

6

De daadwerkelijke uitrol van mijn concept

De markttoetreding

Alle lichten staan op groen, je bent startensklaar om je handen uit de mouwen te steken en de markt te betreden. De focus ligt nu op de concrete uitvoering en verwezenlijking van jouw project.

Welke factoren kunnen en zullen de marktintroductie en marktontwikkeling van je concept als startende ondernemer beïnvloeden? Hoe ga je je positioneren? Hoe doe je aan klantenwerving? Welke parameters zijn überhaupt een must? Wat zijn de meest relevante aspecten voor een geslaagde marktbenadering? Kortom, hoe succesvol toe te treden tot het marktgebeuren?

Wederom kunnen de antwoorden op deze vragen vanuit heel wat verschillende oogpunten gegeven worden. Over dit onderwerp wemelt het van de theorieën, opvattingen en modellen, de ene al wat interessanter dan de andere. Ook het spectrum dat dit onderwerp bestrijkt kan zeer breed uitvallen. En bovendien is het geen exacte wetenschap. Een sluitend antwoord op al de mogelijke vragen is dus een utopie. Hoe dit nu onder handen nemen?

Ik zal het thema *stap per stap fileren tot een overzichtelijk plaatje* met zeer bruikbare en nuttige inputs die je naar hartenlust zelf nog kunt aanvullen. Mijn doel is eigenlijk *het vullen van een zakelijk rugzak(je) met een waardevolle bagage aan commerciële kennis om je marktintroductie te faciliteren*. Een **rugzakje** waarin je ook later steeds kunt grabbelen.

Het thema wordt als volgt opgedeeld:

In dit hoofdstuk:

- Een korte schets van enkele bedrijfsmodellen
- De relevante marktfactoren