

Onderzoek de Plastic Herwaarderingsmarkt

Introductie

Bij het starten van een bedrijf is het aan te raden om wat onderzoek te doen. Niet alleen over het product dat je maakt, maar ook over de concurrentie. Dit helpt om na te denken over wat voor soort plastic herwaarderingsproduct je produceert. Het zal je ook helpen bij het ontwikkelen van jouw product of dienst. Bij het starten van een bedrijf is het belangrijk om te begrijpen hoe een markt werkt en wat de positie van jouw bedrijf daarin is.

Onderzoek zal je helpen jouw product nog beter te begrijpen en een beter begrip van jouw product kan je helpen bij het zoeken naar financiering, marketing en verkoop van jouw product.

De markt voor kunststofproducten is een grote markt, die eigenlijk is verdeeld in vele deelmarkten. Dit komt omdat je niet het ene bedrijf met het andere kunt vergelijken, wanneer ze werken met het recyclen van plastic, terwijl ze verschillende producten aanbieden. Daarom is het belangrijk dat je jouw product identificeert, net als de concurrentie van jouw product.

De markt voor kunststofrecycling is echter een markt met veel potentieel. Veel van het gerecyclede plastic is van mindere kwaliteit dan nieuwere kunststoffen. Dit laat zien dat er nog veel potentieel is om producten van gerecycled plastic van betere kwaliteit te maken of om nieuwe technologieën te creëren.

Beschrijving

Wanneer je een bedrijf start, moet je de markt om je heen en jouw product begrijpen. Dit is het geval voor elk bedrijf, dat zich richt op plastic herwaardering of niet. Bij elk ander product komen verschillende vragen in je op die je moet overwegen. Als je een dienst verleent voor het inzamelen van plastic, heb je vooral een locatie nodig om het plastic op te slaan. Als je echter een eindproduct in een winkel verkoopt, hebt je een plaats nodig om het product te ontwikkelen en om het product te verkopen. In de markt voor herwaardering van plastic kunt je verschillende sectoren aanraken, omdat jouw product een stoel van recyclebaar plastic kan zijn. Zo raakt jouw stoel de kunststof herwaarderingsmarkt, maar ook de meubelmarkt. In dit geval is het belangrijk om te weten in welke markt je je positionering wilt richten. Door verschillende stappen te onderzoeken, kan de onderstaand stappenplan je helpen erachter te komen op welke markt je bedrijf zich richt.

Er zijn vier stappen waarmee je rekening moet houden wanneer je jouw markt onderzoekt. Binnen deze vier stappen zal een andere reeks vragen je helpen jouw bedrijf te vormen. Voor elk type bedrijf kun je vier stappen volgen.

Stap 1: Wie is mijn klant? jouw klant kan uit meer dan één groep bestaan. Houd er dus rekening mee dat verschillende groepen verschillend moeten worden geïdentificeerd. Tijdens deze stap onderzoek je wie je klant is, wat ze leuk vinden, wat voor hen belangrijk is etc. Als je meer informatie nodig hebt over je doelgroepen, kun je ook een uitgebreider marktonderzoek doen, waarbij je de doelgroep daadwerkelijk betreft. Houd er wel rekening mee dat er nogal wat onderzoek wordt gedaan naar verschillende doelgroepen en dat je het wiel niet opnieuw hoeft uit te vinden.

Stap 2: Wat is het probleem dat je aan het oplossen bent? Om een relevant product te verkopen, moet je iets nieuws aan de markt toeschrijven. Als je je bijvoorbeeld richt op het verkopen van stoelen en er geen duurzame stoelen beschikbaar zijn. Je lost voor de klant het probleem op dat ze een duurzame stoel willen, maar deze niet kunnen kopen.

