

MARKETING DASHBOARD

Dit dashboard brengt de belangrijkste achtergrondkenmerken van jouw eindgebruikers (woonconsumenten) in beeld, evenals het moment van aanschaf van jouw productgroep (rondom verhuizing of solitaire vervanging). Hiermee kun je sterke targetgroepen samenstellen en gerichte, effectieve communicatie-uitingen ontwikkelen en verspreiden.

MET DIT RAPPORT KRIJG JE INZICHT IN

- › Wie jouw meest kansrijke doelgroepen zijn
- › Hoe jouw product wordt toegepast binnen de bestaande woningvoorraad, verdeeld naar bijvoorbeeld bouwperiode, woningtype of type eigendom (koop, sociale huur, particuliere huur)
- › Achtergrondkenmerken van de afnemers van jouw productgroep (leeftijd, huishoudenstype, woonduur, inkomensklasse, bouwjaar woning, woningtype)
- › Hoe belangrijk het verhuismoment is voor jouw productgroep
- › De belangrijkste feiten rondom het oriëntatie- en aankoopproces: wie koopt het product en waar? Wie plaatst het product? Waar oriënteert men zich?
- › In hoeverre de woonconsument jouw merk kent binnen jouw productgroep en klus

BESCHIKBARE PRODUCTGROEPEN (ALLEEN NIEUWE EN BESTAANDE WONINGEN):

Airconditioning	Kozijnen	Buitenschilderwerk	Huisautomatisering
Cv-ketels	Binnendeuren	Dakbanen	Schakelmateriaal
Warmtepompen	Buitendeuren	Dakramen	Wcd's
Badkamer (onderdelen)	Garagedeuren	Isolatie	Tuin
Keuken (onderdelen)	Hang- en sluitwerk	Zonnepanelen	Zonwering
Gipsplaten	Binnenschilderwerk	Installatiekasten	Vloerbedekking, incl. Vloertegels
Uitbouw			

VERDIEPEND ONDERZOEK

Voor het Marketing Dashboard maakt BouwKennis gebruik van een unieke dataset, die jaarlijks wordt verzameld. Op basis van deze dataset kunnen wij zeer uiteenlopende vragen beantwoorden. In overleg kunnen wij dus verder de diepte ingaan op een bepaald cluster van ingrepen, bijvoorbeeld als het gaat om de volgende zaken:

- › er sprake is van een concurrentieveld door substitutie van verschillende producten/oplossingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het concurrentieveld van verschillende verwarmingstechnieken, zoals cv-ketels, warmtepompen of pelletkachels.
- › er sprake is van een logische of noodzakelijke samenhang tussen verschillende ingrepen. Denk bijvoorbeeld aan het plaatsen van vloerverwarming als een warmtepomp de cv-ketel vervangt.
- › er sprake is van een groter bouwdeel in de woning dat wordt aangepakt. Denk bijvoorbeeld aan het plaatsen van een uitbouw, het doorbreken van een draagmuur en het aanpassen van de keuken. Of een complete zolderrenovatie, waarbij er isolatie wordt aangebracht, een dakkapel wordt geplaatst en een nieuwe vloer wordt gelegd.

RAPPORTAGEVORM



Informatie en kennis wordt in de vorm van een PowerPoint/PDF gepresenteerd.

KOSTEN

€ 5.830 per productgroep.
€ 2.915 voor iedere aanvullende productgroep.
Abonnees van BouwKennis met een Basis of Pro Abonnement ontvangen 10% korting.
Voor aanvullende wensen of het in kaart brengen van een breder productcluster maken we graag een offerte voor je op.

CONTACT

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

Daan Koekebacker

E daan.koekebacker@bouwkennis.nl
T 06 1536 15 84

