

Wilt u weten hoe de Nederlandse consument over uw nieuwe commercial denkt? Wat de belangrijkste aankoopcriteria zijn voor de consumenten voor de producten die u levert? Wat de naambekendheid van uw merk is in vergelijking met uw belangrijkste concurrenten? Heeft u een aantal vragen die u voor wilt leggen aan de Nederlandse woonconsument? De WoonOmnibus is hier een perfect middel voor.



De WoonOmnibus is een product van USP Marketing Consultancy. Het is een continu consumentenonderzoek waarin organisaties zoals u specifieke, exclusieve vragen kunnen laten opnemen. Het onderzoek richt zich op woontrends en woongedrag. Zaken als woonbeleving, oriëntatie, klusgedrag en aankoopgedrag staan centraal.

Mogelijke onderwerpen

Een aantal voorbeelden waarvoor het interessant is om deel te nemen aan de WoonOmnibus:

- Pretest verpakking
- Mediaconsumptie
- Aankoopplaatsanalyse
- Merkbekendheid
- Campagne evaluatie
- Koopintenties
- Prijsperceptie/meting

Methode

Het onderzoek wordt iedere maand online uitgevoerd onder 500 consumenten. Voor het onderzoek wordt een random steekproef getrokken onder het representatieve consumentenpanel van USP (www.DeelUwMening.nl). Van de respondenten zijn de volgende kenmerken bekend:

- Geslacht
- Leeftijd
- Opleiding
- Huishoudinkomen
- Postcode
- Type doe-het-zelver

Deelnemen

U kunt maandelijks deelnemen. De uiterlijke aanleverdatum van de vragen is de 25e van de maand. De vragen zullen dan meelopen in het onderzoek dat de eerste week van de volgende maand plaatsvindt. De vragen moeten uiteraard in de sfeer van het onderzoek passen. Dit houdt in dat de vragen moeten ingaan op onderwerpen rondom woontrends en woongedrag. De resultaten ontvangt u aan het eind van de tweede week van de maand in een overzichtelijke PowerPoint rapportage. De rapportage zal ondersteund worden met figuren, tabellen en tekstuele uitleg. Standaard wordt één segmentatie toegepast (bijvoorbeeld resultaten naar leeftijdsklasse, regio of geslacht). Op verzoek kunnen meer segmentaties worden gedaan.

Kosten

In de tabel treft u een indicatie van de kosten (exclusief BTW). De kosten hangen af van het aantal respondenten dat u wenst en het aantal en type vragen dat u wilt stellen. Verder zijn open vragen duurder dan gesloten vragen, omdat een open vraag gemiddeld meer tijd vergt van de respondenten en de analyse meer tijdsintensief is. Er kan vanaf één vraag worden deelgenomen aan het onderzoek. Tot circa tien vragen is het interessant om te werken met de WoonOmnibus. Indien er meer dan tien vragen zijn, is het in het algemeen interessanter om een exclusief project bij USP op te starten.

Prijzen WoonOmnibus (inclusief rapportage)

	N=500	N=1.000
Starttarief	€ 500	€ 500
1 gesloten vraag	€ 250	€ 400
5 gesloten vragen	€ 1.000	€ 1.500
10 gesloten vragen	€ 1.750	€ 2.500
Open vraag per stuk (incl. codering)	€ 550	€ 800
Extra segmentatie per kenmerk	€ 200	€ 200

USP Marketing Consultancy is een marktonderzoeks- en adviesbureau dat sinds 1992 onderzoek verricht naar en adviseert rond vraagstukken op het gebied van bouw, installatie, wonen, vastgoed, DHZ en inrichting.

USP Marketing Consultancy werkt onder meer voor:

- ATAG
- B&C Products
- Bosch
- BouwCenter
- Bruynzeel Keukens
- Eneco
- Forbo Flooring
- Grohe
- Hunter Douglas
- J.E. StorkAir
- JéWéRET Verkoopmaatschappij B.V.
- Knauf
- Koninklijke Mosa
- Lips
- Metzger
- PPG Industries
- Remeha
- Struyk Verwo Groep
- suki.international
- Vakblad Mix
- VELUX Nederland
- VENLO sanitair
- Wienerberger
- WTH Vloerverwarming & -Koeling



Meer informatie?

USP Marketing Consultancy

Max Euwelaan 51

3062 MA Rotterdam

Tel: 010-2066900

www.usp-mc.nl

Reinier Zuydgeest

Project Manager Afbouw en DHZ

E-mail: zuydgeest@usp-mc.nl