen verborgen kosten.

Geen complexe afrekeningen.

Altijd voorbereid

Connectiviteit wordt vaak pas belangrijk wanneer er iets misloopt.

Denk aan:

- een gemiste transfer;
- een geannuleerde vlucht;
- een wijziging van hotel;
- een medisch probleem;
- een onverwachte vertraging.

Op dat moment maakt bereikbaarheid een wereld van verschil.

Een permanente connectiviteitsoplossing verhoogt daardoor niet alleen het comfort, maar ook de veiligheid van de reiziger.

De reiziger van morgen

Steeds meer reizigers combineren:

- meerdere landen;
- meerdere bestemmingen;
- meerdere vervoersmiddelen.

De klassieke grenzen tussen reizen vervagen.

Daardoor groeit de behoefte aan oplossingen die even flexibel zijn als de reiziger zelf.

QMD-Connect sluit aan bij deze evolutie.

Meer dan connectiviteit

Voor de reiziger betekent QMD-Connect uiteindelijk veel meer dan mobiele data.

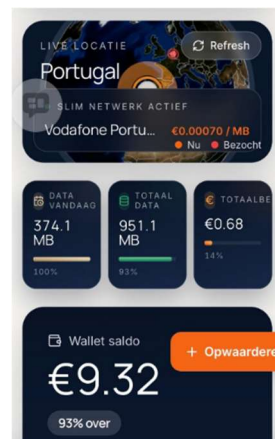
Het biedt toegang tot een toekomstig ecosysteem waarin connectiviteit de basis vormt voor:

- reisinformatie;
- gepersonaliseerde diensten;
- loyaliteitsvoordelen;
- partneraanbiedingen;
- en nieuwe vormen van dienstverlening.

KADER

Wat levert dit concreet op voor de reiziger?

- ✓ Wereldwijde connectiviteit
- ✓ Eén account voor alle reizen
- ✓ Transparante tarieven
- ✓ Realtime inzicht
- ✓ Geen fysieke simkaarten
- ✓ Geen onverwachte roamingkosten



✓ Eenvoudige activatie

✓ Toekomstgerichte dienstverlening

HOOFDSTUK 5

Waarde voor VVR-leden en reisorganisaties

Eenvoud voor VVR-leden

Ook voor reisorganisaties blijft de werking eenvoudig.

VVR-leden hoeven geen:

- technische kennis;
- telecomexpertise;
- klantenservice;
- facturatie;
- administratie;
- voorraadbeheer;

te voorzien.

Het platform verzorgt deze processen centraal.

Hierdoor kunnen reisorganisaties zich blijven focussen op hun kerntaak:

het organiseren en verkopen van reizen.

Een bijkomende inkomstenstroom

VVR Connect creëert een aanvullende inkomstenstroom.

Wanneer een reiziger zich registreert via een aangesloten VVR-lid ontstaat een langdurige relatie tussen:

- reiziger;
- reisorganisatie;
- platform.

Wanneer de reiziger in de toekomst opnieuw reist en gebruik maakt van zijn account, blijft deze relatie behouden.

Daardoor ontstaat een terugkerend model dat niet afhankelijk is van één enkele reis.

De kracht van levenslange connectiviteit

Traditioneel eindigt de relatie vaak wanneer een reis is afgelopen.

De klant keert terug.

De reisorganisatie verdwijnt opnieuw naar de achtergrond.

VVR Connect creëert een nieuw model.

De reiziger behoudt zijn account voor toekomstige reizen.

Hierdoor ontstaan nieuwe contactmomenten tussen:

- reiziger;
- reisorganisatie;
- reisecosysteem.

Dat versterkt de klantrelatie op lange termijn.

Eén reiziger, meerdere reizen

Een reiziger die vandaag:

België → Spanje

reist morgen mogelijk naar Italië, Portugal, Thailand, Japan, Verenigde Staten.

Elke nieuwe reis gebeurt binnen hetzelfde ecosysteem.

Daardoor ontstaat een duurzame relatie die veel verder reikt dan één boeking.



Een schaalbaar model

Het platform is ontworpen om mee te groeien met de sector.

Zowel kleine als grote organisaties kunnen deelnemen.

Geschikt voor:

- zelfstandige reisagenten;
- gespecialiseerde touroperators;
- groepsreizen;
- incentive-organisaties;
- OTA's;
- niche-organisaties;
- DMC's.

Daardoor ontstaat een flexibel model dat kan meegroeien met toekomstige ontwikkelingen binnen de reiswereld.

Meer dan een product

VVR Connect moet niet gezien worden als een afzonderlijk product.

Het vormt een bouwsteen binnen een groter ecosysteem.

Een ecosysteem waarin:

- connectiviteit;
- loyaliteit;
- klantbehoud;
- reisintelligentie;
- en toekomstige innovaties

met elkaar verbonden worden.

Dat maakt het concept fundamenteel anders dan een klassieke telecomoplossing.

KADER

Waarom dit interessant is voor VVR?

VVR-leden zoeken voortdurend naar:

- ✓ extra toegevoegde waarde voor hun klanten
- ✓ onderscheid ten opzichte van concurrenten
- ✓ nieuwe inkomstenstromen
- ✓ langere klantrelaties
- ✓ innovatieve dienstverlening

VVR Connect combineert deze elementen binnen één geïntegreerd model.

Nieuwe inkomsten zonder extra complexiteit

De marges binnen de reissector staan al jaren onder druk.

Tegelijkertijd stijgen:

- marketingkosten;
- personeelskosten;
- technologie-investeringen;
- verwachtingen van klanten.

Daardoor groeit de behoefte aan aanvullende inkomstenbronnen die geen extra operationele belasting veroorzaken.

VVR Connect werd precies vanuit dat uitgangspunt ontwikkeld.

Geen extra werk

Een belangrijk uitgangspunt is eenvoud.

VVR-leden hoeven niet:

- technisch advies te geven;
- telecomondersteuning te bieden;
- facturen te verwerken;
- voorraad te beheren;
- supportvragen op te lossen.

Deze processen worden centraal beheerd.

Daardoor blijft de administratieve impact minimaal.

Een extra service voor klanten

Naast de financiële component ontstaat ook een bijkomende dienstverlening.

Reizigers krijgen een oplossing die hen helpt tijdens hun reis.

Daardoor creëert het reisbureau extra toegevoegde waarde voor zijn klanten.

Dit versterkt de relatie tussen reiziger en reisorganisatie.

Verlenging van de klantrelatie

Traditioneel stopt het contact vaak na de reis.

QMD-connect creëert nieuwe contactmomenten.

Wanneer reizigers opnieuw vertrekken, blijft dezelfde digitale identiteit actief.

Hierdoor ontstaat een langdurigere relatie tussen klant en reisorganisatie.

Een schaalbaar model

Het systeem werkt zowel voor:

- zelfstandige reisagenten;
- kleine reisorganisaties;
- gespecialiseerde touroperators;
- grotere groepen.

Daardoor ontstaat een model dat meegroeit met de organisatie.

Innovatief imago

Steeds meer reizigers verwachten digitale dienstverlening.

Door innovatieve oplossingen aan te bieden versterken VVR-leden hun positie als moderne reisorganisatie.

Dat draagt bij aan:

- klanttevredenheid;
 - klantbehoud;
 - differentiatie;
 - merkbeleving.
-

Een strategische opportuniteit

De grootste meerwaarde ligt niet noodzakelijk in de directe inkomsten.

De grootste meerwaarde ligt in:

- sterkere klantrelaties;
- hogere loyaliteit;
- meer contactmomenten;
- toegang tot toekomstige innovaties.

Hierdoor ontstaat een strategisch voordeel op lange termijn.

Meer dan een commissieprogramma

Hoewel het inkomstenmodel belangrijk is, ligt de grootste waarde mogelijk elders.

QMD-Connect creëert een langdurige relatie tussen reiziger en ecosysteem.

Daardoor ontstaat een platform waarop toekomstige diensten kunnen worden gebouwd.

Denk hierbij aan:

- loyaliteitsprogramma's;
 - verzekeringen;
 - experiences;
 - mobiliteitsdiensten;
 - reisinformatie;
 - toekomstige innovaties.
-

De kracht van het QMD-Connect ecosysteem

VVR Connect wordt ondersteund door een schaalbaar internationaal platform.

Daardoor profiteren VVR-leden van:

- ✓ wereldwijde dekking
- ✓ centrale support
- ✓ schaalvoordelen
- ✓ continue innovatie

✓ toekomstige uitbreidingen

KADER

Waarom VVR-leden geïnteresseerd zullen zijn

- ✓ Extra dienstverlening
 - ✓ Extra inkomsten
 - ✓ Geen operationele belasting
 - ✓ Langdurige klantrelaties
 - ✓ Innovatief imago
 - ✓ Toegang tot toekomstige ontwikkelingen
-

HOOFDSTUK 5B

Privacy, GDPR en Data Governance

Privacy als basisprincipe

QMD-Connect werd ontworpen met respect voor privacy en Europese regelgeving.

Het platform is gericht op het leveren van connectiviteit en geanonimiseerde marktinzichten.

Individuele reizigers worden niet geprofileerd voor commerciële rapportering.

Geen individuele opvolging

De rapportering binnen QMD-Connect Intelligence is gebaseerd op geaggregeerde en geanonimiseerde gegevens.

De focus ligt op patronen en trends.

Niet op individuele personen.

GDPR-compliance

QMD-Connect volgt de geldende Europese privacywetgeving.

Waar vereist worden toestemmingen gevraagd.

Persoonsgegevens worden verwerkt conform de toepasselijke regelgeving.

Travel Intelligence zonder inbreuk op privacy

Het doel is niet om individuele reizigers te analyseren.

Het doel is om geanonimiseerde inzichten te genereren die de sector helpen betere beslissingen te nemen.

HOOFDSTUK 6

Travel Intelligence

Mogelijke inzichten voor de sector van morgen

Voor reizigers vormt connectiviteit een praktische oplossing.

Voor reisorganisaties vormt connectiviteit een extra dienstverlening.

Maar voor de reissector als geheel ontstaat nog een derde dimensie:

Reisintelligentie

Wanneer miljoenen reisbewegingen op geanonimiseerde wijze worden geanalyseerd, ontstaat een uniek inzicht in hoe reizigers zich werkelijk door de wereld bewegen.

Hierdoor ontstaat een volledig nieuwe bron van marktinformatie.

Wat weten we vandaag?

De meeste marktinformatie in de reisindustrie is gebaseerd op:

- boekingen;
- reserveringen;
- enquêtes;
- historische statistieken;
- openbare rapporten.

Deze bronnen blijven belangrijk.

Maar ze vertellen slechts een deel van het verhaal.

Ze tonen wat reizigers gepland hebben.

Niet noodzakelijk wat reizigers werkelijk doen.

Wat kunnen we morgen weten?

Door geanonimiseerde reisstromen te analyseren kunnen nieuwe inzichten ontstaan.

Bijvoorbeeld:

Welke bestemmingen groeien momenteel?

Welke bestemmingen verliezen terrein?

Welke landen worden vaker gecombineerd?

Welke regio's winnen aan populariteit?

Welke nieuwe reisroutes ontstaan?

Hoe verandert reisgedrag doorheen het jaar?

Dit zijn inzichten die vandaag slechts beperkt beschikbaar zijn.

Waarom dit uniek is

Vandaag beschikken veel organisaties over boekingsdata.

Relatief weinig organisaties beschikken over inzicht in werkelijk reisgedrag nadat de reis gestart is.

QMD-Connect Intelligence vult precies deze leemte in.

Waarom dit relevant kan worden voor de Europese reissector

De Europese reissector beschikt vandaag over uitgebreide boekingsinformatie, maar veel minder over geanonimiseerde inzichten in werkelijk reisgedrag nadat de reis gestart is.

QMD-Connect Intelligence kan op termijn bijdragen aan een beter begrip van reisstromen, bestemmingsevoluties en veranderende reizigersvoorkeuren.

Hierdoor ontstaat een aanvullende bron van kennis die de sector kan helpen beter geïnformeerde beslissingen te nemen.

Van boekingsdata naar gedragsdata

Traditioneel kijkt de sector naar:

Wat werd geboekt?

Travel Intelligence kijkt naar:

Wat gebeurde werkelijk?

Dat verschil is cruciaal.

Voorbeeld: Een reiziger boekt een verblijf in Barcelona.

Maar tijdens zijn reis bezoekt hij ook:

- Girona
- Tarragona
- Valencia

Voor de reisorganisatie blijft dat vaak onzichtbaar.

Voor een intelligent reisplatform ontstaat hierdoor een veel rijker beeld van reisgedrag.

De waarde van realtime inzichten

De wereld verandert sneller dan ooit.

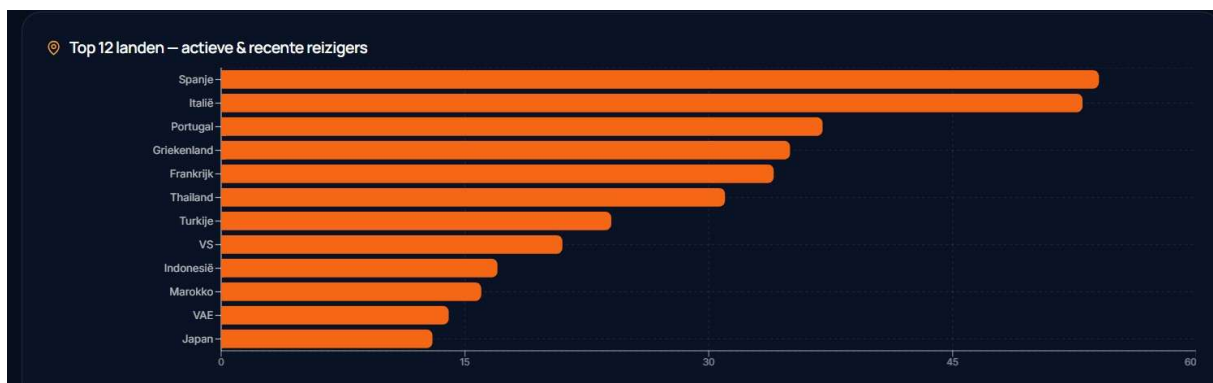
Nieuwe bestemmingen kunnen in enkele maanden tijd populair worden.

Nieuwe luchtverbindingen kunnen reizigersstromen verschuiven.

Economische ontwikkelingen kunnen voorkeuren veranderen.

Traditionele rapporten komen vaak maanden later.

Realtime inzichten kunnen trends zichtbaar maken terwijl ze ontstaan.



Vroegtijdige detectie van nieuwe trends

Eén van de meest interessante toepassingen is het vroegtijdig herkennen van veranderingen.

Voorbeelden:

- Albanië groeit sneller dan traditionele Mediterrane bestemmingen.
- Vietnam wint terrein ten opzichte van andere Aziatische landen.
- Nieuwe combinaties tussen bestemmingen worden populair.
- Kortere verblijven nemen toe.
- Nieuwe regionale hubs ontstaan.

Dergelijke signalen kunnen reisorganisaties helpen sneller te reageren.

Inzichten voor verschillende doelgroepen

Voor reisorganisaties

- Nieuwe producten ontwikkelen
- Nieuwe bestemmingen identificeren
- Marketingcampagnes verfijnen

Voor hotels

- Nieuwe herkomstmarkten ontdekken
- Verblijfsduur analyseren
- Marktverschuivingen herkennen

Voor toeristische diensten

- Bezoekersstromen beter begrijpen
- Investeringsrichtingen beter richten
- Nieuwe doelgroepen identificeren

Voor brancheorganisaties

- Markttrends opvolgen
 - Sectorrapporten verrijken
 - Beleidsbeslissingen ondersteunen
-

QMD-Connect Intelligence

QMD-Connect is ontworpen als meer dan een connectiviteitsplatform.

Het vormt de basis voor een nieuwe generatie geanonimiseerde reisinzichten.

Hierdoor ontstaat een omgeving waarin:

- reisstromen
- bestemmingstrends
- verblijfsduur
- routepatronen
- bezoekersbewegingen

kunnen worden omgezet in bruikbare kennis voor de sector.

Destination Intelligence

Een mogelijke toekomstige toepassing is Destination Intelligence.

Hierbij kunnen geanonimiseerde inzichten worden gebundeld rond:

- landen;
- regio's;
- steden;

- toeristische clusters.

Daardoor ontstaat een objectiever beeld van de aantrekkingskracht van bestemmingen.

Travel Flow Intelligence

Een tweede toepassing is Travel Flow Intelligence.

Hierbij worden reisstromen zichtbaar.

Niet alleen:

Waar gaan reizigers naartoe?

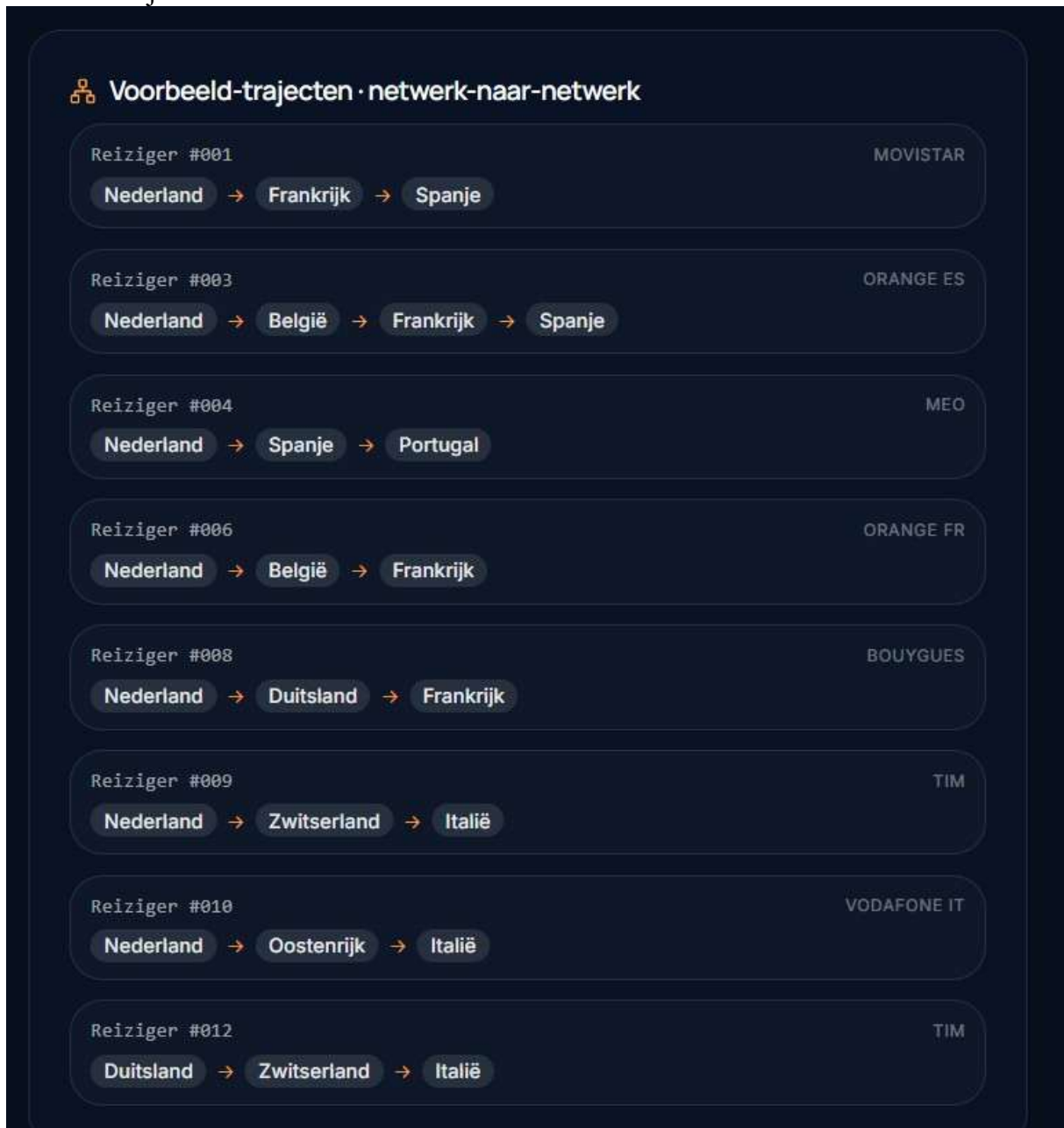
Maar ook:

Hoe bewegen reizigers zich tussen bestemmingen?

🕒 Meest bezochte plekken

LAND	REGIO	BEZOEKERS	VERBLIJF
ES	Barcelona — Eixample	142	4.5 u
ES	Madrid — Centro	118	3.5 u
ES	Mallorca — Palma	94	5.1 u
ES	Sevilla — Casco Antiguo	61	3.1 u
IT	Rome — Centro Storico	128	4 u
IT	Milaan — Duomo	97	2.8 u
IT	Florence — Uffizi	73	3.3 u
IT	Venetië — San Marco	68	3.5 u
GR	Athene — Plaka	84	3.3 u
GR	Santorini — Oia	61	4.6 u
GR	Kreta — Chania	47	5.2 u
PT	Lissabon — Baixa	92	3.8 u
PT	Porto — Ribeira	64	3.5 u
PT	Algarve — Faro	48	5.6 u

Hierdoor worden nieuwe verbanden zichtbaar die via traditionele systemen moeilijk te detecteren zijn.



De kracht van geanonimiseerde inzichten (GDPR compliant)

Privacy blijft hierbij essentieel.

De bedoeling is nooit om individuele reizigers te volgen.

De meerwaarde ontstaat juist uit geanonimiseerde patronen op grotere schaal.

Hierdoor ontstaat een evenwicht tussen:

- respect voor privacy;
 - marktinzichten;
 - innovatie.
-

Een mogelijke toekomstige dienst voor VVR-leden

Op termijn kunnen geanonimiseerde inzichten beschikbaar worden gesteld aan aangesloten leden.

Hierdoor ontstaat een bijkomende bron van marktinformatie die complementair is aan bestaande statistieken en onderzoeken.

Waarom dit relevant is voor VVR?

VVR heeft historisch een belangrijke rol gespeeld in het professionaliseren van de Belgische reissector.

Travel Intelligence kan een volgende stap vormen.

Niet als vervanging van bestaande marktinformatie.

Maar als aanvulling.

Een extra laag van inzicht die vandaag grotendeels ontbreekt.

Daardoor kunnen VVR-leden beter geïnformeerde beslissingen nemen.

Belangrijk

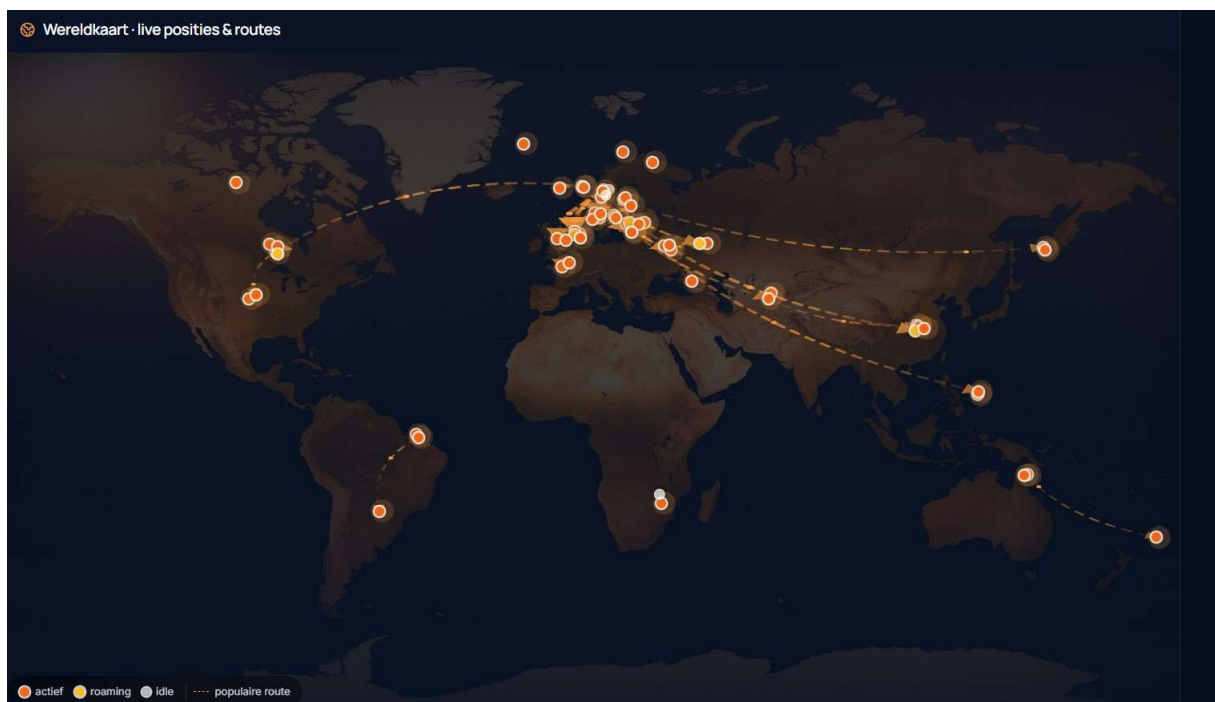
De in dit document beschreven inzichten vertegenwoordigen een toekomstige visie en ontwikkelingsrichting van QMD-Connect.

De uiteindelijke beschikbaarheid van specifieke analyses en rapporten zal afhankelijk zijn van schaalgrootte, regelgeving, privacyvereisten en marktvaart.

KADER

Mogelijke toekomstige inzichten voor VVR-leden

- ✓ Populairste bestemmingen
- ✓ Snelst groeiende bestemmingen
- ✓ Nieuwe reisroutes
- ✓ Verblijfsduur per regio
- ✓ Seizoenspatronen
- ✓ Herkomstmarkten
- ✓ Multi-country reizen
- ✓ Trenddetectie
- ✓ Destination Intelligence
- ✓ Travel Flow Intelligence



Voorbeeld-trajecten · netwerk-naar-netwerk

Reiziger #001

MOVISTAR

Nederland → Frankrijk → Spanje

Reiziger #003

ORANGE ES

Nederland → België → Frankrijk → Spanje

Reiziger #004

MEO

Nederland → Spanje → Portugal

Reiziger #006

ORANGE FR

Nederland → België → Frankrijk

Reiziger #008

BOUYGUES

Nederland → Duitsland → Frankrijk

Reiziger #009

TIM

Nederland → Zwitserland → Italië

Reiziger #010

VODAFONE IT

Nederland → Oostenrijk → Italië

Reiziger #012

TIM

Duitsland → Zwitserland → Italië

HOOFDSTUK 7

QMD-Connect

De toekomst van verbonden reizen

De afgelopen decennia werden gekenmerkt door digitalisering.

Online boekingen.

Online betalingen.

Online reviews.

Online marketing.

De volgende fase zal draaien rond:

inzicht

personalisatie

intelligentie

realtime informatie

De reiziger verandert

De moderne reiziger:

- reist vaker;
- combineert meerdere bestemmingen;
- verwacht onmiddellijke informatie;
- verwacht digitale dienstverlening;
- verwacht transparantie.

Hierdoor veranderen ook de verwachtingen tegenover reisorganisaties.

Van dienstverlening naar ecosysteem

Traditioneel leverde een reisorganisatie één dienst: **de reis**.

De toekomst bestaat uit **ecosystemen**.

Ecosystemen waarin verschillende diensten samenkomen.

Bijvoorbeeld:

- reizen;
- connectiviteit;
- verzekeringen;
- ervaringen;
- mobiliteit;
- loyaliteitsprogramma's;
- reisinformatie.

Alles verbonden rond dezelfde reiziger.

Een platform voor de volledige sector

Op termijn kan QMD-connect uitgroeien tot meer dan een connectiviteitsoplossing.

Het kan een platform worden dat:

- reizigers ondersteunt;
- reisorganisaties versterkt;
- marktinzichten genereert;
- innovatie stimuleert.

Hierdoor ontstaat een nieuwe vorm van samenwerking tussen technologie en toerisme.

Waarom vandaag starten?

De organisaties die vandaag investeren in innovatie bouwen mee aan de standaard van morgen.

De vraag is niet of connectiviteit, data en intelligentie een rol zullen spelen binnen de reisindustrie.

De vraag is welke organisaties daar als eerste op inspelen.

Een gezamenlijke opportuniteit

QMD-connect biedt een kans om:

- reizigers beter te bedienen;
- reisorganisaties te versterken;
- nieuwe inkomstenstromen te creëren;
- marktinzichten toegankelijk te maken;
- en innovatie binnen de sector te versnellen.

Dat maakt het project relevant voor zowel vandaag als morgen.

Waarom VVR een unieke positie heeft

Door haar brede vertegenwoordiging van reisprofessionals bevindt VVR zich in een unieke positie om innovatie binnen de sector te ondersteunen.

VVR Connect kan hierdoor uitgroeien tot een voorbeeld van hoe technologie, connectiviteit en reisintelligentie samen nieuwe waarde kunnen creëren voor reizigers en reisorganisaties.

Mogelijke evolutie van QMD-Connect

Vandaag

- connectiviteit
- wallet
- partnerprogramma

Morgen

- travel intelligence
- destination intelligence
- loyalty programma's
- experiences
- verzekeringen

Later

- geïntegreerd reiseecosysteem
 - AI travel assistance
 - realtime marktinzichten
 - internationale partnernetwerken
-

SLOTBOODSCHAP

QMD-connect – Powered by Qualimundi

Vandaag biedt QMD-Connect wereldwijde connectiviteit.

Morgen verbindt QMD-Connect:

- reizigers
- reisorganisaties
- hotels
- bestemmingen
- toeristische diensten
- federaties
- experiences
- verzekeringen
- mobiliteit

binnen één geïntegreerd ecosysteem.

Daardoor ontstaat niet alleen een connectiviteitsplatform, maar een toekomstgerichte infrastructuur voor de internationale reisindustrie.

Slotgedachte

De grootste veranderingen binnen de reissector ontstaan vaak wanneer bestaande technologieën op een nieuwe manier worden gecombineerd.

QMD-Connect vertrekt vanuit connectiviteit.

Maar de ambitie reikt verder.

Het doel is een ecosysteem te creëren waarin reizigers, reisorganisaties en de sector als geheel profiteren van betere verbindingen, sterkere relaties en waardevolle inzichten.

VVR Connect vormt hierin een mogelijke eerste stap.

Contact

Mario Vervaeke

Founder QMD-Connect

Qualimundi

A Top Travel & Incentives

Mario.Vervaeke@Atoptravel.com

0032475555885

www.Atoptravel.com

<https://calendly.com/mario-vervaeke/urgent-meeting-request>

Bijlage A toevoegen

Businessmodel

Niet in de hoofdstukken.

Als aparte bijlage.

Bestuurders willen eerst de visie lezen.

Pas daarna de commissies.

Structuur

Reiziger

↓

Business Partner

↓

Network Partner

↓

VVR Connect

↓

QMD-Connect

Bijlage B

Mogelijke toepassingen

Hier laat je zien dat het veel groter is dan data.

Reisbureaus

Hotels

DMC's

Toeristische diensten

Federaties

Incentives

Cruisebedrijven

Luchtvaartmaatschappijen

Bijlage C toevoegen

Voorbeelden van toekomstige inzichten

Dit wordt een killer-bijlage.

Bijvoorbeeld:

België

Top 10 bestemmingen

Nederland

Snelst groeiende bestemmingen

Multi-country reizen

België → Spanje → Portugal

Nederland → Italië → Griekenland

Gemiddelde verblijfsduur

Seizoensverschuivingen

BIJLAGE D

Voorbeelden van toekomstige dashboards

QMD-Connect Intelligence

Van data naar bruikbare inzichten voor de reissector

De onderstaande voorbeelden illustreren hoe geanonimiseerde reisgegevens op termijn kunnen worden omgezet in waardevolle inzichten voor reisorganisaties, hotels, bestemmingen en andere spelers binnen de toeristische sector.

De voorbeelden dienen uitsluitend ter illustratie van de mogelijke richting waarin QMD-Connect Intelligence zich kan ontwikkelen.

Dashboard 1

Waar bevinden reizigers zich vandaag?



Waarom is dit relevant?

Traditionele rapporten geven vaak pas weken of maanden later inzicht in bezoekersstromen.

Dit dashboard toont een actueel beeld van de geografische spreiding van reizigers.

Mogelijke toepassingen

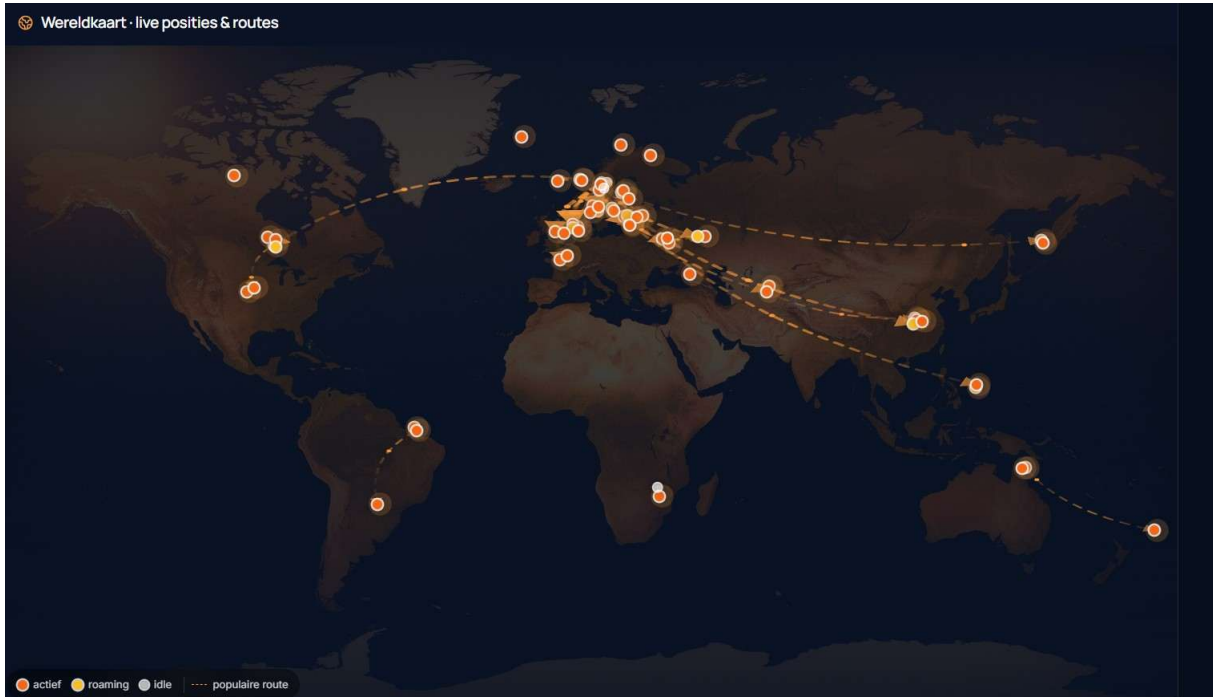
- Monitoring van populaire bestemmingen
- Detectie van nieuwe reisstromen
- Vergelijking tussen seizoenen
- Analyse van internationale spreiding

Potentiële waarde

Een beter begrip van waar reizigers zich daadwerkelijk bevinden kan organisaties helpen sneller te reageren op marktveranderingen.

Dashboard 2

Wereldwijde reisstromen



Waarom is dit relevant?

Reizigers bezoeken vandaag steeds vaker meerdere bestemmingen tijdens één reis.

Dit dashboard maakt dergelijke internationale reisstromen zichtbaar.

Mogelijke toepassingen

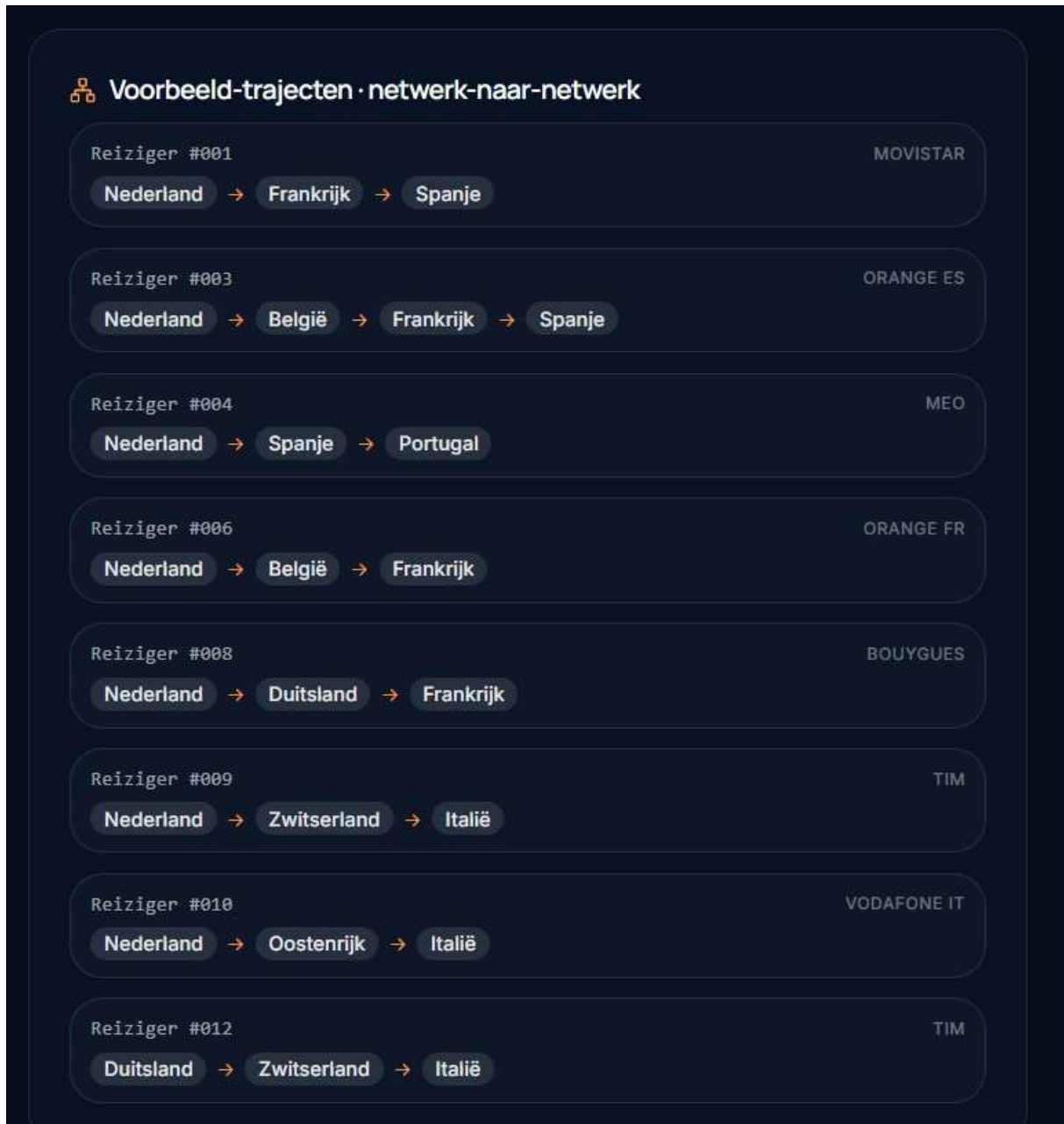
- Analyse van combinatiereizen
- Ontwikkeling van nieuwe reisproducten
- Detectie van opkomende reisroutes
- Samenwerking tussen bestemmingen

Potentiële waarde

Niet alleen de bestemming zelf wordt zichtbaar, maar ook de verbindingen tussen bestemmingen.

Dashboard 3

Populairste bestemmingen



Waarom is dit relevant?

Bestemmingen winnen en verliezen voortdurend aan populariteit.

Dit dashboard biedt inzicht in welke locaties de meeste reizigers aantrekken.

Mogelijke toepassingen

- Productontwikkeling
- Marktvergelijkingen
- Trendanalyse
- Marketingcampagnes

Potentiële waarde

Een sneller inzicht in veranderende voorkeuren van reizigers.

Dashboard 4

Populaire reisroutes

🕒 Meest bezochte plekken			
LAND	REGIO	BEZOEKERS	VERBLIJF
ES	Barcelona — Eixample	142	4.5 u
ES	Madrid — Centro	118	3.5 u
ES	Mallorca — Palma	94	5.1 u
ES	Sevilla — Casco Antiguo	61	3.1 u
IT	Rome — Centro Storico	128	4 u
IT	Milaan — Duomo	97	2.8 u
IT	Florence — Uffizi	73	3.3 u
IT	Venetië — San Marco	68	3.5 u
GR	Athene — Plaka	84	3.3 u
GR	Santorini — Oia	61	4.6 u
GR	Kreta — Chania	47	5.2 u
PT	Lissabon — Baixa	92	3.8 u
PT	Porto — Ribeira	64	3.5 u
PT	Algarve — Faro	48	5.6 u

Waarom is dit relevant?

De waarde van een bestemming wordt steeds vaker bepaald door haar positie binnen een bredere reisroute.

Mogelijke toepassingen

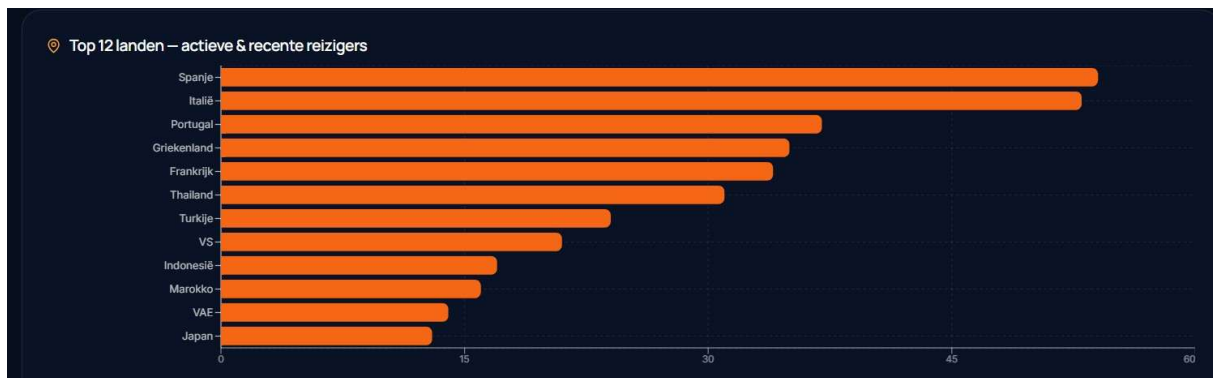
- Combinatiereizen ontwikkelen
- Nieuwe partnerships opzetten
- Route-optimalisatie
- Multi-country programma's

Potentiële waarde

Begrijpen hoe reizigers verschillende landen en regio's combineren.

Dashboard 5

Verblijfsduur en bezoekerspatronen



Waarom is dit relevant?

Niet alleen het aantal bezoekers is belangrijk.

Ook de verblijfsduur bepaalt de economische impact van toerisme.

Mogelijke toepassingen

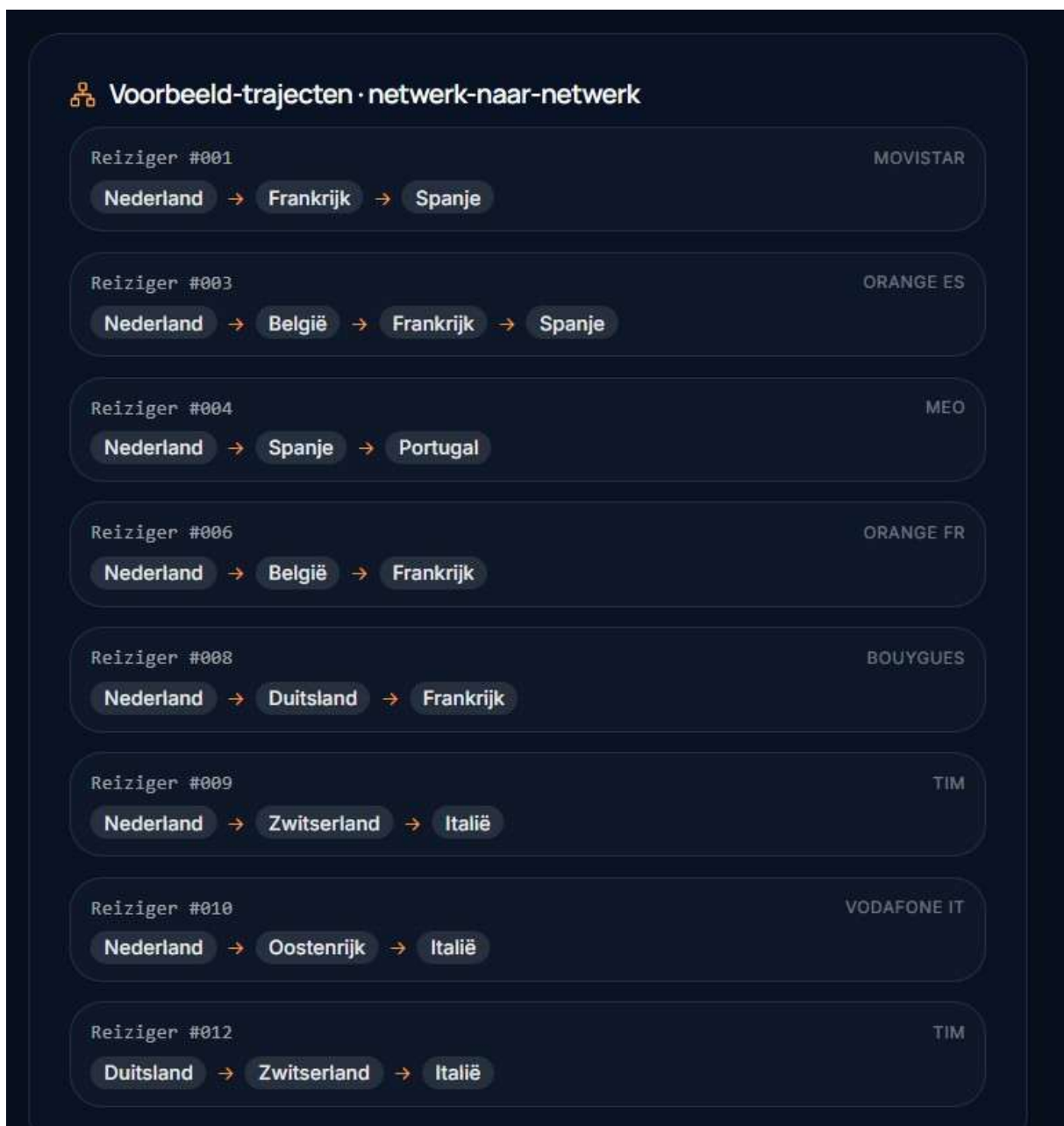
- Segmentatie van reizigers
- Optimalisatie van arrangementen
- Vergelijking tussen bestemmingen
- Seizoensanalyse

Potentiële waarde

Meer inzicht in de kwaliteit van bezoekersstromen.

Dashboard 6

Reisgedrag tussen bestemmingen



Waarom is dit relevant?

Dit dashboard toont hoe reizigers zich tussen verschillende bestemmingen bewegen.

Mogelijke toepassingen

- Detectie van nieuwe routes
- Analyse van reisgedrag
- Strategische productontwikkeling
- Destination partnerships

Potentiële waarde

Beter begrijpen hoe reizigers hun reis werkelijk opbouwen.

Dashboard 7

Groei- en trendanalyse

✈️ Populairste routes			
VAN	NAAR	REIZIGERS	GEM. TRANSIT
Nederland	Spanje	312	3.1 u
Nederland	Italië	254	2.7 u
Nederland	Frankrijk	241	1.5 u
Nederland	Portugal	198	3.6 u
Nederland	Griekenland	187	3.4 u
Nederland	Thailand	162	11.2 u
Nederland	Turkije	144	3.9 u
Nederland	VS	138	8.7 u
Nederland	Indonesië	121	13.8 u
Nederland	Marokko	109	3.5 u
Nederland	VAE	98	6.9 u
Nederland	Japan	87	11.5 u
Frankrijk	Spanje	84	1.6 u
Spanje	Portugal	76	1.3 u

Waarom is dit relevant?

Niet alle bestemmingen groeien aan hetzelfde tempo.

Dit type dashboard helpt om groeiers vroegtijdig te identificeren.

Mogelijke toepassingen

- Investerings prioriteren
- Nieuwe markten ontdekken
- Marketingbudgetten optimaliseren
- Innovatie stimuleren

Potentiële waarde

Vroegtijdige detectie van marktverschuivingen.

Samenvatting

Mogelijke toekomstige inzichten voor de sector

QMD-Connect Intelligence kan op termijn bijdragen aan een beter begrip van:

- ✓ Wereldwijde reisstromen
- ✓ Populaire bestemmingen
- ✓ Nieuwe reisroutes
- ✓ Verblijfsduur
- ✓ Seizoenspatronen
- ✓ Groeiende markten
- ✓ Multi-country reizen
- ✓ Bezoekersgedrag
- ✓ Destination Intelligence
- ✓ Travel Flow Intelligence
- ✓ Strategische trendanalyse

Belangrijk

De in deze bijlage getoonde dashboards dienen uitsluitend ter illustratie van mogelijke toekomstige toepassingen van QMD-Connect Intelligence.

De uiteindelijke beschikbaarheid van specifieke dashboards en analyses zal afhangen van schaalgrootte, regelgeving, privacyvereisten, technische ontwikkeling en marktvrage.

Dit geeft de VVR niet alleen screenshots, maar ook een duidelijk verhaal bij elke afbeelding. Daardoor worden de dashboards een strategisch onderdeel van het dossier in plaats van louter mooie schermen.

Documentinformatie

- Document: VVR Final V0.docx
- Project: QMD-Connect
- Auteur: Mario Vervaeke
- Organisatie: Qualimundi
- Status: Final Version
- Versiedatum: 06/06/2026
- Copyright © Qualimundi. Alle rechten voorbehouden.