

# [merk-, markt- & concurrentie analyse]

[Lisa van Riesen]

[m21t]

# [merk-, markt- & concurrentie analyse]

[Lisa van Riesen]

## Inhoud

Merkanalyse.....	2
Wat is een merkanalyse en waarom maak ik die?.....	2
Wie is mijn merk? .....	2
Waar staat het merk voor? .....	3
Waar in blinkt mijn merk uit? .....	3
Wat straalt het merk uit? .....	6
Marktanalyse .....	7
Wat is een marktanalyse en waarom maak ik die? .....	7
Hoe ziet de “muziekindustrie” eruit? .....	7
Wat zijn interessante media?.....	9
De doelgroep.....	10
Personas.....	11
Concurrentieanalyse .....	12
Wat is een concurrentieanalyse en waarom maak ik die? .....	12
Wie zijn de concurrenten van Syraforest? .....	12

## Merkanalyse

### Wat is een merkanalyse en waarom maak ik die?

Een merkanalyse is belangrijk om achter de identiteit van je merk te komen, je gaat het merk ontleden om zo achter informatie te komen. Voor een band is het belangrijk om de kernwaarde en de identiteit van de band te achterhalen zodat je voor hun de best mogelijke producten kan leveren die aansluiten aan een marketing en communicatieplan.

### Wie is mijn merk?

Syraforest is het merk dat wij gaan analyseren. Syraforest is opgericht door Edward Rijkers, derde jaars student aan de rock academie. Hij zit al lang in de muziek industrie maar heeft sinds kort een eigen band.

Syraforest is een Postrock / Psytrance band, opgericht door Edward Rijkers, derdejaars student aan de rock academie. Dit genre bestaat dus vooral uit twee andere genres: Postrock en Psytrance. Hier onder zijn de twee definities van Postrock en Psytrance

“Postrock is rock georiënteerde kunstmuziek die zich kenmerkt door af te wijken van de traditionele structuren van de populaire muziek (bijvoorbeeld het strofe-refreinprincipe), maar wel gericht is op grote dynamische verschillen en langdurige geluidsstructuren. Postrock is vaak instrumentaal en heeft lang uitgerekte composities. Het kan gezien worden als een reactie tegen de grunge, stonerrock en nu metal, weliswaar als indierock gepresenteerde alternatieve muziek, maar in werkelijkheid door de creatieve interventie van de grote platenmaatschappijen steeds meer vervlakt tot formulistische mainstream gitaarrock.”<sup>1</sup>

“Psychedelic trance is een elektronische muziekvorm. Ontwikkelingen op computergebied leidden ertoe, net als bij andere elektronische muziekstromingen, dat het produceren ervan in principe binnen het bereik ligt van wie hierin geïnteresseerd is. De eisen die aan psytrancenummers worden gesteld door zowel de platenlabels als het publiek liggen echter hoog en de audioproducties bestaan vaak uit vele lagen.

Het aantal beats per minute (BPM) varieert van ongeveer 125 tot 200. Zoals in vrijwel alle dancestijlen is er sprake van een zogenaamde old school- en een newschool-sound. Psychedelic trance blijft vertakken. Zo wordt er nu onderscheid gemaakt tussen Progressive Psytrance, Oldschool Psytrance, Full-On, Suomi en Dark Psy.”<sup>2</sup>

## Waar staat het merk voor?

Het doel van syraforest is de luisteraar een ontsnapping van de realiteit te bieden. Ze staan er ook voor om elkaar te verbinden dit komt zeer overeen met de hippiecultuur “Muziek was in de hippiecultuur een belangrijk element. Behalve dat de hippies constateerden dat protestliederen uitstekend gebruikt konden worden om zich te distantiëren van de rest van de maatschappij, gingen hippies ervan uit dat de sfeer die muziek schept, mensen samen kan brengen.”<sup>3</sup> Ook kan je de kernwaarden van Syraforest uit PLUR halen wat Peace, Love, Unity en Respect betekent dit komt juist meer van de rave cultuur.

