

Opdracht Markt 1 : Klanten

Om uw focus op de markt te vergroten, is het belangrijk om te bepalen wie uw klanten kunnen zijn. Kijk eens kritisch naar de markt en vraag u af met wie u graag zaken wilt doen. Hoe ziet uw favoriete klant eruit, voor wie doet u het nu eigenlijk?

Stap 1

Omschrijf op een half A4-tje het profiel van uw favoriete klant.

Stap 2

De tweede, achterliggende, vraag is: wie is er bereid om voor uw diensten te betalen? Met andere woorden, voor wie bent u een interessante leverancier, wie wil er graag van u kopen, voor wie heeft u toegevoegde waarde?

Probeer zo nauwkeurig mogelijk vanuit het perspectief van uw potentiële klant deze vragen te beantwoorden.

Maak een eerste globale omschrijving van de doelgroep waarop u zich wilt gaan richten. Zet deze omschrijving zo kort en krachtig mogelijk op papier.

Vragen die hierbij een rol kunnen spelen zijn:

- Waar wonen mijn klanten?
- Wat is hun leeftijd?
- Wat is hun inkomensniveau?
- Hoe ziet hun gezinssamenstelling eruit?
- Wat zijn hun hobby's of waarin zijn zij geïnteresseerd?
- Wat is de grootte van de bedrijven waarmee ik zaken zou willen doen? Kleine bedrijven, middelgrote bedrijven of ben ik vooral geïnteresseerd in zeer grote bedrijven en multinationals?
- In welk marktsegment zijn mijn klanten actief, wat is hun product of dienst?
- Is mijn product interessant voor een specifieke branche?

Stap 3

Aan de hand van bovenstaande informatie neemt u een beslissing over dat deel van de markt waarop u zich wilt gaan richten. Hierbij is het noodzakelijk keuzes te maken in lijn met de doelstelling van uw bedrijf.

Stap 4

Beantwoord de vraag: zijn er in mijn marktsegment voldoende klanten en kan ik deze klanten bereiken? Zet deze conclusie op papier.