

Marktonderzoek Valetto



Inhoudstafel

Inleiding.....	2
Studie: horecazaken	3
Studie: de consument.....	6
Algemeen besluit	8
BIJLAGE 1: Vragenlijst horecazaken.....	9
BIJLAGE 2: Vragenlijst consumenten	10



Inleiding

Met het oog 'de Valetto' binnenkort op de markt te brengen, hebben we een marktstudie uitgevoerd naar de opinies van zowel de horecazaken als de consument.

Voor beide doelgroepen werd een vragenlijst opgesteld (*zie bijlages*) waarbij zowel gepeild werd naar het praktische en het commerciële nut.

Dit onderzoek werd uitgevoerd door de 3 patenthouders zelf, en dit in Oost- en West-Vlaanderen. In deze twee provincies werden de meest gevarieerde toeristische plaatsen geselecteerd om zo een representatieve steekproef te bekomen. Deze bestond uit 73 consumenten en 100 horecazaken afkomstig uit het Meetjesland, het West-Vlaamse Heuvelland, de kuststreek, verscheidene stadscentra,...

Uit de resultaten van deze studie kwam een algemeen positieve trend naar voren. Dit gegeven steunt ons bijkomend in onze overtuiging dit product 'aan de man te brengen'.

De resultaten van de vragenlijsten vindt u in deze bundel terug. Wegens de wet op de privacy (08/12/1992) werden de vragenlijsten niet gepubliceerd. Deze zijn echter wel ter inzage op aanvraag.

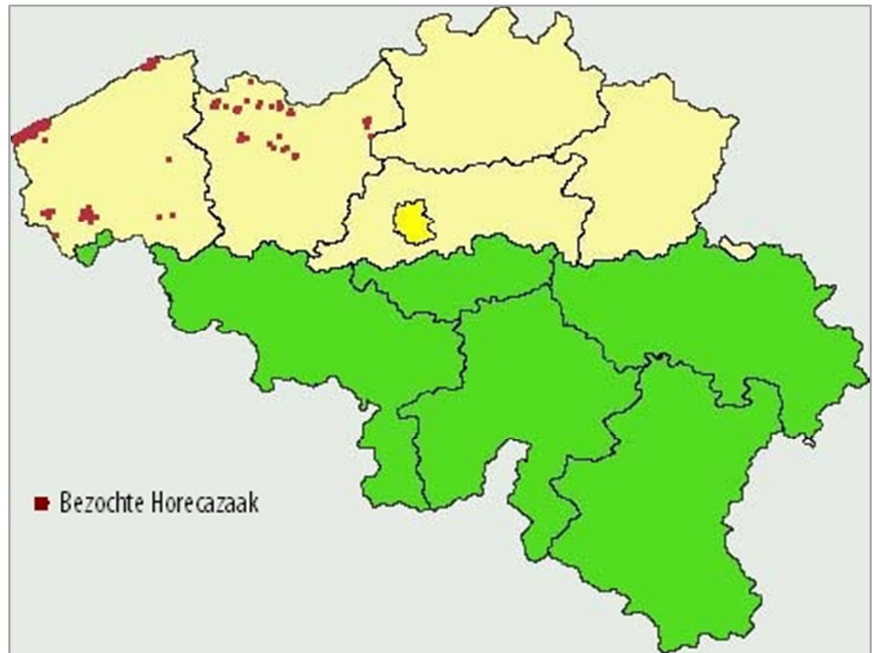
De resultaten worden weergegeven in een lijndiagram met bijhorende percentages:

-  ja
-  nee
-  geen mening

Studie: horecazaken

Er werden 100 horecazaken ondervraagd:

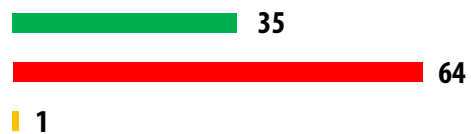
- 47 in Oost-Vlaanderen
- 53 in West-Vlaanderen.



Wordt er door uw cliënteel soms iets gebruikt tegen de zon, insecten,... (bv. menukaart)?



Kunt u een dergelijk product aanbieden?

