



Markling: samen met u marketingkennis opbouwen

drs Frits van Leer

Welkom bij de workshop Markling

Wat gaan we doen vanmiddag?

Markling aan u voorstellen

- werkwijze
- soorten onderzoek
- voorbeelden
- nieuwe onderzoeksvragen
- brainstorm
- organisatie

Markling (1)

- Initiatief van lector Dr KarelJan Alsem
- Gericht op het ontwikkelen van toepasbare marketingkennis
- Voor Noordelijke ondernemers

Markling (2)

- Op basis van uw vragen doen wij onderzoek onder ondernemers en klanten
- Ondernemerspanel
- Bruikbare uitkomsten worden gedeeld met de deelnemers
- Geen individuele adviezen

Onderzoeksvragen

Bijvoorbeeld...

- Op welke wijze kan een onderneming haar merk versterken?
- Welke rol kunnen social media spelen in de klantrelatie?
- Hoe kan de effectiviteit van reclame worden gemeten; zijn er misschien betere methoden om klanten aan uw onderneming te binden en te verleiden?
- Is het zinvol om mee te doen aan de Noordelijke Promotiedagen?

Probleemanalyse

- Eerst onderzoeken we wat het probleem is en wat de oorzaken kunnen zijn
- Antwoord op de *waarom?* vraag
- Vergroot de kans op een effectieve beslissing om de *hoe* vraag te beantwoorden

Literatuuronderzoek

- Veel (internationale) publicaties over klant- en ondernemersgedrag
- Basis voor de juiste vraagstelling en onderzoeksmethode
- Best practices ontdekken

Kwalitatief onderzoek

- Individuele interviews met klanten of ondernemers, medewerkers
- Focusgroepen in een arenasetting

Kwantitatief onderzoek

- Op basis van een zo groot mogelijke database de juiste selecties maken en de juiste vragen stellen
- SPSS als hulpmiddel
- Uitkomsten op verschillende vragen worden aan elkaar getoetst teneinde verbanden te ontdekken

Voorbeeld: onderzoek marketingorientatie

- Onderzoek gebaseerd op on-line enquête bij 337 Noordelijke ondernemers
- Respondenten verdeeld naar productiebedrijven, dienstverleners, retail en overig
- Tevens verdeeld naar bedrijfsgrootte

Interesse in onderzoeksthema's

Hoe interessant vindt u onderzoek naar...	Schaal 1-7
effecten van klantgerichtheid	4,87
hoe klanten reageren op prijsveranderingen (prijsgevoeligheid)	4,67
het belang van innovaties	4,63
het belonen van klantentrouw	4,44
de effecten van het gebruik van social media	4,43
de beste manier van het opzetten van een website	4,43
effecten van reclame	4,36
de marketing van duurzaamheid	4,28
de effecten van marktgerichtheid van een ondernemer	4,22
de optimale assortimentsbreedte	4,15
'internal branding': het 'meekrijgen' van uw personeel	4,14
het creëren van experiences	3,99
de keuze van vestigingsplaatsen	3,65
succesfactoren van export	3,25

Marketingorientatie

- Klantgeoriënteerdheid
 - Retail scoort hoogste
- Gericht op reputatie en merken
 - Retail scoort hoogste
- Innovatie drive
 - Productiebedrijven en grotere bedrijven scoren het hoogst
- Rol social media
 - bij retail en bij grotere bedrijven het belangrijkste

Uw onderzoeksvragen (1)

Hoeveel (welk percentage) van de ZZP'ers en het kleinbedrijf zijn actief online (platformen en netwerken)? En hoe krijgen we de ondernemers offline betrokken bij de online netwerken?

Uw onderzoeksvragen (2)

Ik werk samen met meerdere zzp'ers: hoe kan je elkaar als netwerk versterken op bv acquisitiegebied, welke verdienmodellen hanteer je daarbij? Hoe zorg je ervoor dat je als netwerk 'in de markt staat', concurrerend t.o.v. grotere organisaties (met bijbehorende overhead), wat is daar voor nodig?

Uw onderzoeksvragen (3)

Is een coöperatie (bv beroepsvissers die samenwerken op het gebied van verwerken en verkoop) te organiseren als netwerk? Heeft dat voordelen?

Hoe kan een nieuw distributiekanaal onderdeel worden van de waardepropositie?

Uw onderzoeksvragen (4)

Wat is het gewicht in de besluitvorming ten aanzien van energie monitoring van de volgende twee factoren: besparing of milieu?

Onderzoeksorganisatie

- Lector Dr Karel Jan Alsem leidt de onderzoeken
- Kenniskring met docentonderzoekers
- Studenten voor het uitvoerende werk
- Publicaties over actuele thema's

Wat verwachten we van u?

- Deelname aan online onderzoeken (plm. 3 x per jaar)
- Soms een interview
- Graag doen we het samen met u!

What's in it for me??

- Kennisvoorsprong
- Interessant netwerk, ook buiten uw branche
- Als eerste topstudenten ontdekken
- En de kosten? € 0,00!

Meedoen?

- Neem de flyer meer voor meer informatie
- Mail uw contactgegevens naar Karel Jan Alsem

k.j.alsem@pl.hanze.nl

“Ik hoop en vertrouw op een vruchtbare samenwerking tussen u als ondernemer en Markling!”

Lector Dr Karel Jan Alsem

Kamer T1.18 (06 40366447)