

Verzorgingsgebied bepalen & klantsegmentatie niet langer subjectief

Watson + Holmes heeft in samenwerking met HISA en MVGM COG een algoritme ontwikkeld die het verzorgingsgebied van elk winkelgebied in Nederland bepaald en de potentiële doelgroep op basis van omzetspotentie vaststelt. Het algoritme is ontwikkeld op basis van Big Data, waardoor er voor elk winkelgebied in Nederland niet alleen het verzorgingsgebied bepaald kan worden, maar ook een volledig beeld van dit gebied geschetst kan worden.

Klantsegmentatie

Nadat het algoritme het primaire en secundaire verzorgingsgebied heeft bepaald worden alle huishoudens binnen deze gebieden gesegmenteerd in 14 segmenten, die verder zijn uitgesplit in 54 subsegmenten. Het resultaat is een classificatie die een duidelijk beeld schetst van de Nederlandse consumenten voor wat betreft hun sociodemografie, levensstijl, cultuur en (koop)gedrag.

Vervolgens wordt de doelgroep bepaald. Dit zijn de segmenten die het sterkst vertegenwoordigd zijn binnen het verzorgingsgebied en zorgen voor het grootste deel van de omzetspotentie. Om de doelgroep inzichtelijk te maken zijn de sterkst aanwezige segmenten uitgewerkt in persona's. Deze informatie geeft u inzicht in uw huidige en potentiële klandizie, brengt kansen scherper in beeld en biedt u focus bij het positioneren van het winkelgebied.

Huurdersmix

Na het segmenteren van de huishoudens en het vaststellen van de doelgroep wordt de ideale huurdersmix berekend. Er wordt per branche/formule berekend hoeveel m² er in theorie succesvol aanwezig zou kunnen zijn binnen een winkelgebied. Deze berekening is gebaseerd op het uitgavenpatroon van de huishoudens binnen het verzorgingsgebied. De berekende ideale huurdersmix kan naast de huidige huurderslijst worden gelegd om te helpen bij het creëren van de ideale mix aan huurders.

Door het aanbod beter aan te laten sluiten op de behoeften van de doelgroep verlaagt u de kans op leegstand. Mocht er toch een object leeg komen te staan dan kunt u op basis van de omzetspotentie gericht in een bepaalde branche op zoek gaan naar een geschikte huurder.

Retail factsheet

Alle informatie betreffende het verzorgingsgebied van een winkelgebied is samengevoegd in een retail factsheet. De factsheet geeft inzicht in de doelgroep, prijszetting, omzetspotentie, marktopname en marktkansen gebaseerd op: demografische en economische ontwikkelingen, huur- en kooptransacties, looptijden, m² prijzen, het actuele aanbod en doelgroep segmentatie. Een retail factsheet van een winkelgebied wordt door Watson + Holmes commercieel in de markt gepresenteerd als product. Het rapport wordt binnen 48 uur per email in een pdf rapport aangeleverd.

Contact

Wilt u meer informatie of heeft u een vraag naar aanleiding van dit artikel? Neem dan contact op met Leon Pragt (06-10 61 84 45) of via info@watsonholmes.nl.