Stap 3: Hoe is de concurrentie? Er zijn meer dan genoeg bedrijven die zich richten op duurzame of plastic herwaardering, maar hun producten verschillen. Als jouw bedrijf zich richt op de stoelen gemaakt van plastic, probeer dan jouw concurrentie te beoordelen. De andere bedrijven die stoelen verkopen, zijn iets om te overwegen, ook al zijn ze niet duurzaam of gemaakt van plastic. Ze kunnen functies bieden die klanten belangrijk vinden. Dus door ze te onderzoeken, kunt je jouw bedrijf nog verder ontwikkelen. Houd er rekening mee dat de markt voor herwaardering van plastic bestaat uit veel kleine bedrijven. Het kan dus zijn dat je hard moet zoeken om wat concurrentie te vinden.

Stap 4: Wat heeft mijn locatie nodig? Deze laatste stap heeft twee aspecten. De eerste is wat mijn locatie nodig heeft. Heeft je dus machines nodig om jouw product te transformeren of heeft je opslagruimte nodig? Het kan ook zo zijn dat je meer behoefte hebt aan een winkel of een kantoor. Het andere aspect is de bereikbaarheid van je locatie. Als je een winkel en een fabriek hebt, is de locatie van de winkel belangrijker voor de klanten, terwijl de fabriek toegankelijker zou moeten zijn voor leveranciers. Bedenk dus wat je nodig hebt en waar het moet zijn.

Om je te helpen de markt rond jouw product te achterhalen, kunt je de onderstaande tabel invullen. Welke vraag je moet overwegen verschilt per product. Als je bijvoorbeeld kijkt naar de gevallen van Gravity Wave en Plastic Whale, kun je een verschil zien in product versus service. In het geval van Gravity Wave is het product een echt product. Terwijl in het geval van Plastic Whale het product een activiteit is. In het geval van een activiteit moet men overwegen of de activiteit beschikbaar is voor iedereen die wil deelnemen, terwijl in het geval van het product de vraag is of wie het gaat gebruiken. Er zijn dus veel vragen om te overwegen of niet te beschouwen als volledig afhankelijk van het plastic herwaarderingsproduct dat je maakt. Om je te helpen jouw onderzoek te structureren, kunt je de onderstaand stappenplan invullen. Houd er rekening mee dat sommige vragen mogelijk niet van toepassing zijn op jouw bedrijf, maar dit wordt duidelijk wanneer je jouw bedrijf onderzoekt.

Stappenplan

<p>Stap 1: Wie is mijn klant? Dit kan meer dan één doelgroep zijn, dus indien nodig kun je de vragen voor doelgroepen die je hebt kopiëren.</p>	<p>Leeftijd:</p> <p>Wat kan mijn klant betalen:</p> <p>Wat zijn hun verwachtingen:</p> <p>Hoe belangrijk is plastic herwaardering voor hen:</p> <p>Hoe actief zijn ze:</p> <p>Zijn er handicaps:</p> <p>Zijn er nog andere overwegingen:</p>
<p>Stap 2: Wat is het probleem dat je aan het oplossen bent?</p>	<p>Welk product/dienst biedt je aan:</p> <p>Wat lost dit op voor de klant:</p>
<p>Stap 3: Hoe is de concurrentie?</p>	<p>Is er concurrentie:</p> <p>Hoeveel concurrentie is er:</p>

	<p>Onderscheidt je van jouw concurrentie:</p>
<p>Stap 4: Wat heeft mijn locatie nodig?</p>	<p>Heb ik een vaste locatie (of kantoor) nodig voor mijn product/dienst:</p> <p>Moet ik rekening houden met de bereikbaarheid met het openbaar vervoer?</p> <p>Moet de locatie toegankelijk zijn voor mindervalide klanten?</p>

Met het onderzoek dat je hebt verzameld over jouw bedrijf en de markt rond jouw bedrijf, zou het duidelijker moeten zijn waar jouw producten staan in de markt voor herwaardering van plastic en markten die het raakt.

Casestudy's & Voorbeelden

Om je te helpen nadenken over hoe je jouw onderzoek kunt doen, kunt je verschillende voorbeelden, best practices en NGO's bekijken. Dit kan je helpen om na te denken over wat je zou willen doen/aanbieden/producieren.