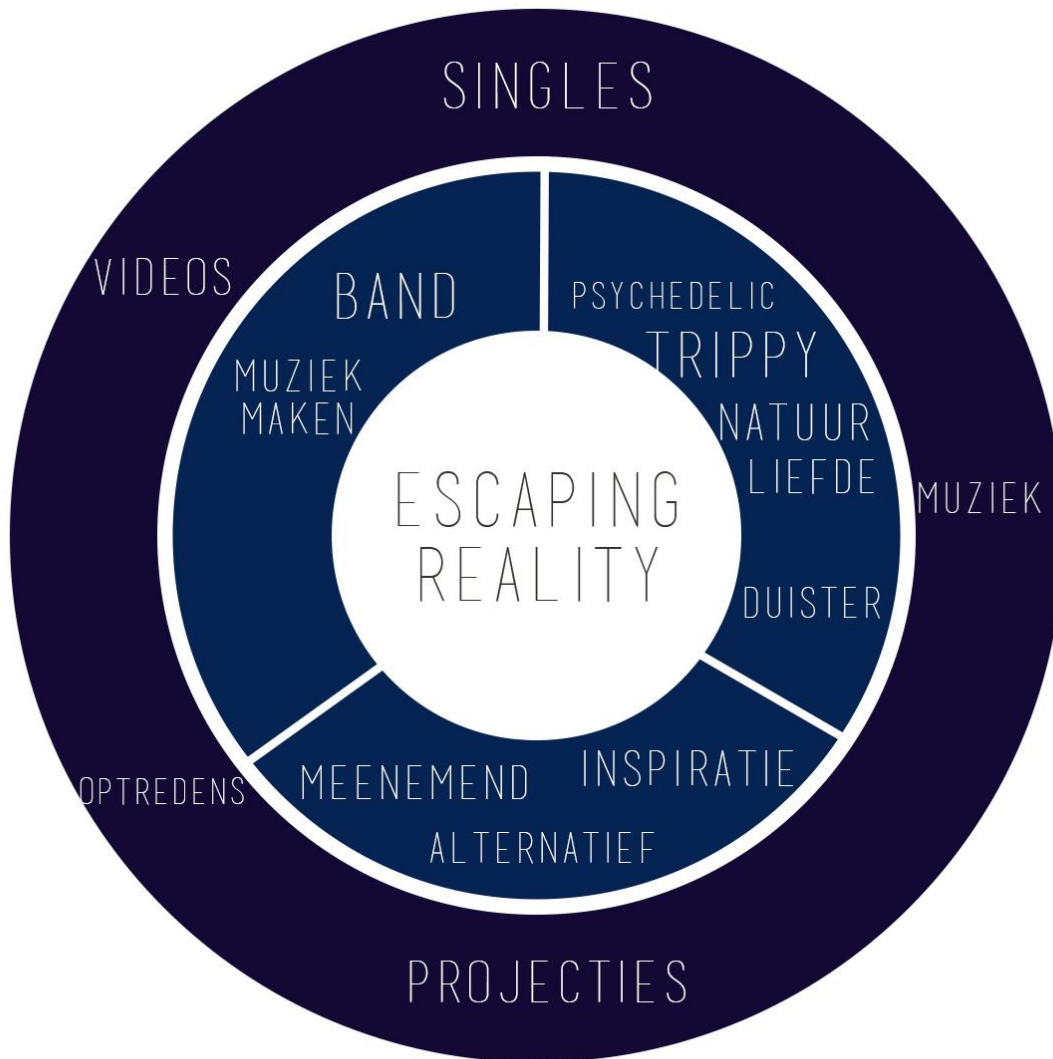
## Waarin blinkt mijn merk uit?

Syraforest blinkt uit doordat ze een zeer aparte genre hebben, en doormiddel van het mixen van verschillende genres hebben ze een hele nieuwe sound gemaakt. Deze genre willen ze combineren met visuals zodat de luisteraars unieke ervaringen hebben. Dit maakt ze speciaal.

[merk-, markt- & concurrentie analyse]

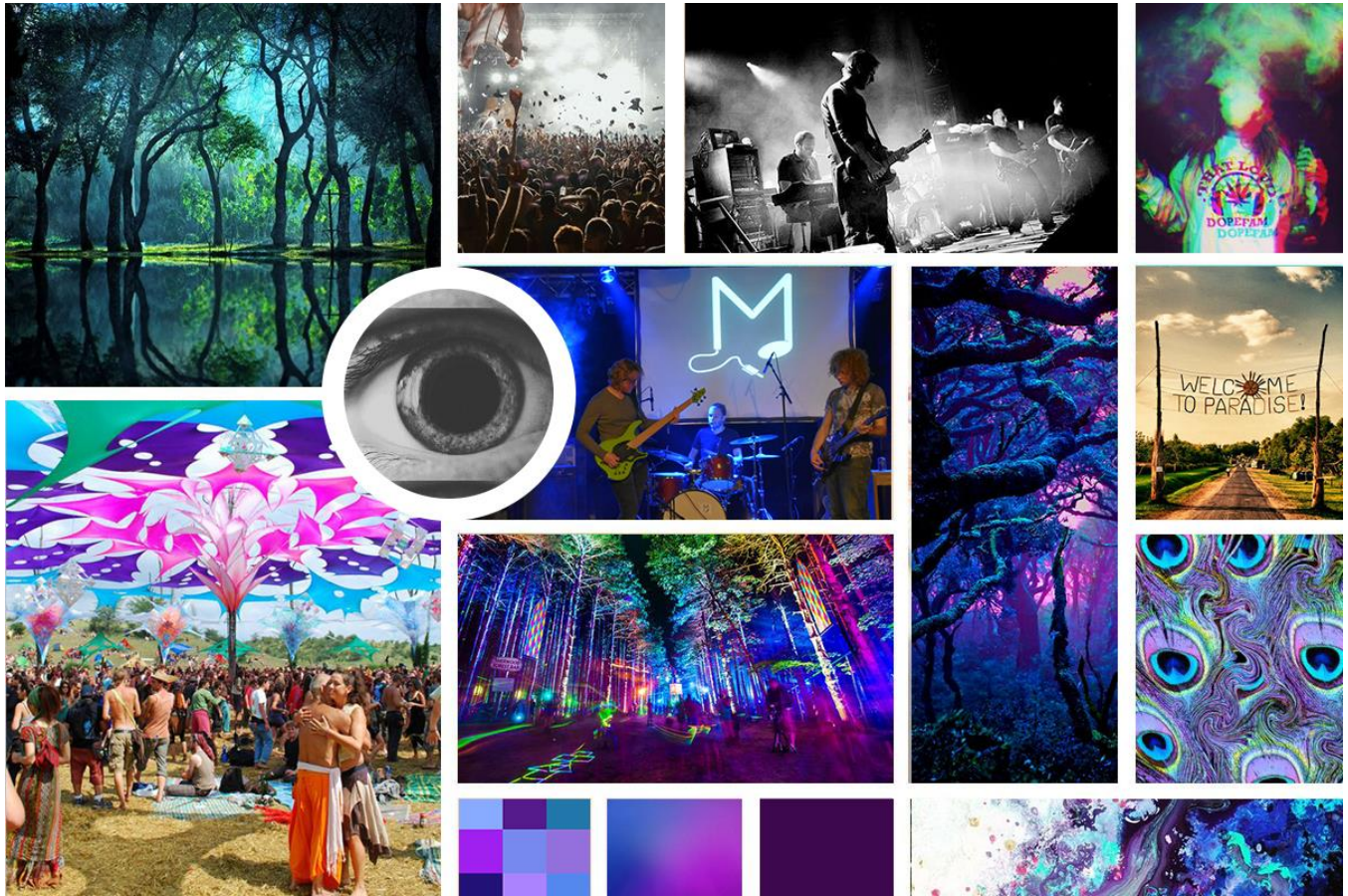
• • •

Syraforest is ook heel natuur gericht, dit hebben ze al verwerkt in de naam maar ook hoe ze willen over komen dit is ook iets anders dan de mainstream muziek van nu.



## Wat straalt het merk uit?

Om dit duidelijk te maken heb ik een moodboard gemaakt om de sfeer van het merk te samenvatten.





## Marktanalyse

### Wat is een marktanalyse en waarom maak ik die?

We maken een marktanalyse om inzicht op de markt te krijgen om een product heen. Doormiddel van dat inzicht wat je krijgt van de markt analyse en van de doelgroep kunnen bedrijven onderbouwde beslissingen maken. Door deze analyse kunnen bedrijven marktkansen vinden en de behoefte van de doelgroep. Voor deze marktanalyse is het belangrijk om er achter te komen hoe de markt van de muziekwereld is en hoe deze veranderd.