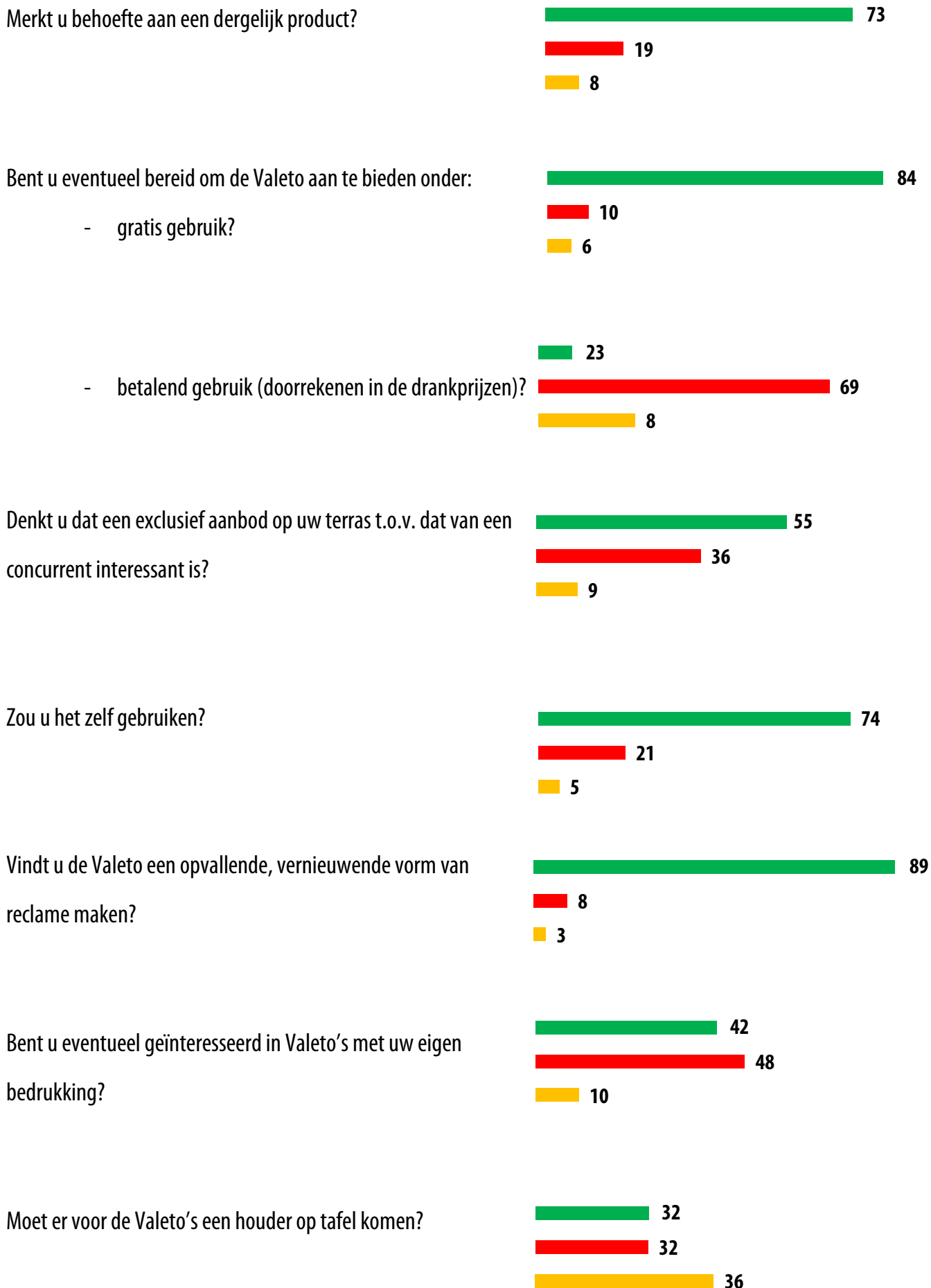


Hebt u in het verleden zelf al iets dergelijks aangeboden?



Hebt u weet van een dergelijk bestaand product?





Of hebt u liever een voorraad achter de toog?



Vindt u de Valeto over het algemeen een goed idee?



Resultaatbespreking

Uit de resultaten is gebleken dat de horeca-uitbaters *de Valeto* graag op de markt zouden zien verschijnen. Ten eerste bleek dat het cliënteel vaak zelf geïmproviseerde objecten gebruikt om zijn glas te beschermen tegen storende factoren zoals zon, insecten en opwaaiend stof of zand. Ten tweede toonden de resultaten aan dat de meeste horecazaken geen dergelijk product kunnen aanbieden en er evenmin weet van hebben. Niettemin bleek dat men hier wel behoefte aan heeft en bereid is om de Valeto aan te bieden, maar niet ten koste van de drankprijzen. Ten slotte kwam naar voor dat de meeste zaakvoerders *de Valeto* als een interessant publiciteitsitem achten, maar iets minder interesse tonen om hier zelf op te adverteren.

Studie: de consument

Er werden 73 consumunten ondervraagd:

- van 17 tot 81 jaar

- 45 vrouwen en 28 mannen

Gebruikt u soms iets tegen de zon, insecten, ... zoals bv. menu-
of bierkaartjes om uw drankje af te schermen tegen de zon?



Hebt u in het verleden zelf al iets dergelijks aangeboden
gekregen?



Hebt u weet van een dergelijk bestaand product?



Hebt u behoefte aan een dergelijk product?



Zou u de Valeto gebruiken:

- Op terras?

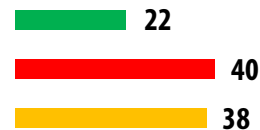


- In huiselijke sferen?

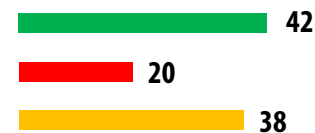
Vindt u de Valetto een opvallende, vernieuwende vorm van reclame maken?



Moet er voor de Valetto's een houder op de tafel komen?



