

MARKTKENNIS ESSENTIEEL IN HOOG COMPETITIEVE VERFMARKT

De verfindustrie is een belangrijk segment binnen de bouwsector. Kijkend naar de verschillende segmenten van de bouwsector, kunnen we stellen dat de verfindustrie zich kenmerkt door sterke merken (zowel paint, non paint en power tools) waartussen de concurrentie stevig is. Deze verschillende merken doen veel om de voorkeur van de schilders en consumenten te krijgen en te behouden.

In een hoog competitieve markt is marketing essentieel. En om slimme, effectieve en efficiënte marketing op te zetten en te effectueren is het kennen van de klant essentieel. Marktonderzoek wordt dan ook door veel toeleveranciers in de verfmarkt gedaan.

Marktonderzoeken hebben onder meer betrekking op de merkpositie (bekendheid, voorkeur en imago), de customer journey (hoe ziet de reis van inspiratie tot applicatie eruit, welke informatie is in de verschillende fasen van de klantreis gewenst en welke bronnen worden daarbij gebruikt), de trends die spelen (hoe gaan schilders en consumenten met duurzaamheid om, hoe anticipeert men op de arbeidstekorten, in welke mate koopt men online) en de product (concept) perceptie (hoe ervaart men producten, welke mogelijke producten en product aanpassingen kunnen het werk efficiënter en effectiever maken, hoe kijkt men tegen duurzame producten aan, etc.)

USP Marketing Consultancy is een op de bouw gespecialiseerd onderzoeksbureau. In de verfmarkt zijn we sinds 1995 actief en we werken voor de grote spelers (paint en non paint). Veel onderzoeken voeren we op exclusieve basis voor onze relaties uit. Maar we hebben ook twee onderzoeken die we jaarlijks doen en die voor geïnteresseerde partijen uit de verfmarkt verkrijgbaar zijn.

‘Het online kopen van verf groeit snel en wordt van steeds groter belang’



De European Painter Insight Monitor is een onderzoek onder schildersbedrijven in tien Europese landen, waarbij we 250 schildersbedrijven per land bevragen. In deze monitor volgen we de belangrijkste trends en kijken we naar de merkpositie van paint en non paint merken. Met dit onderzoek bedienen we de grote Europees acterende merken. Maar landenrapporten zijn ook verkrijgbaar voor meer regionaal acterende spelers. In de laatste editie (gepubliceerd in maart 2022), keken we verder specifiek naar het oriëntatiegedrag van schilders. Essentiële informatie voor de invulling van het marketingcommunicatie budget (welk budget naar welk kanaal). In dit

onderzoek zien we dat schilders zich meer en meer online oriënteren, maar dat het verf verkooppunt nog steeds van groot belang is. Schilders gebruiken social media om hun eigen bedrijf naar opdrachtgevers te profileren, maar zijn van gering belang in het oriëntatieproces op te gebruiken producten.

Het andere onderzoek waarvan veel aan de verfindustrie gerelateerde merken gebruik van maken, is de European Home Improvement Monitor. In dit onderzoek analyseren we welke klussen consumenten doen in en rond hun huis. In welke mate men dit al dan niet zelf doet (per klus gerapporteerd), wie de producten koopt en waar men de benodigde producten koopt. Dit onderzoek wordt uitgevoerd in meer dan tien Europese landen en jaarlijks worden hiervoor 25.000 enquêtes bij consumenten afgenomen. Verder hebben we elk kwartaal een thema, zoals bijvoorbeeld duurzaamheid, energiebesparing, het oriëntatiegedrag, etc. In dit onderzoek zien we onder meer dat het online kopen van verf snel groeit en van steeds groter belang wordt. De trend naar Do-It-For-Me speelt voor schilderklussen echter minder dan bij andere wat meer complexe Do-It-Yourself-projecten.

Met deze twee onderzoeken van USP is dus veel kennis te verkrijgen van de twee belangrijkste doelgroepen voor toeleveranciers aan de verfmarkt, namelijk de schildersbedrijven en consumenten. Met de informatie uit deze rapporten kunnen merken data driven en fact based marketingbeleid opzetten. En dat is cruciaal om succesvol te zijn in deze hoog competitieve markt.

JAN-PAUL SCHOP
(SCHOP@USP-MC.NL)
MANAGING DIRECTOR
USP MARKETING CONSULTANCY

elcometer®



Bepaal de deeltjesgrootte en
maalfijnheid van coatings en
drukinkten met de
Elcometer 2020/2050/2070
maalfijnheidsmeters
elcometer.com



Bent u al klaar voor PGS 31?

Nieuwbouw

PGS 28, 30, 31

Onderhoud en herstel

BRL-K903/08

Keuring en inspectie

SIKB 7800

Advies: info@emsbroek.nl of +31 575 743 530



EMS BROEK

tank & chemie installaties

NL

Emsbroek B.V. • Nijverheidsweg 2 • 7251JV • Vorden