

# Hoe luister ik naar de markt?

## 6 Handige tips over marktstrategie



### TIP 1

#### Succes door te luisteren naar de markt

**Bij** het opstarten van een bedrijf is het belangrijk dat je naar de markt luistert. Vraag jezelf het volgende: 'Welke uitdaging los ik op met het product of dienst en waar zitten de verdiensten voor de afnemer?' Bedenk vervolgens waarmee je je eigen winst kunt behalen. In de praktijk wordt die volgorde nog wel eens omgedraaid. Ondernemers zijn zo enthousiast over hun idee dat ze vergeten te toetsen of de markt er behoefte aan heeft, voordat ze die betreden. En dan is alle tijd en de intensieve voorbereiding voor niets geweest. Om zo'n teleurstelling te voorkomen, is het essentieel dat je luistert naar de markt. Hoe? Gebruik zeker deze zes tips!

### TIP 2

#### Toets je markt en blijf dit doen

**Je** bent ondernemer en je hebt een idee. Een geniaal idee. Je laat het product snel ontwikkelen en kijkt later wel of je met dit product een probleem van je afnemer gaat oplossen. Straks gaat iemand anders er nog vandoor met je idee. En hier gaat het dus fout. Dit is een verkeerde manier om met een product of dienst bezig te zijn. Het is de omgekeerde wereld. Het is essentieel dat je als ondernemer eerst signaleert welke

problemen en uitdagingen er in de markt zijn. Vervolgens bedenk je een product of dienst naar aanleiding van het probleem van de afnemer! Zorg er daarnaast voor dat je je idee kort en bondig kunt formuleren in de taal die je doelgroep spreekt. Om de juiste werkwijze en toon te vinden, zult je je als ondernemer dus zo veel mogelijk moeten verplaatsen in je afnemers. Niet alleen vooraf, maar altijd.

## **TIP 3**

### **Trial en error**

**Als** ondernemer ben je als het ware op een rotonde aan het rijden. Hierop kom je heel veel afslagen tegen. Wat gebeurt er als je een afslag neemt? Kijk hoe de markt daarop reageert en wat wel en niet werkt. Werkt iets niet, ga dan terug op de rotonde. Werkt iets wel, ga dan door op die afslag. Het feit dat iets in het verleden faalde, betekent niet dat dat ook nu niet werkt, of dat je het maar nooit meer moet proberen. Als je wilt groeien, moet je blijven oefenen, fouten durven te maken en objectief blijven kijken naar je plannen. Laat je niet altijd leiden door je businessmodel. Dit vertelt namelijk zelden het hele verhaal. Je krijgt steeds meer inzichten die je vooraf nooit had kunnen bedenken.

## **TIP 4**

### **Blijf altijd in contact met je eindgebruiker**

**Wat** gaat er goed en wat kan beter? Een vraag die je jezelf als ondernemer constant moet blijven stellen. Hierbij is het belangrijk dat je in contact blijft met de uiteindelijke gebruiker van je product of dienst. Vul niet zelf in wat je klant wil. Luister naar de wensen, stel vragen en verzamel klachten. Waar zit voor de klant de meerwaarde, waar zit voor jou het verdienmodel?

Dit is ook directe input voor innovatie. Blijf niet in je eigen belevingswereld zitten.

## TIP 5

### Durf jouw businessplan aan te passen

**Een** businessplan is altijd onder constructie. De markt en de behoeftes veranderen steeds sneller door bijvoorbeeld social media. Wees dus niet bang om van je businessplan af te wijken. Sterker nog: je moet het zo vaak mogelijk aanpassen! Een businessplan tenminste één keer per jaar updaten is een must om te bepalen hoe je onderneming er eigenlijk voor staat. Daarbij komen allerlei vragen aan bod. Het belangrijkste: zijn er ontwikkelingen en trends in de markt die van belang kunnen zijn voor het voortbestaan van je bedrijf? Het is belangrijk om met een objectieve blik naar de feiten te kijken. De constatering dat sommige zaken niet zo goed werken als verwacht, dragen juist bij aan de verdere optimalisatie van je dienst of product!

## TIP 6

### Begin in een niche van een markt

**Het** kan ook zijn dat je een briljant idee hebt, maar dat de markt hier nog niet klaar voor is. Het idee kan te vroeg zijn. Jouw product of dienst moet een unieke toegevoegde waarde bieden en aansluiten bij de doelgroep die je voor ogen hebt. Zoek de niche in een markt. Je afnemers hebben specifieke vraagstukken en zoeken naar specifieke oplossingen. Hoe directer jij hierop aansluit, hoe beter.

