

BOUWKENNIS KWARTAALVISIE



Je wilt makkelijk en snel op de hoogte blijven van de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de bouwkolom. Daarnaast wil je ook eenvoudig inzicht in hoe vooraanstaande spelers in de markt omgaan met essentiële thema's van nu én morgen. Met deze kennis van zaken stem je immers je markt- en marketingstrategie zo efficiënt mogelijk af op de dagelijkse praktijk. Honderden partijen gebruiken hiervoor de BouwKennis KwartaalVisie. Een unieke uitgave die al jaren dé informatiebron en radar is voor toeleveranciers in de bouwkolom.

De BouwKennis KwartaalVisie is dé uitgave voor de professional die op de hoogte wil blijven van alle ontwikkelingen in de bouwkolom. Met een abonnement op de BouwKennis KwartaalVisie ben je iedere drie maanden weer verzekerd van een uniek inzicht in de meest actuele (economische) indicatoren, opinies, trends en ontwikkelingen die er toe doen.

MET DE BOUWKENNIS KWARTAALVISIE WEET JE

- › Wat de status is van de bouwconjunctuur en wat de verwachtingen zijn voor de middellange termijn
- › Wat de meest recente verwachtingen van BouwKennis zijn voor de toekomstige bouwproductie
- › Wat de belangrijkste trends binnen de bouwketen zijn en hoe deskundigen naar deze trends kijken
- › Hoe je met de thema's van dit jaar snel en efficiënt aan de slag kan gaan

KOSTEN

KwartaalVisie jaarabonnement: € 149,- (4 stuks)

KwartaalVisie Plus jaarabonnement: € 595,- (4 stuks en 4 visiedocumenten)

EEN UNIEKE UITGAVE

- › Elk kwartaal een bouwconjunctuurdeel en een themadeel
- › Het themadeel diept een trend helemaal uit en geeft directe handvatten om aan de slag te gaan
- › Columns, interviews en exclusief onderzoek naar de thema's van 2021 met een overkoepelende visie van BouwKennis
- › De meest recente bouwprognoses van BouwKennis in een helder overzicht inclusief opiniërende visie van de makers
- › Vaste bijdragen van columnisten Hilde Remøy (TU Delft) en Dr. Walter Manshanden (NEO)
- › Unieke combinatie van strategische marktinformatie en praktische handvatten

INHOUD

De BouwKennis KwartaalVisie verschijnt ieder kwartaal en kent twee delen. In het eerste deel wordt een uitgebreid en duidelijk verslag gegeven van de ontwikkelingen op het gebied van bouwproductie en bouwconjunctuur. Wat is er het afgelopen kwartaal gebeurd en welke invloed heeft dit op de komende jaren? Er is hierbij uitgebreid aandacht voor de nieuwste bouwprognoses.





In het tweede deel wordt een actueel thema doorgenomen en inzichtelijk gemaakt aan de hand van achtergrond-artikelen, praktijkvoorbeelden en interviews met experts. Thema's die al aan bod zijn gekomen zijn onder andere Data-driven marketing, industrieel bouwen, customer journey, immersive content, purpose management, Internet of Things en 3D printen. Door de unieke opbouw heb je als strateeg direct inzicht in de voor jou essentiële zaken. Dit komt onder andere tot uiting in de rubriek 'Toolbox' waarin wij de belangrijkste conclusies voor je verzamelen, wikken, wegen en vertalen naar praktische handvatten. Zo heb je direct de belangrijkste conclusies voorhanden en kan je een later stadium verder de diepte ingaan.

LEZERS

De BouwKennis KwartaalVisie wordt speciaal gemaakt voor beleidsmakers en marketeers binnen de bouwketen, zoals marketingmanagers en algemeen en commercieel directeuren. Hierbij ligt de focus op het ontzorgen van toeleveranciers in de bouw. De BouwKennis KwartaalVisie wordt door zijn unieke samenstelling en totaaloverzicht van de markt echter ook gelezen door overheden, installateurs, corporaties, aannemers, architecten, adviesbureaus, vastgoedorganisaties en ontwikkelaars.

THEMA'S 2021

- Q1 2021: Data-driven marketing
- Q2 2021: Industrieel bouwen
- Q3 2021: Purpose marketing
- Q4 2021: Immersive content

VISIEDOCUMENTEN

In de Visiedocumenten woningnieuwbouw en utiliteitsnieuwbouw krijg je vier keer per jaar een overzicht met actuele prognoses en marktontwikkelingen. In het Visiedocument onderhoud en renovatie krijg je één keer per jaar een update. Wij geven onze visie op beleidsontwikkelingen, transacties, prijsontwikkelingen en andere relevante markt cijfers. De bouwprognoses baseert BouwKennis op deze marktinzichten en kwantitatieve modelberekeningen.

De bouwstenen voor een sterke contentstrategie

- STAP 1: Bevoel je doel
- STAP 2: Waar wil je naartoe?
- STAP 3: Wat is de customer journey
- STAP 4: Wat is de contentstrategie
- STAP 5: Bevat je contentstrategie
- STAP 6: Hoeveel content heb je nodig?
- STAP 7: Hoeveel content heb je nodig?
- STAP 8: Hoeveel content heb je nodig?

Conjunctuur in beeld

ECONOMIE

- Werkloosheid: 2,0% / 3,6%
- Consumptieoverstekingen: 2,3%
- Investeringen: 3,7%

WONINGMARKT

- Verkoopsomzet: -9,7%
- Woningprijs: 2,37%
- Woningprijs: 8,8%
- Verkoopsomzet: -6,2%

BOUWPRODUCTIE

- Boaiproductie: 8,3%
- Verkoop van nieuwbouwwoningen: 5,6%
- Verkoop van bestaande woningen: 6,2%

BOUWMARKT

- Verkoop van nieuwbouwwoningen: -1,3%
- Verkoop van bestaande woningen: 8,5%
- Overgevoerde woningbouw: +1,8%
- Overgevoerde woningbouw: +0,9%

Bouw Barometer

Eerste effecten stikstof en PFAS zichtbaar

De realisatie van het PFAS-probleem opent de bouwsector op een nieuwe economische groei. Dit komt vanwege de vermaakte afnemende economische groei. Het is belangrijk om te kijken naar de impact van stikstof en PFAS op de bouwsector. Dit kan leiden tot nieuwe kansen voor innovatie en verbetering van de bouwsector. Het is belangrijk om te kijken naar de impact van stikstof en PFAS op de bouwsector. Dit kan leiden tot nieuwe kansen voor innovatie en verbetering van de bouwsector.

BouwKennis KWARTAALVISIE

THEMA: CONTENTMARKETINGSTRATEGIE

- Longread: content en de marketingvraagstukken van dit moment
- Julia Nijnter (Bouwdij Media): "Succesvolle middelen beginnen met een slimme strategie"
- Praktijkcase: de contentmarketingstrategie van Exact

Voorbeelden uit eerdere edities

<p>MEER INFORMATIE</p> <p>BouwKennis Max Euwelaan 11 3062MA Rotterdam T 010 206 69 96 W www.bouwkennis.nl</p>	<p>CONTACT</p> <p>Maurice van Dijk E maurice.van.dijk@bouwkennis.nl T 06 1524 93 72 Janneke Filius E janneke.filius@bouwkennis.nl T 06 2526 67 78 Jacco Ridderhof E jacco.ridderhof@bouwkennis.nl T 06 5266 44 18 Arian Boer E arian.boer@bouwkennis.nl T 06 1536 15 84</p>	<p>SOCIAL</p> <p>www.bouwkennisblog.nl www.facebook.com/BouwKennisBlog</p>
---	---	--