STRATEGISK MARKETING · MARKEDSANALYSE

Ved, før du gætter.

MEDIEGURU

Hvem er dine kunder, hvad har de brug for, og hvor mange er de? Find svarene, før du bruger penge.

EKSEMPEL: HUNDEFRISØREN · ER DER KUNDER NOK?

"Er der kunder nok til en hundefrisør i byen?"

Husstande i området	18.000
Har hund (1 ud af 5)	3.600
Bruger en hundefrisør (4 ud af 10)	1.440

1.440 × 4 besøg om året × 450 kr. **= 2.592.000 kr.**

MARKEDET
2,6 mio. kr. om året

MED EN FJERDEDEL AF DET
ca. 650.000 kr.

Konklusion: Ja, der er plads. Næste skridt er at tale med ti hundeejere om, hvad de savner.

PRIMÆR RESEARCH

Kundeinterviews
Samtaler med kunder om deres behov og valg.

Spørgeskemaer
Mange svar på få, skarpe spørgsmål.

Observation
Se, hvordan folk faktisk bruger dit produkt.

Godt til: at forstå hvorfor. Dybt, men tager tid.

SEKUNDÆR RESEARCH

Offentlige tal
Fx Danmarks Statistik og brancheorganisationer.

Søgedata
Hvad og hvor meget folk søger efter på Google.

Anmeldelser
Hvad roser og kritiserer kunderne hos dig og andre?

Godt til: at forstå hvor meget. Hurtigt og billigt.

Start med det sekundære for overblikket. Brug så interviews til at forstå, hvad tallene betyder.

FEM TING, ANALYSEN SKAL SVARE PÅ

Hvem	Hvad	Hvor mange	Hvor	Hvorfor
Målgruppen	Behovet	Størrelsen	Kanalerne	Drivkraften

En god markedsanalyse starter med et skarpt spørgsmål, ikke med en masse data.

Jeg sørger for, at din virksomhed bliver **set, hørt og husket.**

medieguru.dk

SKABELON · MARKEDSANALYSE

Din markedsanalyse. Fem trin.

MEDIEGURU

En god markedsanalyse starter med et skarpt spørgsmål, ikke med en masse data.

1 Formulér spørgsmålet

DET SKAL JEG BESLUTTE

Om jeg skal åbne en hundefrisør i byen

MIT SPØRGSMÅL

Er der kunder nok til en hundefrisør,

der kan give mig 400.000 kr. om året?

2 Find de tal, der findes

KUNDER I OMRÅDET 18.000 × MED BEHOVET 20 % × KØBER 40 %

= MULIGE KUNDER 1.440 × KØB/ÅR 4 × PRIS 450

= MARKEDET OM ÅRET 2.592.000 KR. MIN DEL 648.000 KR.

KILDER Kommunens tal, Google, 2 brancheforeninger

3 Tal med kunderne

HVEM	DET GØR DE I DAG
Mette, 2 hunde	Bader selv. Ingen tid
Karsten, puddel	Kører 30 km til frisør
Ida, ny hvalp	Ved ikke, hvor hun skal hen

MØNSTERET Kort vej og åbent om aftenen

4 Kig på konkurrenterne

HVEM	DET TILBYDER DE	PRIS
Klip og Pels	Kun dagtimer	550 kr.
Dyreklinikken	Klipper små hunde	400 kr.
Hjemme hos Bo	Lang ventetid	500 kr.

HULLET I MARKEDET Ingen har åbent efter kl. 17

5 Skriv konklusionen

TRE PUNKTER, JEG KAN HANDLE PÅ

1 Der er plads. Jeg skal have 15 procent af markedet

2 Åbent om aftenen og om lørdagen

3 Hundeejere i byen. Facebook og Google

DET GØR JEG NU Tale med 5 flere og finde et lokale

JEG KAN SVARE PÅ

- [x] Hvem
- [x] Hvad
- [x] Hvor mange
- [x] Hvor
- [x] Hvorfor

BESLUTNING

- [x] Ja, vi går i gang
- [ ] Nej
- [ ] Undersøg mere

JEG TJEKKER IGEN DEN 1. oktober 2027

SKABELON · MARKEDSANALYSE

Din markedsanalyse. Fem trin.

MEDIEGURU

En god markedsanalyse starter med et skarpt spørgsmål, ikke med en masse data.

1 Formulér spørgsmålet

DET SKAL JEG BESLUTTE

MIT SPØRGSMÅL

2 Find de tal, der findes

KUNDER I OMRÅDET _____ × MED BEHOVET _____ % × KØBER _____ %

= MULIGE KUNDER _____ × KØB/ÅR _____ × PRIS _____

= MARKEDET OM ÅRET _____ KR. MIN DEL _____ KR.

KILDER _____

3 Tal med kunderne

HVEM	DET GØR DE I DAG

MØNSTERET _____

4 Kig på konkurrenterne

HVEM	DET TILBYDER DE	PRIS

HULLET I MARKEDET _____

5 Skriv konklusionen

TRE PUNKTER, JEG KAN HANDLE PÅ

1 _____

2 _____

3 _____

DET GØR JEG NU _____

JEG KAN SVARE PÅ

☐ Hvem ☐ Hvad ☐ Hvor mange ☐ Hvor ☐ Hvorfor

BESLUTNING

☐ Ja, vi går i gang ☐ Nej ☐ Undersøg mere

JEG TJEKKER IGEN DEN _____