### Hoe ziet de "muziekindustrie" eruit?

Om uit te vinden hoe het met de muziekindustrie gaat, focussen wij op de muziekindustrie in Nederland omdat Syraforest eert moet groeien in Nederland.

"De omzet uit streamingdiensten steeg met tenminste 33 procent. De omzet uit downloads is verder gedaald met ruim 20 procent.

Het marktaandeel van digitaal is 52 procent. De omzet van cd's en vinyl is voor het eerst in jaren niet verder gedaald en ligt nu op 48 procent van het totaal. Volgens een woordvoerder van de NVPI gaat er steeds meer muziek op vinyl over de toonbank: voorheen was het 9 procent, in 2015 steeg het naar 12,5 procent.

#### Weg omhoog

Volgens directeur Paul Solleveld is het een belangrijk signaal dat de weg omhoog nu echt gevonden is en dat de consument streamingdiensten heeft omarmd. 'We moeten 25 jaar terug om een dergelijke stijging van de muziekmarkt in een jaar te zien.' Hij hoopt dat de stijging van 2015 geen incident is en dat deze voortgezet wordt.

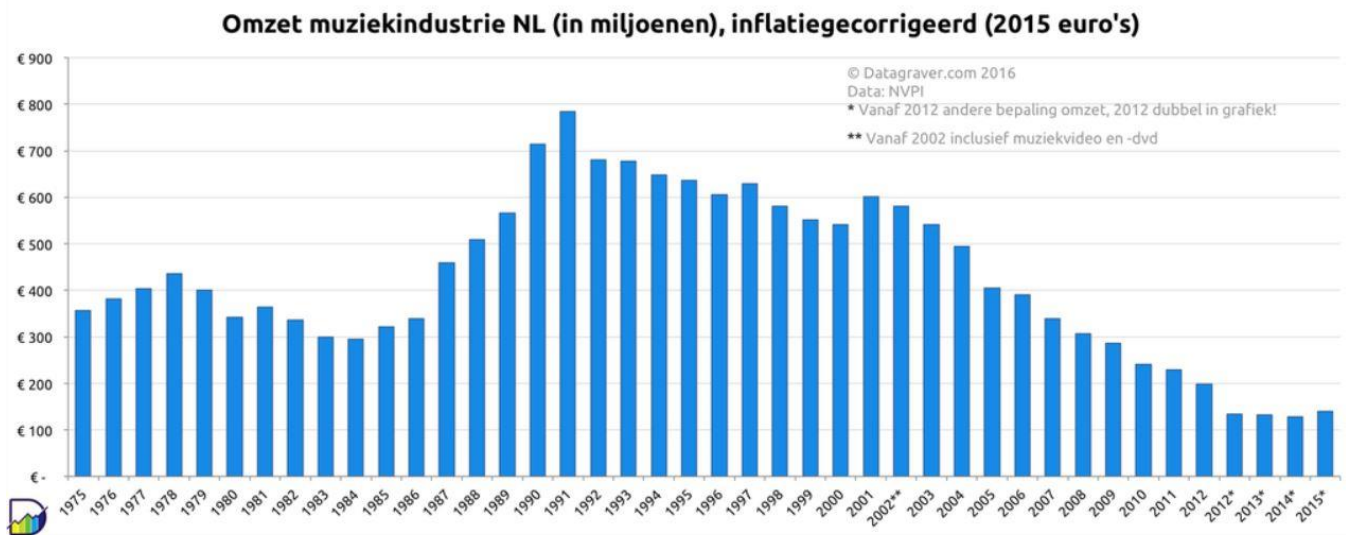
'Duidelijk is dat streaming de toekomst is, maar het is bemoedigend dat de jaarlijkse daling van de fysieke markt een halt toegeroepen is. Cd en ook vinyl blijven een zeer belangrijk onderdeel van de markt', zegt Solleveld.

Het gaat bij deze cijfers zowel om Nederlandse artiesten als de verkoop van buitenlandse artiesten in ons land.

