



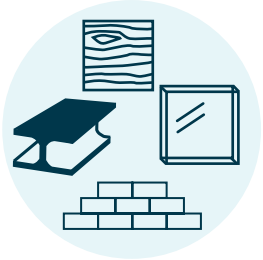
BouwKennis heeft een drietal producten die gericht zijn op het aanscherpen van jouw sales- en marketingafdeling. Deze onderzoeken geven antwoord op vragen als hoe groot is mijn markt, hoe presteren mijn accountmanagers, wat is de materiaalverdeling binnen mijn productgroep, hoe ziet mijn (eind)klant eruit? Het gaat om de volgende producten:



➤ **Sales Performance Index:** De Sales Performance Index verdeelt de afzet van jouw productgroep naar verschillende regio's binnen Nederland. In overleg met BouwKennis kun je zelf aangeven hoe je de regio's ingedeeld wilt hebben (maximaal 5 regio's). Zo weet je jouw marktaandeel per regio, maar ook in welke regio's er potentie is om te groeien. Naast deze regionale verdeling, wordt er een verdeling gemaakt naar segment (bestaande bouw en nieuwbouw), type eigenaar (koop, sociale huur en particuliere huur) en uitvoerder van klussen (% DIY vs. % professional). Met deze kennis kun je jouw salesteam nog verder optimaliseren en cijfermatig onderbouwde targets voor komend jaar opstellen.



➤ **Marketing monitor:** met de Marketing monitor krijg je de belangrijkste achtergrondkenmerken van afnemers van jouw productgroep in beeld, evenals het moment van aanschaf (rondom verhuizing, grotere renovatie of solitaire vervanging). De Marketing monitor richt zich op de marketingafdeling van een bedrijf: hoe zien mijn (eind)klanten er uit (leeftijd, huishoudenstype, woonduur, inkomensklasse, bouwjaar woning, woningtype)? Wat zijn de consumentengroepen met de grootste verkoopkansen? Hoe ziet mijn concurrentieveld er uit? Welke trends spelen er binnen mijn productgroep? Voor de Marketing monitor maakt BouwKennis gebruik van een unieke dataset van de woningkwaliteit en het klusgedrag van circa 7.000 consumenten. Op basis van deze dataset kunnen wij zeer uiteenlopende vragen beantwoorden, in samenspraak met de klant.



➤ **Marktomvang:** het product Marktomvang geeft inzicht in de materiaalverdeling van de totale afzet van jouw productgroep binnen Nederland. Voor bijvoorbeeld de productgroep 'Kozijnen' krijg je een procentuele verdeling naar de gebruikte materialen hout, kunststof, aluminium en staal. De afzet wordt tevens gedetailleerd verdeeld naar de segmenten voor heel Nederland: woningniewbouw, woningrenovatie, utiliteitsniewbouw en utiliteitsrenovatie. Daarbinnen wordt een verdeling gemaakt naar woningtype (vrijstaand, twee-onder-één-kap, rij- en hoekwoning en appartementen) en bij utiliteitsbouw naar gebouwtype (bedrijfshallen, kantoren, winkels, scholen, zorggebouwen, sport- en culturele gebouwen).

SALES PERFORMANCE INDEX	MARKETING MONITOR	MARKTOMVANG
<p><i>Regioverdeling</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktaandeel in jouw sales regio's • Segmenten woningen (nieuwbouw, renovatie) • Opdrachtgever (koop, sociale huur, particuliere huur) • Uitvoering (DIY vs professional) 	<p><i>Klantkenmerken</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Leeftijd, woonduur, type huishouden, bouwjaar, inkomen, woningtype • Moment aanschaf (verhuizing, grote renovatie) • Concurrentieveld (grote spelers, trends) 	<p><i>Materiaalverdeling</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Totale afzet voor heel Nederland • Afzet per segment (WB en UB, nieuwbouw en renovatie) • Gedetailleerde verdeling naar bouwtypen • Afzetverdeling naar type materiaal