

SITUATIE
ANALYSE

MARKT-
VRAAG

KLANT-
ANALYSE

SEGMENT

CON-
CURRENTIE
ANALYSE

SITUATIE ANALYSE

Leuk dat je samen met mij wilt werken aan de conditie van je bedrijf.

Met deze tweede workout gaan we een situatie analyse maken.

Waarom is dat belangrijk? Door het in kaart brengen van de huidige situatie van je bedrijf, zie je ook al direct of je op koers zit met de in stap 1 geformuleerde antwoorden op de vragen:

Op wie richten wij ons, in welke behoefte voorzien wij hen en hoe maken wij dit waar.

De situatie analyse doe je eigenlijk op eenzelfde wijze als stap 1. Je maakt gebruik van een lege wand en plakt hier weer 4 categorieën op:

MARKTVRAAG

KLANTANALYSE

SEGMENT

CONCURRENTIE ANALYSE

Bij de situatie analyse gebruik je interne en externe data. Vanuit de interne data kun je kijken welke producten/diensten het meest verkocht zijn (MARKTVRAAG), welke klanten wat hebben gekocht. Welke klanten zijn gegroeid en welke juist niet en waarom (KLANTANALYSE).

Wat voor type klanten hebben wij. Zijn jouw klanten vooral dienstverleners, klanten in de industrie, onderwijs of ben je juist sterk in de overheid of in de zorg? (SEGMENT).

Daarnaast kun je gebruik maken van externe data.

Dit is data die je bijvoorbeeld kunt opvragen vanuit de Kamer van Koophandel of vanuit internationaal geïoriënteerde organisaties zoals Gartner.

Deze partijen onderzoeken continue markten op basis van diverse manieren van marktonderzoek. Hier krijg je vaak ook beeld van je CONCURRENTIE POSITIE.

Je hebt nu stap 2 van je strategische business plan voltooid.

Wil je de complete Business Strategy Workout binnen jouw bedrijf opzetten en je wilt mijn hulp?

Stuur dan een berichtje naar workout@contentplace.nl.

Succes, You can do it!

Kora Kemp