

Waar meet je je aan af?

Toch nog even over startende bedrijven...want het leven van een starter valt niet mee. Je begint met iets nieuws, een nieuw product of service en tja, wie zijn dan je concurrenten en waar vergelijk je jouw bedrijf mee? Hoe positioneer je jouw bedrijf in de markt? 'Wij zijn uniek en daarom hebben wij geen concurrenten', is echt te mooi om waar te zijn en toch wat ik van de week nog hoorde van een starter die retailers wil ondersteunen bij hun *online presence*. Ook al breng je een nieuw product als bijvoorbeeld de iPhone op de markt, dan nog kunnen mensen m.b.v. andere middelen in eenzelfde behoefte voorzien (met elkaar bellen en data uitwisselen), alleen niet met een handzaam apparaatje. En al heeft Airbnb een nieuw concept met een ander business model dan gebruikelijk was, het gaat nog steeds om de behoefte om ergens anders dan thuis te overnachten. En daar zijn verschillende mogelijkheden voor.

Bij starters is het aanvliegen van bekende marketingmodellen echter lang niet altijd helder. Om mijn punt duidelijk te maken is een voorbeeld op z'n plek. Zie daar de dame met het briljante plan om een honden-café te beginnen. Soortgelijk aan het al bestaande katten-café, maar dan dus met honden. Ze wilde sowieso een café beginnen en zag tevens de trend dat er steeds meer ouderen zijn die in een verzorgingstehuis geen huisdieren mogen houden. Bovendien is het werkende leven van veel mensen dermate veeleisend dat er te weinig tijd overblijft om de hond genoeg aandacht te geven. Hoe mooi kan je dan jouw café onderscheiden van alle anderen door de mogelijkheid te bieden daar de trouwe viervoeters te ontmoeten.

Je slaat de plank dan wel mis als je vervolgens als concurrenten andere cafés beschrijft en vertelt dat jouw broodjes lekkerder zijn. En ook al ben je nog zo'n goede gastvrouw en zijn je broodjes nog zo lekker, dat is niet de reden waarom men naar jouw café komt. Dat is toch echt de aanwezigheid van honden. Daar moet dus je aandacht liggen, dat bepaalt jouw identiteit, jouw verschil in de markt. Het zou zonde zijn om culinaire hoogstandje te creëren waar de aandacht niet naar uitgaat. Wel moet je bedenken hoe je de hygiëne hoog houdt, hoe je voor honden zorgt die mensvriendelijk zijn (trainingen?), of mensen de honden kunnen uitlaten/meenemen, hoe je ervoor zorgt dat niet iedereen ze hondensnoepjes voert, en wat doe je als iemand een hond wil overnemen? Of een hond overlijdt?

Tja en wie zijn dan je concurrenten? Waar kun je verder nog in contact komen met honden of dieren algemeen? Dieren die als 'trouwe kompaan zonder gezeur' gelden. Waar is verder dat huiselijke gevoel bij een broodje? Dat is helemaal afhankelijk van met welke persoon je te maken hebt. Voor de één is het alternatief een bezoek aan het park of misschien zelfs de dierentuin/kinderboerderij of het asiel, voor de ander is het alternatief een spelletjesmiddag of het buurtcentrum. Voor een derde kan het een lunchroom zijn met workshops of kunst. Zijn dat dan concurrenten? Het ligt misschien minder voor de hand, maar het zijn wel degelijk concurrenten in de zin dat ze in dezelfde behoeften voorzien: Dieren aanraken en aaien, of gemoedelijkheid en huiselijkheid, of rust, of gezelschap of een bijzonder lunchomgeving, dat soort zaken. Dat ze niet 1-op-1 hetzelfde doen wil natuurlijk niet zeggen dat ze geen alternatief bieden voor de tijdsbesteding en het geld dat wordt uitgegeven. En natuurlijk ben je ook een concurrent voor andere lunchrooms. Dat zal alleen niet het voornaamste punt zijn waarop je je onderscheid en waar men dus op let.



De retail-ondersteuner buigt zich op dit moment over wat hij zijn rol vindt bij de klant (zie collage). Dat bepaalt immers waar hij zich mee vergelijkt, hoe hij zichzelf ziet en hoe hij zich wil onderscheiden (Is hij een cruciaal radertje, een begeleider, een licht in de duisternis, een partner, een vriend, een (ver)zorger, een ouder-figuur, een coach, een leraar, een maatje? Welke elementen van de verschillende rollen vindt hij belangrijk, wil hij uitvoeren? En welke absoluut niet.)

Mocht je met een soortgelijk vraagstuk worstelen en frisse input willen, bel me!