

Het gaat goed met de economie. Nederlanders durven hun uitgestelde verhuisplannen uit de ijskast te halen of gaan juist aan de slag met het renoveren van de huidige woning. Voor toeleveranciers is het belangrijk om inzicht te hebben in de klantreis van woonconsumenten, zodat er goed ingespeeld kan worden op het oriëntatie- en aankoopgedrag. Het onderzoek Renovatiemarkt in beeld 2018 brengt voor jouw productgroep de klantreis in kaart onder particulieren woningeigenaren.

Het onderzoek Renovatiemarkt in beeld geeft toeleveranciers direct inzicht in het gedrag van woonconsumenten. Per productgroep wordt de totale klantreis in kaart gebracht: van klusintentie via oriëntatie tot de daadwerkelijke aankoop van producten. Per fase wordt inzichtelijk gemaakt op welke momenten in de klantreis toeleveranciers beter in kunnen springen. Zo kan je de belangrijkste uitkomsten voor jouw productgroep direct vergelijken met de huidige marketing(communicatie)mix. Hierbij is er onderscheid tussen klussen die worden uitbesteed en klussen die door consumenten zelf worden uitgevoerd.

ONDERVRAAGDE PARTIJEN

Woningbezitters die de afgelopen 24 maanden een klus hebben uitgevoerd of uit hebben laten voeren.

MET DIT RAPPORT WEET JE

- Hoe de DMU er per productgroep uit ziet voor: het product, merk en de aankoopplaats
- Wat de rol is van de verschillende oriëntatiekanalen rondom een klus
- Welke productkenmerken doorslaggevend zijn voor de uiteindelijke keuze
- Wat het budget voor een klus is en hoe de financiering er uit ziet
- Hoe woonconsumenten zich oriënteren, wanneer en welke product- en merkenmerken bepalend zijn
- De make- or break-momenten in de klantreis: was er een voorkeur voor een product, merk of aankoopplaats, is dit veranderd en waarom?
- Van welke (visuele) content woonconsumenten gebruik maken bij het uitvoeren van een klus
- Op welke manieren woonconsumenten inspiratie opdoen: bijvoorbeeld via new influencers als bloggers, VT wonen en Pinterest
- In welke woencyclus de particuliere opdrachtgever zich bevindt en of het een verhuizer of zittende bewoner is

DOORGEMETEN KLUSSEN

Gehele badkamer geplaatst

Binnendeuren

Binnenschilderen (wanden en/of plafond)

Buitendeuren

Buitenschilderen

Cv-ketel

Daglichttoepassingen (lichtkoepel, dakraam, lichtstraat, zolderrenovatie, uitbouw)

Garagedeuren

Hang- en sluitwerk

Installatiekasten/groepenkasten (of een gedeelte)

Gehele keuken geplaatst

Kozijnen/profielen

Radiatoren (verwarming)

Schakelmateriaal (lichtknoppen etc.)

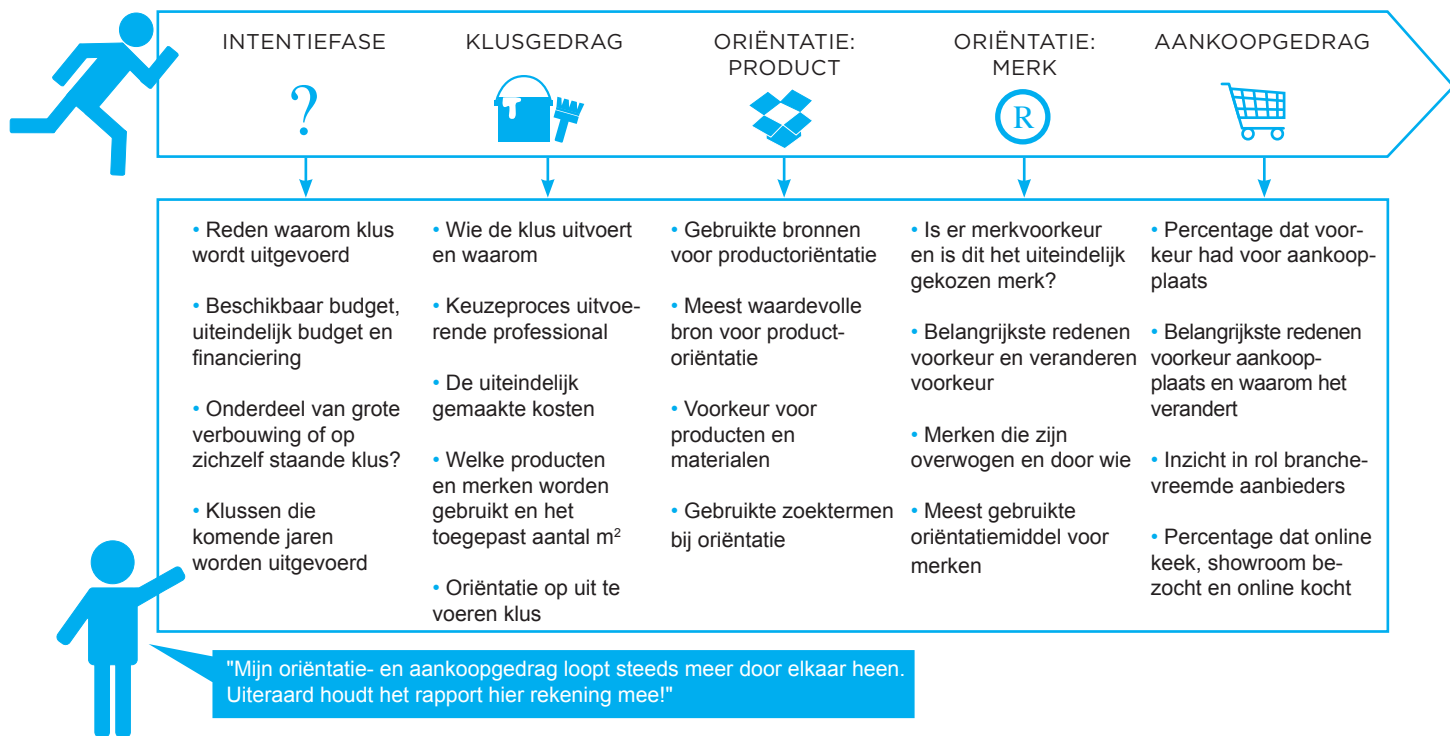
Warmtepomp

Zonnepanelen (PV)

Staat jouw type klus er op dit moment niet tussen? Neem dan contact met ons op, zodat we deze kunnen toevoegen.



DE KLANTREIS VOOR JE PRODUCTGROEP IN KAART



KOSTEN

2.500,- voor twee klussen

250,- per extra doorgemeten klus

Abonnees van BouwKennis met een Basis- of Pro-pakket ontvangen 10% korting

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

SOCIAL

[@bouwkennis](https://www.facebook.com/BouwKennisBlog)
www.bouwkennisblog.nl
www.facebook.com/BouwKennisBlog