

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

1: DE VOORBEREIDING

Bepaal wat je wilt gaan onderzoeken en op welke wijze je het beste antwoord vindt op de onderzoeksvraag.

Schrijf op: _____

2: DE ONDERZOEKSVRAAG EN DE ONDERZOEKSMETHODE

Stel een hoofdvraag en deelvragen op. Wat wil je precies onderzoeken?

Schrijf op: _____

3: HET BRANCHE EN SECTORONDERZOEK

(meerdere antwoorden mogelijk)

a: Tot welke branche of sector behoort mijn toekomstige bedrijf?

Schrijf op: _____

b: Welk verkoopkanaal kies je?

Schrijf op: _____

c: Is de markt regionaal, nationaal of internationaal verdeeld?

Kruis aan: ☐ regionaal ☐ nationaal ☐ internationaal

d: Is er een website, een webshop of een ander platform nodig?

Kruis aan: ☐ website ☐ webshop ☐ ander platform

e: Welke taal wordt er gesproken in de betreffende branche?

Kruis aan: ☐ Nederlands ☐ Engels ☐ een andere taal

Schrijf op: _____

f: Is de branche of sector groot, middelgroot of klein?

Kruis aan: ☐ klein ☐ middelgroot ☐ groot

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

g: Is er sprake van een nichemarkt?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

h: Is er sprake van een vrije markt?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

i : Is er sprake van een volwassen markt?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

j: Is er sprake van een mark voor prijsvechters?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

k: Is er sprake van een massaproductie of maatwerk?

Kruis aan: ☐ massaproductie ☐ maatwerk ☐ combinatie

l: Zijn er nog andere vragen die beantwoord moeten worden?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

4: DE CONCURRENTIEANALYSE (meerdere antwoorden mogelijk)

a: Laten concurrenten jou zo maar toe tot de markt?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

b: Zijn er toetredingsbelemmeringen?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

c : Is er sprake van een vijandige concurrentie?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

d: Zijn er bepaalde vergunningen, registraties of diploma's nodig?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

e: Zoek het aantal starters, stoppers en faillissementen op.

Aantal: starters stoppers faillissementen jaar

f: Zijn er nog andere vragen die beantwoord moeten worden?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

5: DE KLANTENONDERZOEK (meerdere antwoorden mogelijk)

a/b: Wat zijn de demografische, geografische, psychologische en gedragskenmerken van de potentiële klant?

Schrijf op:

c: Hoe belangrijk is merk en imago voor deze klanten?

Kruis aan: [] heel [] redelijk [] niet belangrijk

d : Waarvoor zijn mijn potentiële klanten nog meer gevoelig?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

e: Is er sprake van een markt voor early adopters?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

f: Is er sprake van initiële of herhalingsaankopen?

Kruis aan: ☐ initieel ☐ herhaling ☐ beiden

g: Zijn er nog andere vragen waar je antwoord op moet vinden?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

6: HET LEVERANCIERSONDERZOEK (meerdere antwoorden mogelijk)

a: Welke leverancier (-s) kies je om bij in te kopen?
Schrijf op:

b: Is er sprake van binnenlandse inkoop of van import?
Kruis aan: ☐ binnenlandse inkoop ☐ import

c : Koop je in bij een handelaar of bij een fabrikant?
Kruis aan: ☐ handelaar ☐ fabrikant

d: Levert de leverancier de beloofde kwaliteit, correct en op tijd?
Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

e: Is er sprake van exclusiviteit of alleenrecht?
Kruis aan: ☐ alleenrecht ☐ geen alleenrecht ☐ onbekend

f: Hoe zit het met de verpakking, transport en opslag?
Schrijf op:

g: Welke leverancier levert tegen de laagste prijs?

h: Zijn er nog andere vragen die beantwoord moeten worden?
Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

7: DE PORTFOLIO-ANALYSE (meerdere antwoorden mogelijk)

a: Ga je producten of diensten verkopen?

Kruis aan: ☐ producten ☐ diensten ☐ beiden

b: In welke markten ga je deze producten en diensten aanbieden?

Schrijf op:

c : Is er sprake van early adopters of wachtende klanten?

Kruis aan: ☐ early adopters ☐ wachtende klanten

d: Zijn er product-marktcombinaties met een gering succes?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

e: Zijn er product-marktcombinaties zonder succes?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

Schrijf op:

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

8: HET FINANCIËLE ONDERZOEK (meerdere antwoorden mogelijk)

a: Is er een groot startkapitaal nodig?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

b: Hoeveel geld gaat er in de markt om?

Schrijf op:

c: Zijn er toetredingsbelemmeringen opgeworpen?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

d: Zijn de klanten welgesteld?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

e: Kun je de markt betreden met complementaire goederen?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee ☐ onbekend

f: Zijn er nog andere vragen die beantwoord moeten worden?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

9: RESPONDENTEN VINDEN EN VRAGENLIJSTEN OPSTELLEN (meerdere antwoorden mogelijk)

a: Heb je een klantenlijst die je kunt gebruiken?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

b: Heb je antwoorden nodig van random personen?

Schrijf op:

c: Is het duidelijk welke populatie je wilt onderzoeken?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

d: Heb je voldoende kennis van statistiek en / of kun je SPSS gebruiken?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

e: Wil je delen van het marktonderzoek uitbesteden?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

f: Zijn er nog andere vragen die beantwoord moeten worden?

Schrijf op:

MARKTONDERZOEK IN 10 STAPPEN

10: HET ONDERZOEK AFSLUITEN

a: Heb je antwoord gekregen op de onderzoeksvraag?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

b: Heb je daarmee voldoende informatie voor vervolgstappen?

Schrijf op: €

c: Ga je het marktonderzoek uitbesteden?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

d: Ben je binnen het budget gebleven?

Kruis aan: ☐ ja ☐ nee

f: Welke conclusie kun je trekken uit dit onderzoek?

Schrijf op:
