

# Klantanalyse voor SmartPot.nl

Om ons product zo goed mogelijk naar voren te laten komen is het verstandig om een klantanalyse te maken. Hiervoor gebruiken verschillende aspecten, deze zijn hieronder opgesomd en omschreven.

## **Doelgroep:**

De doelgroep van ons product is bedrijven/kantoren die veel planten in hun omgeving hebben. Natuurlijk kan de smart pot ook gebruikt worden voor particulieren die een plant in hun woning heeft.

## **De markt:**

Om de doelgroep goed te kunnen bepalen moeten we weten in welke markt we ons bevinden met de smart pot. Bij de smart pot is de markt vrij uitgebreid het kan voor iedereen nuttig zijn, denk aan oudere mensen die moeite hebben met het goed onderhouden van de plant. Hieronder zijn nog een paar voorbeelden opgenoemd om het wat te verduidelijken.

- Mensen die vaak op reis zijn en normaal gesproken zonder hulp niet goed een plant kunnen onderhouden.
- Iedere bevolking wereldwijd kan gebruik maken van deze smart pot, dat houdt in dat je niet per se in Nederland of Noord-Holland hoeft te wonen.
- Kantoren waar zich veel flora bevindt. Zij hoeven dan niet per se personeel hiervoor aan te sturen/aan te nemen zodat de planten voldoende water krijgen.

## **Suspects:**

Zoals hierboven beschreven zijn er veel verschillende potentiële klanten. Wij hebben onderzoek gedaan naar 3 bedrijven/personen die evt. toekomstige klanten kunnen zijn.

- Fontys – Dit bedrijf kan een klant van ons worden aangezien het feit dat er in meerdere gebouwen verschillende soorten planten staan. Deze hebben natuurlijk ook water nodig. Hiervoor gebruiken ze nu personeel, dit kan hierdoor in de toekomst veranderen.
- Bejaardentehuis – Veel ouderen houden zich bezig met planten, denk aan de planten zoals geraniums. Deze hebben natuurlijk ook voldoende water nodig en is het van belang dat je de planten niet over bewaterd. Maar het kan ook zijn dat door bijvoorbeeld dimensie de ouderen vergeten of ze de plant wel water hebben gegeven. Dit kan ook lastig zijn voor het personeel die de plantjes water komt geven. Doormiddel van onze webapplicatie wordt dit ook duidelijk voor het personeel.
- Particulier – Natuurlijk niet te vergeten zijn onze potentiële klanten ook mensen die het ook gewoon leuk vinden om een plantje thuis te hebben. Ook natuurlijk zij weten niet of de plant voldoende water heeft en hoeveel ze de plant nog moeten bewateren. Dit is dan ook een suspect voor ons.

### Prospects:

We hebben gekeken naar het vooruitzicht van ons product. Is het wel een goede investering? Hoelang verwachten wij dat dit product voort kan zetten? Is het haalbaar? Op deze vragen kunnen we allemaal een positief antwoord geven.

De investering is niet super hoog waardoor we makkelijk een eerste product kunnen produceren om deze vervolgens te testen bij een klant. Hierdoor krijgen we een beter beeld bij de haalbaarheid.

Ook is het een product die niet zomaar naar 1 jaar van de markt verdwijnt. Dit komt omdat naar onderzoek vanuit ons er geen concurrenten zijn van ons product. Er zijn natuurlijk wel zelf bewaterende bloempotten maar hier zit geen interface bij waardoor dit ook te monitoren is.

Wij als bedrijf hebben natuurlijk gekeken naar de haalbaarheid. Om dit zo goed mogelijk te doen hebben wij als bedrijf zichzelf een aantal vragen gesteld namelijk:

- Is er veel concurrentie?
- Kennen wij de markt goed?
- Weten wij of ze hier interesse in hebben?
- Wat zijn de kosten?
- Wat zijn de risico's

Na het beantwoorden van deze vragen zijn we tot conclusie gekomen dat het product haalbaar is om te maken.

### Onze uiteindelijke klant:

Wij willen als bedrijf een demo dag organiseren waarbij we het prototype kunnen tonen. Hierbij zijn er visitekaartjes uitgedeeld met contact informatie bij eventuele interesse, hieruit hebben wij een kleine startup gehad voor klanten die interesse hebben. Deze hebben wij gefilterd uit onze e-mail inbox en hiermee contact gezocht.

## Klantenanalyse



## Bronnen:

<https://www.bol.com/nl/p/plantenbak-met-waterreservoir/9200000101169947/>

Zoals je ziet zit hier geen interface bij. Dit is puur en alleen de bak zelf.

<https://www.nporadio1.nl/consument/9436-dit-is-de-rede-waarom-je-kamerplanten-in-huis-moet-hebben>