Wasteboards

Wasteboards is een bedrijf dat skateboards produceert van plastic flessendoppen. je kunt meer informatie over hen vinden [\[link\]](#)

- Wasteboards heeft hun product 2 jaar lang onderzocht voordat het op de markt werd gebracht. Het eerste jaar waren ze druk bezig met het kijken naar manieren om de productielijnen het beste te stroomlijnen.
- In het begin waren hun producten geen partij voor de skateboards, maar momenteel concurreren ze met skateboards. Dit laat zien hoe belangrijk het is om je concurrentie te onderzoeken, want de eerste boards waren geen partij voor het skateboard, waardoor ze geen duurzame vervanging waren, maar een duurzame extra optie.

Wasteboards is een bedrijf waar je een kijkje kunt nemen, als je een nieuw product ontwikkelt, dat tot doel heeft de niet-plastic variant te vervangen. Houd er rekening mee dat je wilt concurreren met de "normale" variant en geen nieuw product aan de mix wilt toevoegen. Dus om de vraag te beantwoorden, wat biedt je jouw klant? Een duurzame vervanger voor skateboards. Als de boards geen match zijn met de skateboards, bied je geen vervanging aan, maar een nieuw item, niet het oplossen van het probleem dat je wilde oplossen.

Maneo

Maneo wilde een nieuwe technologie vinden om plastic te recyclen. Meer informatie vind je [hier](#).

- Maneo onderzocht hun technologie gedurende 7 jaar. Dit is vrij lang, maar als je iets compleet nieuws aan het ontwikkelen bent, is dit logisch.
- Gedurende deze 7 jaar hebben ze onderzoek gedaan naar de huidige markt, wat voor soort producten er worden gemaakt en waarom sommige kunststoffen niet kunnen worden gerecycled. Hun doel is om meer plastic te recyclen.
- Terwijl Maneo verschillende producten ontwikkelt, raken ze een andere markt. Toch verkopen ze meer aan bedrijven, dan aan het individu. Dit maakt hun klant belangrijker in

welk eindproduct ze produceren. Omdat hun product de technologie is die het plastic recycleert, niet het eindproduct, wat dat ook moge zijn.

Ecobutt

Ecobutt levert duurzame peuken voor sigaretten. Meer informatie vind je [hier](#).

- Ecobutt heeft uitgebreid onderzoek gedaan naar de negatieve effecten van sigarettenpeuken.
- Hun focus ligt op rokers en bedrijven.
- Ze zijn momenteel op zoek naar klanten. Het uitgebreide onderzoek helpt hen een verhaal over te brengen en klanten aan te trekken.

Het onderzoek dat ze hebben gedaan, bouwt voort op het verhaal dat ze potentiële klanten vertellen. Gezien hun verkooppraatje een goed achtergrondverhaal.

Bij het doen van onderzoek is het ook de moeite waard om naar de NGO's te kijken. Velen van hen creëren of delen onderzoek dat relevant voor je kan zijn. [link](#)

Bronnen

Links:

- <https://blog.hubspot.com/marketing/market-research-buyers-journey-guide>
- <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/nl/pdf/2021/sectoren/green-deal-plastic-recycling.pdf>

Videos:

- <https://www.youtube.com/watch?v=7nBnUMtaool>

Papers (press articles, guides, reports):

Graphical content (infographics, schemes, slide presentation):

Podcasts:

- https://open.spotify.com/show/OyHpgOednTua7GNkmlWgcJ?si=P_eYesMVQjelzQJOvRBs8g&app_destination=whatsapp
- https://open.spotify.com/episode/OQbF4cfxuoKaXHXE5xu3FH?si=1L8IN-chSnaOU2Bsf-35PA&app_destination=whatsapp

Social media posts:

MOOCs (Massive Online Open Course):

Books or book chapters: