

STAPSGEWIJZE GIDS BIJ EEN MARKTONDERZOEK

1: TEST UW IDEE

Wees niet bang om over uw idee te praten en meningen van buitenaf te verzamelen (vooral als die negatief zijn)



Werk uw idee uit: wat maakt het uniek en aantrekkelijk?

Test uw idee uit bij familie en vrienden

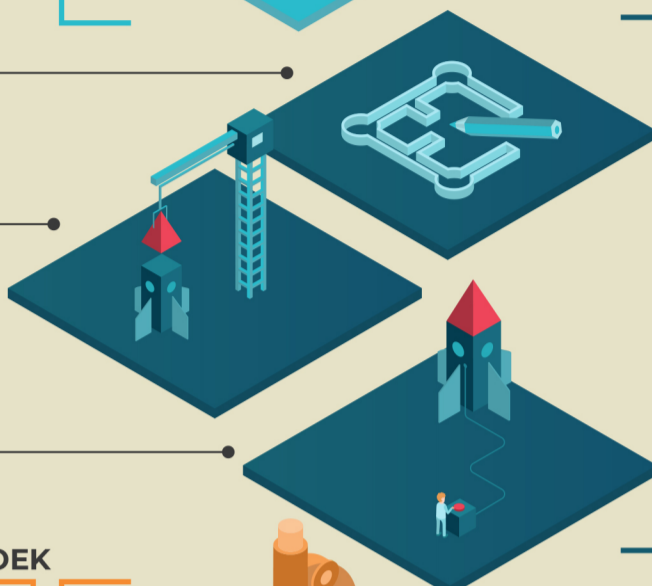
Organiseer een sessie van Design Thinking om meer feedback te krijgen en uw initiële idee te verbeteren

2: VERBETER UW IDEE

Definieer de consumentenbehoeften waaraan u wilt voldoen

Ontwikkel een prototype om te onderzoeken hoe klanten interageren met uw product of dienst.

Test uw prototype en spoor mogelijke problemen op



2: VERBETER UW IDEE

Corrigeer de meest opvallende fouten in uw idee en ontwikkel een MVP (« Minimum Viable Product »)

3: PLAN UW ONDERZOEK

Goede marktonderzoeken zijn gebaseerd op het gebruik van complementaire methoden, niet alleen op een online enquête



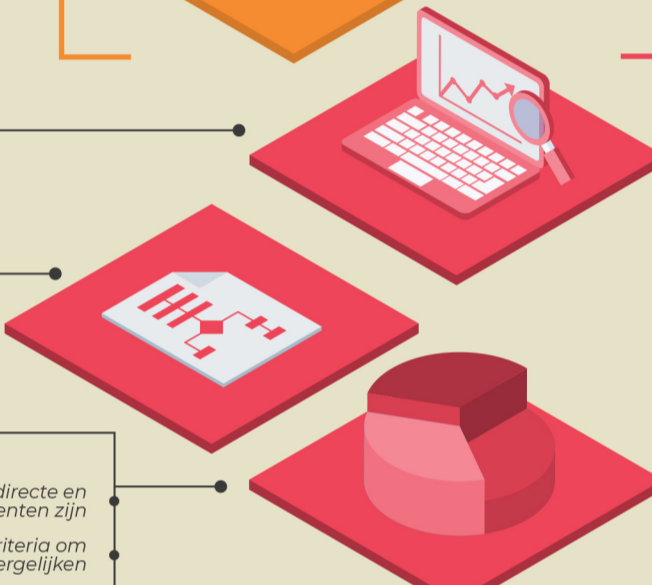
Bepaal welke methoden u nodig hebt voor uw marktonderzoek

Analyseer de huidige en toekomstige markttrends

Voer een PEST-analyse uit om de impact van externe factoren op uw toekomstige markt te begrijpen

Analyseer de concurrentie

- *Ontdek wie uw directe en indirecte concurrenten zijn*
- *Bepaal objectieve criteria om uw concurrenten te vergelijken*
- *Zoek informatie over uw concurrenten*
- *Voer een benchmarking uit*

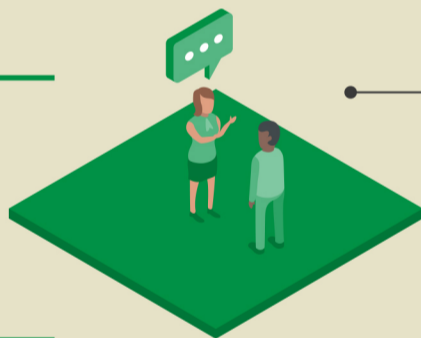


4: OBSERVEER DE MARKT

Bekijk de markt van buitenaf om de dynamiek ervan te begrijpen en om de concurrentie met al haar sterktes en zwaktes te identificeren

