

# Ik zie ik zie wat jij niet ziet!



Naast ons gevoel en Intuïtie baseren we ons voornamelijk op beschikbare informatie. Zeker als het gaat om vragen zoals: wat is ons onderscheidend vermogen?, wie is onze doelgroep?, wat willen onze klanten?. De kwaliteit van beschikbare informatie bepaald voor een groot deel de kwaliteit van uw dienst.

## Wat zien we?

Ik kom hiermee omdat ik merk dat veel organisaties vaak belangrijke informatie missen of beschikbare informatie niet juist interpreteren. En dan wordt u heel gemakkelijk de verkeerde kant opgestuurd. Uw diensten vinden dan geen optimale aansluiting bij wat er in een specifieke markt afspeelt. En dit laat zich onherroepelijk vertalen in financiële resultaten.

## Wat is waar?

Dus als u succesvolle vernieuwende diensten wilt leveren, dan mag u zich afvragen: “wat is waar”. En beseft dat de ‘kleur’ van de lezer uiteindelijk bepaald wat er met informatie wordt gedaan. Dit wordt ook wel ‘bedrijfsblindheid’ genoemd. Als je onderliggende overtuigingen / patronen doorbreekt, dan ontstaat helder zicht.

## Een paar suggesties om helder zicht te creëren:

- Start een periodiek marktonderzoek onder klanten, dit kunt u vrij eenvoudig zelf (laten) doen via een (gratis) online survey.
- Betrek mensen van buiten uw organisatie bij vernieuwingsvraagstukken. Hun frisse kijk biedt verrassende uitgangspunten.
- Zoek belemmerende overtuigingen en gedachten bij jezelf op en vervang ze door nieuwe overtuigingen. Bijvoorbeeld de overtuiging ‘de concurrentie is moordend’ kan zorgen voor een te bescheiden propositie / uitstraling.



- Nodig klanten met klachten uit deel te nemen aan een consumentenpanel. Vergeet niet, klagende klanten zijn vaak erg loyaal en kritisch. Betrek ze bij product ontwikkelingstrajecten en bespaar uzelf tijd en energie.

### Ook aan de slag met klantinzicht?

Ik hoop dat u veel aan deze nieuwe inzichten heeft gehad en geïnspireerd bent geraakt om ook zelf ook aan de slag te gaan met het verbreden van uw inzicht.

Of het nu gaat om klantinzicht, marktinzicht, inzicht in nieuwe doelgroepen, [online-marktonderzoek.com](http://online-marktonderzoek.com) begeleidt u graag bij het in kaart brengen van essentiële informatie en inzichten.

Meer weten over onze aanpak en betaalbare tarieven, neem dan nu [contact](#) met ons op.

Hartelijke groet,

Marco Bouman & Albert-Jan van der Neut

[ONLINE-MARKTONDERZOEK.COM](http://ONLINE-MARKTONDERZOEK.COM)

Vondellaan 84

3521 GH Utrecht

030-2819796

[info@online-marktonderzoek.com](mailto:info@online-marktonderzoek.com)

