

Marktonderzoek

Door onderstaande vragen te beantwoorden kun je zelf een marktonderzoek houden voor de niche waar jij jouw producten of diensten aanbied.

Vind je het lastig? Dan kun je altijd contact opnemen via
info@timmermansmedia.nl

Markt Detectie

1. Wat is je product/dienst/niche?

2. Wat zijn de 5 beste bedrijven in de markt waar jij je bevind?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

3. Wat zijn de 5 slechtste bedrijven in de markt waar jij je bevind?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

Markt Analyse

1. Wat zijn de sterkste punten van anderen in de markt waar jij je bevind?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.

2. Wat zijn de zwakste punten van anderen in de markt waar jij je bevind?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

Volg je concurrenten altijd.

Om succesvoller dan je concurrenten te zijn is het belangrijk om te weten wat ze doen. Op deze manier kun je ze een stap voor zijn. Kijk dus iedere dag wat je concurrenten doen!

Dit kun je doen door:

1. Analyseer hun website (traffic, veranderingen, aanbiedingen).
2. Analyseer hun social media kanalen (volg ze op alle social media kanalen en houd in de gaten wat ze doen, wanneer ze dat doen en hoe ze het doen).
3. Schrijf je in op hun e-mail lijst en kijk wat ze sturen.
4. Koop hun producten en analyseer deze.

Wie is je doelgroep?

Maak een persona van jouw doelgroep.

1. Leeftijd:
2. Geslacht:
3. Locatie:
4. Niche:
5. Getrouwd?
6. Kinderen?
7. Wat doen ze in hun leven?
8. Welk probleem hebben ze?
9. Op welke plekken zoeken ze oplossingen voor hun probleem?

Op welk gebied is jouw product/dienst beter dan de concurrent?

1. Product beschrijving:
2. Wat is het grootste voordeel?
3. Wat moet er aan je product verbeterd worden om concurrentie voor te zijn?
4. Voordelen/nadelen op gebied van prijs:
5. Voordelen/nadelen op gebied van verzending:

Op welke locaties kun jij je potentiële klanten vinden?