5: KWALIFICEER DE VRAAG

Gebruik kwalitatieve technieken (waarnemingen, etnografie, focusgroepen, interviews) om de vraag beter te kwalificeren



Voer diepgaande interviews om uw toekomstige klanten beter te begrijpen

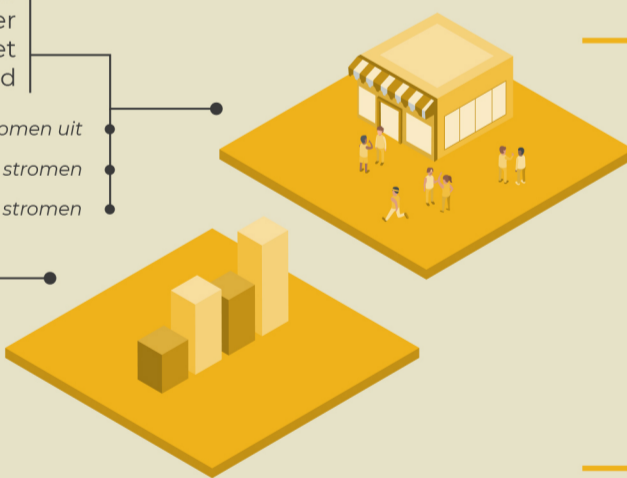
- *Bereid het kwalitatieve interview voor*
- *Stel de interviewhandleiding op*
- *Voer het kwalitatieve interview uit*
- *Schrijf het interview uit*
- *Codeer het interview met gespecialiseerde software*

Onderzoek de locatie (alleen voor buurtwinkels): analyseer de stromen en definieer het verzorgingsgebied

- *Voer een telling van de stromen uit*
- *Kwalificeer de stromen*
- *Analyseer de stromen*

Kwantitatieve fase

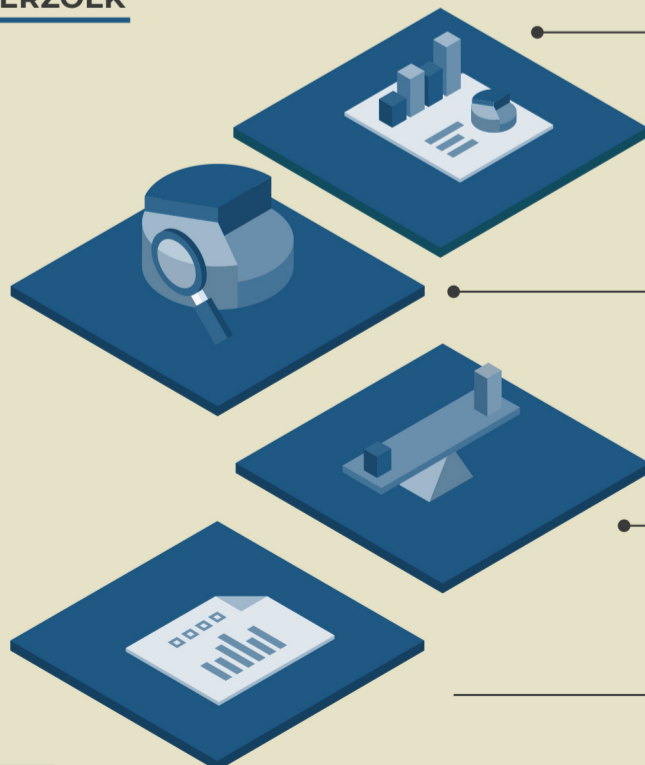
- *Stel de kwantitatieve vragenlijst op*
- *Test de kwantitatieve vragenlijst*
- *Beheer het kwantitatief onderzoek*
- *Analyseer de resultaten*



6: KWANTIFICEER DE VRAAG

Gebruik de resultaten van de kwalitatieve fase om de vraag te kwantificeren

7: AFRONDING MARKTONDERZOEK



Synthetiseer uw belangrijkste conclusies in tabellen en grafieken

Ga na wat de meest veelbelovende marktsegmenten zijn

Evalueer de marktgroottes voor de gekozen segmenten

Op weg naar het businessplan en het financieel plan!