Of krijgt u het liever bij uw drankje aangeboden?



Vindt u de Valetto over het algemeen een goed idee?



Resultaatbespreking

Uit de resultaten is overduidelijk gebleken dat de consument een positieve attitude heeft ten aanzien van *de Valetto*. Ten eerste bleek dat men geen weet heeft van het bestaan van een dergelijk product, maar dit wel zou gebruiken indien aangeboden. Deze behoefte werd zelf aangegeven en bleek tevens uit het gebruik van eigen geïmproviseerde afschermmiddelen. Ten tweede kwam naar voor dat de meeste consumenten een dergelijk product in het verleden zelden werd aangeboden, maar wel zouden gebruiken, zowel op terras als in huiselijke sferen. Het merendeel van de consumenten vindt *de Valetto* een opvallende en vernieuwende vorm van marketing. Ten slotte toonden de resultaten aan dat er gemengde gevoelens bestaan over de manier van aanbieden: aangeboden samen met de consumptie of reeds aanwezig in een houder op tafel.



Algemeen besluit

Uit de resultaten van de studie kwam een duidelijke interesse vanuit beide partijen naar voor.

De aanbieder (i.e. de horeca-uitbaters) ziet *de Valeto* als een serviceverhogend product dat de exclusiviteit bij het aanbieden van dranken op zijn terras bewerkstelligt. Naast de afscherpende functie worden ook de commerciële voordelen naar voor gebracht. *De Valeto* wordt beschouwd als een interessant medium met verscheidene publiciteitsmogelijkheden, zowel volgens de consument als volgens de adverteerder. Uit verdere zelfrapportages blijkt er een globale interesse te zijn in een deelname aan een eventuele proefperiode. Er werd tevens opgemerkt dat *de Valeto* een oplossing kan bieden aan enkele praktische problemen zoals het gebruik van de menukaart als afschermmiddel. Ten slotte merken we meer interesse op bij de meer commercieel geïntereerde en hoogstaande horecazaken, in vergelijking met de meer klassieke volkscafés.

De meerderheid van de bevraagde consumenten beschouwt de *Valeto* als een interessant en tevens nuttig product en schuift een duidelijke behoefte aan het product naar voor zowel commercieel als in eigen gebruik. De leeftijd had weinig invloed op de resultaten. De consument gaf aan dat hij de *Valeto*, aangeboden in de horecazaak, naderhand ook mee naar huis zou nemen.

De resultaten van deze studie, opgesteld op basis van objectieve criteria, liggen in de lijn van onze verwachtingen en sterke ons in het vertrouwen voor de toekomstige introductie van *de Valeto*.

Dieter Valentin

Gabriël Bauwens

Xavier Taillieu



Naam: Straat + nr.:

Plaats: Provincie:

Datum: Leeftijd: Tel:

Gebruikt u soms iets tegen de zon, insecten,... zoals bv. menu- of bierkaartjes om uw drankje af te schermen tegen de zon? JA NEE

Hebt u in het verleden zelf al iets dergelijks aangeboden gekregen? JA NEE

Hebt u weet van een dergelijk bestaand product? JA NEE

Hebt u behoefte aan een dergelijk product? JA NEE

Zou u de Valet gebruiken

→op terras (café)? JA NEE

→in huiselijke sferen JA NEE

Vindt u de Valet een opvallende, vernieuwende vorm van reclame maken? JA NEE

Moet er voor de Valets een houder op de tafel komen JA NEE

of krijgt u het liever bij uw drankje aangeboden? JA NEE

Vindt u de Valet over het algemeen een goed idee? JA NEE

Opmerkingen:
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Handtekening,

MARKTONDERZOEK VALET



Naam Horecazaak:	Verantwoordelijke:
Plaats:	Provincie: Datum:

- Wordt er door uw cliënteel soms iets gebruikt tegen de zon, insecten,... zoals
 bv. menu-of bierkaartjes? (om hun drank af te schermen) JA NEE
- Kunt u een dergelijk product aanbieden? JA NEE
- Hebt u in het verleden zelf al iets dergelijks aangeboden? JA NEE
- Hebt u weet van een dergelijk bestaand product? JA NEE
- Merkt u behoefte aan een dergelijk product? JA NEE
- Bent u eventueel bereid om de Valet aan te bieden onder
 →gratis gebruik? JA NEE
 →betalend gebruik (doorrekenen in de drankprijzen)? JA NEE
- Denkt u dat een exclusief aanbod op uw terras t.o.v. een concurrent interessant is ? JA NEE
- Zou u het zelf gebruiken? JA NEE
- Vindt u de Valet een opvallende, vernieuwende vorm van reclame maken? JA NEE
- Bent u eventueel geïnteresseerd in Valets met uw eigen bedrukking?
 (afhankelijk van de prijs) JA NEE
- Moet er voor de Valets een houder op de tafel komen JA NEE
 of hebt u liever een voorraad achter de toog? JA NEE
- Vindt u de Valet over het algemeen een goed idee? JA NEE

Opmerkingen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Handtekening verantwoordelijke,

MARKTONDERZOEK VALET