Nederlandse artiesten verkochten vorig jaar goed, met name acts als Kensington, Dotan, Marco Borsato, The Common Linnets, Guus Meeuwis en de dj's Hardwell en Armin van



Buuren.”<sup>4</sup> Wat hier boven staat is dat het marktaandeel van streamingdiensten, denk aan Spotify en Soundcloud zwaar is gestegen. Wij leven in een tijd waar internet een hele grote rol speelt in het leven van mensen, in de cijfers kan je ook zien dat dit medium steeds vaker wordt gebruikt. Ook kan je zien dat het aandeel van cd's en vinyl niet meer dalen, door de komst van het internet, het downloaden van muziek, en online luisteren daalde dit aandeel snel. Maar wat je nu ziet is dat muziek liefhebbers toch behoefte hebben aan fysieke producten en niet alleen digitaal.



Datagraver @Datagraver · 21 jan. 2016

Omzet Nederlandse muziekindustrie sinds 1975, gecorrigeerd voor inflatie. N.a.v. [nvpi.nl/nieuws/muziekm...](http://nvpi.nl/nieuws/muziekm...) [pic.twitter.com/s5LGvt27jq](https://pic.twitter.com/s5LGvt27jq)

In deze grafiek kan je zien dat de omzet van de muziekindustrie zwaar is gedaald sinds 2001, echter zie je ook dat de omzet weer begint te stijgen.

Beroemde bands zitten vrijwel altijd aangesloten bij een platenlabel. Een platenlabel (of platenmaatschappij) begeleiden artiesten bij het uitbrengen van muziek. De platenmaatschappij zorgt namelijk voor de financiering, marketing, productie en distributie van recordings. Sinds 2012 zijn de grootste platenlabels Universal, Sony en Warner. Deze drie noemt men doorgaans ook de grote drie.<sup>6</sup>

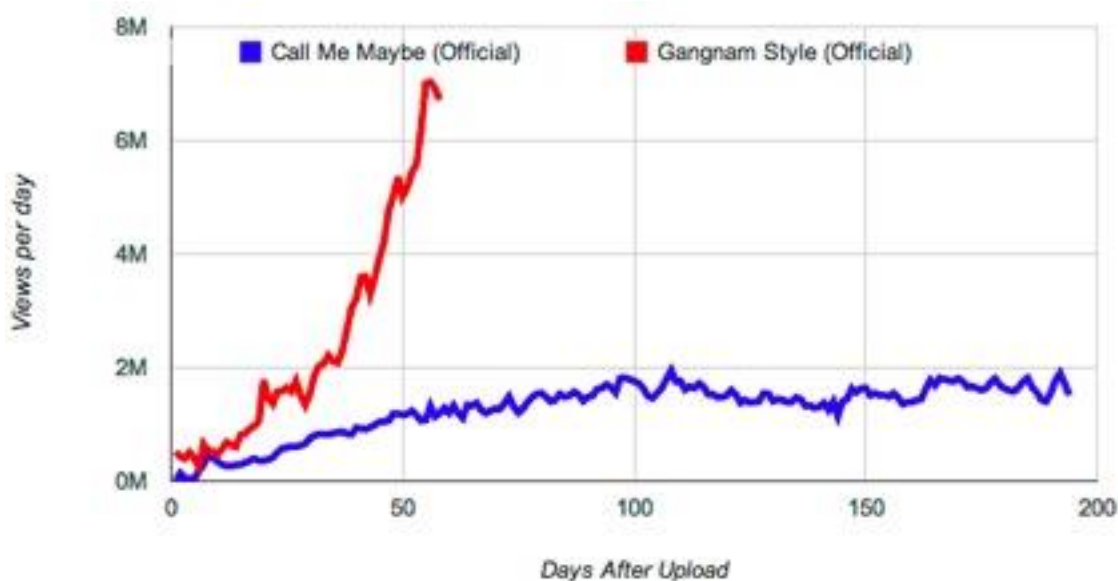
Syraforest heeft zich nog niet aangesloten bij een platenmaatschappij en moet daarom zelf dit alles regelen. Gelukkig zijn wij er om hun merk neer te zetten en te promoten.

Wat we ook steeds meer beginnen te zien is dat de indie muzikanten steeds meer kansen krijgen. Door de komst van het internet is het niet meer een noodzaak om een platenlabel te hebben als kleine muzikant. Door mediums zoals Spotify, Youtube en Soundcloud zorgen deze indie muzikanten zelf voor hun productie, promotie en verkoop. En kunnen ze zo concurreren met de grotere labels.

## Wat zijn interessante media?

Als we kijken naar de meest belangrijke podia voor Syraforest zijn dit het internet & vinyl/cd verkoop. Als we nu dieper in gaan op het internet zijn Youtube, Spotify, Soundcloud en Facebook de belangrijkste voor Syraforest.

Als je het grote publiek wilt bereiken is internet de manier. Wanneer je weet hoe je je goed weet neer te zetten op het internet kan je al snel een fanbase opbouwen. Hier onder zie je een grafiek van twee muzikanten die niet beroemd waren voor dat hun muziek viral ging op Youtube. Dit is een voorbeeld van hoe snel internet muziek kan verspreiden.



Spotify heeft ongeveer 100 miljoen gebruikers met daar van 50 miljoen betalende gebruikers <sup>5</sup>. Spotify is een muziekplatform waar mensen gemakkelijk muziek kunnen luisteren op verschillende apparaten. Op dit media kan je ook per genre muziek zoeken wat voor onze artiest zeer handig is. Mensen kunnen afspeellijsten maken waar andere mensen naar kunnen luisteren en zo wordt muziek sneller verspreid.

Facebook heeft dagelijks 1180 miljoen gebruikers, niet alleen is dit een goed platform om als band een pagina op te hebben. Het is een geweldig platform voor reclame en voor een fanbase op te starten en in contact te blijven met je doelgroep.

## De doelgroep

De doelgroep van Syraforest zijn de 'Modern Day Hippies'. Modern day hippies hebben de zelfde geloven als hippies uit de jaren 60/70 en zijn vaak spirituele, natuur liefhebbende en zweverige types die geïnteresseerd zijn in emotionele en spirituele muziek die hun dichter bij de natuur brengt.

"De hippiecultuur uit de jaren '60 keert terug. Moderne hippies, ofwel jonge atheïsten met een vrije geest, zijn op zoek naar meer in het universum. Ze stellen zich open voor bijzondere ontmoetingen, spirituele ervaringen en innerlijke rust." "De 'echte' moderne hippie is moeilijk aan te wijzen. In de jaren '60 waren hippies duidelijk te herkennen aan hun uiterlijk. Voor de moderne hippie geldt dit in mindere mate. Soms lijken ook zij uiterlijk te herkennen aan het uitdragen van specifieke elementen uit het sterrenstelsel of symbolen met een dieperliggende betekenis. Zo is het alziend oog de laatste tijd bijvoorbeeld veel zichtbaar in sieraden, kleding of tatoeages. Toch definiëren deze elementen de moderne hippie niet, het is namelijk ook gewoon een fashion-gril. Ondanks dat de moderne hippie lastiger te herkennen is in het straatbeeld dan haar 60'er-voorganger, duidt de opkomst (en herleving) van bovenstaande initiatieven en ontwikkelingen wel op een groeiende groep jongeren met interesse in spiritualiteit en bewustzijnsverruiming." <sup>7</sup>

De leeftijd van deze doelgroep is niet vast te stellen aangezien deze zeer uit een loopt.

## SWOT ANALYSE

**STRENGTHS:** Syraforest is uniek door hun eigen stijl. Er zijn bands die in zich in het zelfde genre bevinden maar door de unieke sound van Syraforest blinken ze uit.

Syraforest is gericht op een bepaald soort mensen waardoor de doelgroep makkelijk vast is te stellen.

**WEAKNESSES :** Door de specifieke genre is de muziek niet zo toegankelijk voor de meeste mensen waardoor de doelgroep klein is.

Syraforest is pas net begonnen en heeft geen bekendheid, dus ook geen grote invloeden.

## OPPORTUNITIES:

Het marktaandeel in de muziekstreaming stijgt en is een mogelijkheid voor Syraforest om bekender te worden.

Door het combineren van twee genres kan Syraforest hun eigen genre beginnen.

**THREATS:** Onvoldoende mogelijkheden om op te treden.

## Personas



Naam Jeroen de Boer

Leeftijd 25

Beroep : Reisleider

Hobby's : Festivals bezoeken, reizen, eten en bungee jumpen.

Jeroen is een vrolijke jongen die het meeste uit zijn leven wil halen. Hij besteedt graag zijn tijd aan nieuwe dingen ontdekken tijdens het reizen en is het liefst in de natuur.



Naam Joelle Fritzler

Leeftijd 19

Student Communicatiewetenschappen

Hobby's : Vloggen, met vriendinnen roadtrips maken, HotYoga, Fotografie

Joelle gaat graag met der vriendinnen naar het strand, houdt van vintage winkeltjes en wilt zo

groen mogelijk leven. Ze is een vegetariër omdat elk wezen het recht op leven heeft.



naam Piet Gerritsen

leeftijd 43

hobby's : Kamperen, varen en vissen, met zijn zoon spelen, gitaar spelen

beroep: Eigenaar Viswinkel

Piet is een alleenstaande vader en gebruikt alle vrije tijd die hij heeft om met zijn zoontje, Milo, op avontuur te gaan. In de avonden speelt hij graag gitaar en leert hij Milo hoe hij moet spelen. Piet zat vroeger in een rockband maar nu hij zijn wilde leventje heeft ingeruild voor het vaderschap is hij gestopt met de band en heeft een rustig bestaan opgebouwd.

## Concurrentieanalyse

### Wat is een concurrentieanalyse en waarom maak ik die?

De concurrentieanalyse is een onderdeel van de situatieanalyse en wordt gebruikt om de externe omgeving van een onderneming in kaart te brengen. Welke invloed spelen de concurrenten op een onderneming? En hoe bedrijven invloed kunnen uitbrengen op een concurrent.

### Wie zijn de concurrenten van Syraforest?

Lost in Kiev is een Franse postrock band opgericht in 2007. En heeft voor een postrock band een redelijke fanbase. Ze treden op bij festivals zoals Dunk!Festival. Volgens hun Facebook pagina zitten ze bij meerdere platenmaatschappijen (Dunk!records, Voice of The Unheard, Moodisorder, Silenceless Records)<sup>7</sup> wat zeer goed is voor hun promotie. Een van de zwaktes van Lost in Kiev is dat ze geen eigen website hebben. Ze hebben wel een bandcamp website, waar geen goede informatie is op te vinden.

God is an astronaut is een Ierse band opgericht in 2002 en is een van de grote grotere concurrenten van Syraforest. Ze hebben al meer dan 250.000 likes op Facebook en hebben veel geplande festivals waar ze op gaan spelen. Echter hebben ze ook maar een bandcamp website. Ook kan ik niet vinden op Youtube maar staat er wel muziek van hun er op.

Shinjibomb is een directe concurrent van Syraforest hun genre is hetzelfde en ze zijn zelf ook nog heel klein. Heel veel over Shinjibomb is er niet te vinden de enige informatie die online staat is "A post

ambient cinematic tibetan sci-fi psychill music project!"<sup>8</sup> Daarom zie ik hun eigenlijk niet als een dreiging Syraforest.

Natuurlijk zijn er hele grote bands zoals Infected Mushroom, Sphongle en System of a Down die ook concurrenten zijn van Syraforest maar omdat hun ver boven Syraforest liggen zijn dit geen directe concurrenten.

Hoe Syraforest op hun concurrenten kunnen inspelen is een goed mediaplan op te stellen zodat ze bekender worden en contact kunnen blijven houden met de doelgroep.



## Bronnen

1. <https://nl.wikipedia.org/wiki/Postrock>
2. [https://nl.wikipedia.org/wiki/Psychedelic\\_trance](https://nl.wikipedia.org/wiki/Psychedelic_trance)
3. <https://nl.wikipedia.org/wiki/Hippiecultuur#frbanner3>
4. <http://www.volkskrant.nl/muziek/nederlandse-muziekindustrie-groeit-digitaal-passeert-fysiek~a4229921/>
5. <http://expandedramblings.com/index.php/spotify-statistics/>
6. <https://nl.wikipedia.org/wiki/Platenlabe>
7. [https://www.facebook.com/pg/lostinkiev/about/?ref=page\\_internal](https://www.facebook.com/pg/lostinkiev/about/?ref=page_internal)
8. [https://www.facebook.com/pg/shinjibomb/about/?ref=page\\_internal](https://www.facebook.com/pg/shinjibomb/about/?ref=page_internal)