

Zoek uit hoe je de omzet inschat van een product naar keuze in een supermarkt naar keuze - publiceer je denkwijze, je aanpak, je bevindingen, je leerpunten naar marktonderzoek

- Product: Eieren
- Supermarkt: Lokale OKay winkel in Tongerlo

Denkwijze, aanpak

1. Ik ben gewoon de winkel binnen gestapt en heb een korte situatieschets gegeven.
2. Vervolgens heb ik gevraagd of ze me konden vertellen hoeveel eieren er verkocht worden per maand. De dames aan de kassa zeiden dat ze die gegevens uit de kassa kunnen halen, maar ze wisten niet of ze die wel mochten geven, en raadden me aan contact op te nemen met de filiaalhoudster (op dat moment niet aanwezig).
3. Een dag later heb ik telefonisch contact opgenomen met de filiaalhoudster, en na 5 minuten wist ik hoeveel eieren er van elk type gedurende een maand verkocht werden. De uitsplitsing naar de verschillende types werd spontaan gegeven. De prijs per type en per verpakking had ik voordien in de winkel al genoteerd.

Het resultaat is weergegeven in de volgende tabel.

Artikel	# Stuks / verpakking	# Aantal verkocht / maand	Prijs / verpakking	Totaal
Huismerk	12	400	€ 1,98	€ 792,00
Hoeve-eieren	12	80	€ 2,49	€ 199,20
Hoeve-eieren	10	40	€ 2,99	€ 119,60
Hoeve-eieren	6	400	€ 1,49	€ 596,00
Bio-eieren	6	120	€ 2,48	€ 297,60
				€ 2.004,40

Als het op deze "eenvoudige" manier niet gelukt was, waren er nog de volgende alternatieven:

- Klanten bij het verlaten van de winkel vragen of ze eieren gekocht hebben, welke en hoeveel.
- Klanten bij het verlaten van de winkel vragen of je hun rekening krijgt.
- Observatie van de klanten tijdens het winkelen: noteren welke eieren en hoeveel er worden gekocht?

Bevindingen

- Er zijn verschillende manieren om de gewenste informatie te verkrijgen.
- De gemakkelijkste en snelste manier om iets te weten te komen, is gewoon vragen wat je wil weten. Hierbij is het belangrijk de juiste persoon aan te spreken.
- De alternatieven hadden tot het zelfde resultaat kunnen leiden, maar dan had ik deze actie wel een hele maand moeten volhouden.
- Het schatten van de omzet per maand aan de hand van de gegevens van bv. de verkochte hoeveelheid eieren in één week zal tot een minder goed resultaat leiden.
- In sommige gevallen ben je afhankelijk van de bereidwilligheid en de goodwill van de anderen.
- Als je een betrouwbaar beeld wil krijgen, dan moet je alle klanten bevragen bij het verlaten van de winkel. Dit kan praktisch moeilijk realiseerbaar zijn op drukke momenten.

Leerpunten naar marktonderzoek

- Er zijn gemakkelijke en minder gemakkelijke manieren om de gewenste informatie te verkrijgen.
- Het is belangrijk dat je de vragen aan de juiste perso(o)n(en) stelt.

- Informatie, die veel meer inspanning vraagt om ze te verkrijgen, is niet noodzakelijk betrouwbaarder of beter.
- Niet iedereen kan / wil / mag meewerken (zie dames aan de kassa) aan het onderzoek.
- Het kan helpen om eerst te vertellen waarom je bepaalde informatie wil weten (situatieschets).