



OPDRACHT 10

Marktonderzoek

Voordat je jouw ondernemingsplan gaat schrijven ga je eerst marktonderzoek doen. Bij een marktonderzoek gaat het erom dat je ontdekt wie jouw klanten zijn (doelgroep), hoe je jouw klanten kan bereiken en wat zij voor jouw product of dienst willen betalen. Je kan marktonderzoek doen door met mensen te praten maar je kan ook online onderzoek doen. Op die manier bereik je waarschijnlijk meer mensen. Je krijgt een goed beeld van jouw klanten. Verspreid jouw online vragenlijst via Facebook, Instagram en e-mail.

Een voorbeeld:

Jij wilt etuis verkopen gemaakt van restjes stof. Je denkt dat meisjes tussen de 12-16 jaar jouw doelgroep zijn. Uit marktonderzoek blijkt dat jouw economie-docent en haar vriendinnen graag zo'n zelfgemaakte etui kopen en er meer voor willen betalen dan jouw zusje en haar vriendinnen! Dat is een verrassing! Jongeren bereik je via Instagram, maar als jouw economie-docent en haar vriendinnen de belangrijkste klanten zijn kan je misschien beter jouw product aanbieden via Facebook.

Heb je al een idee wie jouw doelgroep is? Schrijf het op en onderzoek of dit klopt. We zijn benieuwd.

Er zijn verschillende handige online tools die je kan gebruiken voor jouw marktonderzoek.

Bij **SurveyMonkey** kan je met een gratis account zelf jouw vragenlijst opstellen. Dat kan ook met **Google Forms** of je kiest voor een poll via **Facebook**.

Je kan natuurlijk ook met mensen gaan praten of een app-groep aanmaken.



OPDRACHT 10

Marktonderzoek

1. Stel zoveel mogelijk mensen vragen over jouw idee. Niet alleen over de prijs maar ook wat ze leuk of lekker vinden. Bijvoorbeeld: de zelfgemaakte etuis. Willen mensen etuis in een kleur of juist met verschillende lapjes stof? Hoe groot moeten de etuis zijn?
Of ga je taarten bakken? Willen mensen appeltaart of liever aardbeien? Willen mensen een hele taart of liever een puntje kopen?

Met onderstaande vragen helpen we je vast een beetje op weg.

- a. Is dit een leuk product of dienst? Heeft u behoefte aan dit product of deze dienst?
- b. Waarom wel? Waarom niet?
- c. Zou u dit product of dienst kopen?
- d. Zo ja, hoeveel wilt u ervoor betalen?
- e. Welke social media gebruikt u (Facebook, Instagram)?
- f. Koopt u wel eens producten/diensten online?
- g. Koopt u wel eens producten/diensten aan de deur?
- h. Hoe kunnen we ons aanbod verbeteren? (Geef voorbeelden)
- i. Heeft u nog andere tips voor ons?

2. Bekijk de antwoorden die je/jullie hebben gekregen

Is er aanleiding om iets te veranderen? Zijn mensen niet zo enthousiast? Willen ze veel minder betalen dan verwacht? Misschien moet je iets nieuws verzinnen... Is de uitkomst positief? Dan kan je nu aan jouw ondernemingsplan beginnen.

Aantekeningen

