

ANALYSE OP MAAT



Heb je veel relevante data al in je beheer, maar weet je niet hoe je daar praktische informatie uit kunt halen? Heb je vragen over je markt, maar ben je niet geholpen met regulier marktonderzoek zoals een enquête? BouwKennis biedt de mogelijkheid om mee te denken en je te helpen om de gewenste antwoorden (of inzichten) te geven. Wij kennen alle beschikbare bronnen en we beschikken over veel eigen onderzoeksdata. Bovendien hebben wij marktanalisten in dienst met kennis van de markt en jarenlange ervaring op het gebied van data-analyse.

WANNEER IS BOUWKENNIS ANALYSE OP MAAT DE IDEALE OPLOSSING?

- › Je wilt meer uit bestaande data over je markt halen, om je marktgevoel cijfermatig te onderbouwen
- › Je wilt meer uit je eigen data halen, om je marketingafdeling te versterken
- › Je wilt een model, waarmee je de impact van economische ontwikkelingen op je markt kunt duiden
- › Je wilt een model, waarmee je meer regionaal inzicht krijgt, zodat je je (weder-) verkopers kunt aansturen
- › Je wilt weten in welke sectoren je groeikansen liggen

WAT IS HET?

- › Gedetailleerd inzicht in bouwprognoses
- › Prognosemodellen
- › Branche-analyse
- › Informatie op regioniveau
- › Managementrapportage op maat
- › Afhankelijk van de opdracht kijken we welke data beschikbaar is om tot betrouwbare uitkomsten te komen

HOE WERKT HET?

Een marktinformatiespecialist van BouwKennis spreekt jouw wensen volledig met je door. Wat wil je exact inzichtelijk hebben? Waar wil je de informatie voor gebruiken?

- › De opdracht wordt afgestemd met het Analyse op Maat Team van BouwKennis, zodat wordt gecheckt of er volledig aan de klantwens kan worden voldaan
- › Vervolgens levert BouwKennis je een offerte met daarin een helder gedefinieerd eindresultaat, plus de kosten en een leveringstermijn
- › Na akkoord volgt de oplevering binnen afgesproken termijn, volgens jouw wensen (Excel, Powerpoint), voorzien van grafieken of indien gewenst in infographic(s)



EEN PAAR VOORBEELDEN

REGIOVERDELING VOOR AFZET VAN GARAGEDEUREN

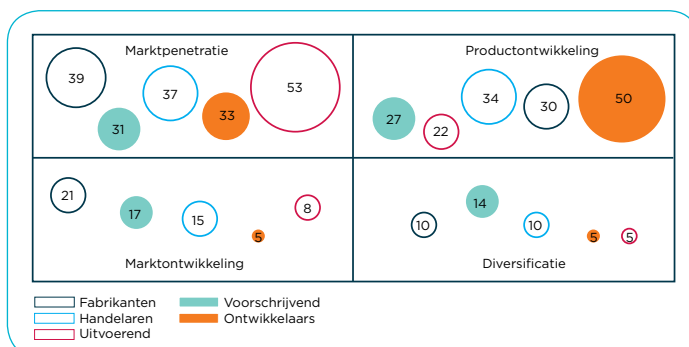
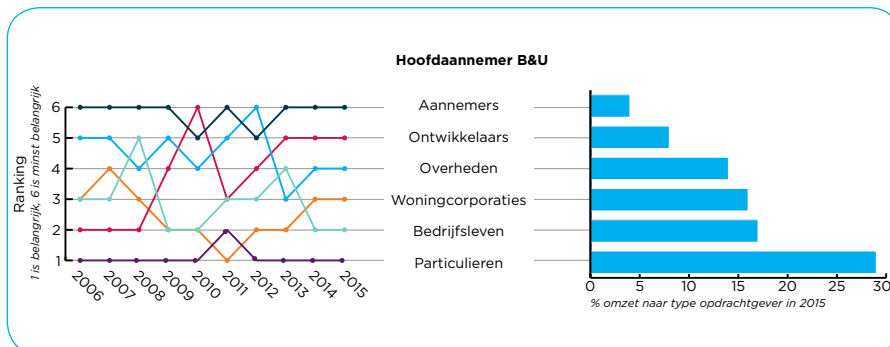
- Voor een leverancier van (garage)deuren is een model ontwikkeld dat de afzet van garagedeuren in Nederland schat. Daarbovenop is een methode ontwikkeld om deze totale afzet te verdelen naar COROP-regio's. Een exclusieve enquête is ingezet als onderdeel van dit project.
- › De klant gebruikt het model om in te schatten of de regionale spreiding van de verkooppunten optimaal is.

UTILITEITSBOUWPROGNOSES NAAR SUBSECTOR

- Voor een installatiebedrijf dat met name actief is in de utiliteitsbouw, is de utiliteitsbouwproductie voor de komende twee jaar geraamd naar circa 35 subsectoren. Dit geeft een gedetailleerder inzicht in de utiliteitsbouwproductie dan de gebruikelijke ramingen naar 9 hoofdsectoren. Tevens is het aantal projecten boven de € 50.000 in kaart gebracht.
- › De klant gebruikt deze inzichten voor een effectievere marketingstrategie.

ANALYSE VAN DE LIFTENMARKT MET REGIOVERDELING

- Om meer inzicht te krijgen in de drijvende factoren achter de vraag naar liften, is voor een speler in de liftenmarkt een brancheanalyse gemaakt. Gekeken is hoe de vraag zich ontwikkelt binnen de woningbouw en de utiliteitsbouw. Tevens is deze informatie vertaald naar provincieniveau, op basis van de samenstelling van de gebouwenvoorraad.
- › De klant gebruikt de analyse als onderlegger voor de rapportage richting het hoofdkantoor in het buitenland.



MEER INFORMATIE

BouwKennis
Max Euwelaan 51
3062MA Rotterdam
T 010 206 69 96
W www.bouwkennis.nl

CONTACT

Maurice van Dijk E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl T 06 1524 93 72
Jacco Ridderhof E jacco.ridderhof@bouwkennis.nl T 06 5266 44 18
Janneke Filius E janneke.filius@bouwkennis.nl T 06 2526 67 78
Nico van Schilt E nico.van.schilt@bouwkennis.nl T 06 1536 15 84

SOCIAL

@bouwkennis
www.bouwkennisblog.nl
www.facebook.com/BouwKennisBlog