

Sprint X – Doelgroep

Onnozel product

Grassprietjes van \$36,- per stuk, is daar een doelgroep voor? Op het eerste gezicht zou je misschien zeggen dat niemand zo veel zou betalen voor een enkel grassprietje, maar geld betalen voor onnozele dingen is niet geheel onbekend. Kijk maar naar de moderne kunst. In 2014 werd er 15 miljoen dollar betaald voor een wit canvas, omdat het om een art-statement ging. Ook op kleinere schaal worden onnozele dingen voor veel te veel geld verkocht. Zo vragen sommige sites meer dan 50 euro voor stenen met zogenaamde “genezende capaciteiten”, terwijl er geen wetenschappelijk bewijs is voor het werken van deze stenen. Verder kunnen influencers en artiesten ook veel te veel geld vragen voor hun producten. Zo verkocht Kanye West zijn ‘Jesus is King’ merchandise (dat leek alsof hij het zelf in Paint had gemaakt) voor \$260,- per trui.



Om onzin producten te verkopen, moet het dus één of meer van de volgende capaciteiten hebben:

- Het product is een art-statement.
- Het product geeft zogenaamde bovennatuurlijke krachten.
- Het product wordt verkocht door iemand met veel invloed op een fanbase.

Ik denk dus dat het zeker mogelijk zou zijn om een grassprietje voor 36 dollar te verkopen, zolang je weet wie je doelgroep is.

Doelgroep

De doelgroep waarvoor ik wil gaan zijn mensen die het kopen om het idee erachter; mensen die het product alleen willen hebben om ermee te showcasen, want laten we eerlijk zijn, niemand kocht dat witte canvas voor 15 miljoen omdat ze het echt mooi vonden. De persoon die dit canvas heeft gekocht, heeft dat enkel gedaan om het aan de muur te hangen en erover op te scheppen bij al zijn bezoekers. Met Grass a la Sprite wil ik precies die doelgroep bereiken.

Valse beloftes (bovennatuurlijke krachten) kunnen erg goed werken om een product te verkopen, maar geheel ethisch vind ik deze methode niet echt. Daarom denk ik dat ik deze manier van adverteren niet tot nauwelijks zal gebruiken.