

Analyse enquête

De enquête is ingevuld door 106 mensen. Leeftijden van de deelnemers ligt tussen de 16-24 jaar oud.

Identificatie enquête deelnemers:

Uit de enquête blijkt dat grotendeels van de respondenten sneakers interessant vindt (45,3%), daarlangs geeft 35,8% dat ze sneakers wel degelijk belangrijk vinden maar niet heel veel interesse tonen. De doelgroep waar wij ons willen richten is met name de sneakerheads, 16% (17 personen) geeft aan dat zij verzamelaars zijn.

Wat geeft een sneakerhead gemiddeld uit aan één sneaker?

De meerderheid van de sneakerheads geeft aan dat ze gemiddeld tussen de 100 en 200 euro uitgeven aan een sneaker 10 personen. Je hebt er een paar personen bij zitten die meer geld over hebben voor een sneaker. Dit ligt tussen de 200 en 400 euro (7 personen), duurder gaan de sneakerheads niet snel.

Verschil qua uitgaven sneakerheads en geïnteresseerde mensen in sneakers

Van de sneakerheads geeft **58,8%** tussen de €100-€200 uit aan een paar. Voor de sneaker geïnteresseerde is dit aantal **60,42%**.

Van de sneakerheads geeft **23,5%** tussen de €200-€300 uit en voor de geïnteresseerde is dit **10,42%**.

Van de sneakerheads geeft **17,6%** tussen de €300-€400 uit en voor de geïnteresseerde is dit **8,33%**.

Hoeveel sneakers kopen de sneakerheads per jaar?

De meerderheid (10 man) van de sneakerheads kopen gemiddeld tussen de 2 en 5 sneakers per jaar. 2 man geven aan dat ze 6 tot 10 sneakers kopen per jaar en 5 man zeggen dat ze meer dan 10 sneakers per jaar kopen. Wanneer ze meer dan 10 sneakers kopen per jaar gaat het bedrag niet snel boven de 200 euro per paar.

Mysterybox voor sneakerheads

Sneakerheads vinden over het algemeen een normale mysterybox helemaal niks, alleen als er in de mystery box een limited edition sneaker zit dan zijn ze wel geïnteresseerd. Een aantal personen willen geen mystery box omdat ze willen weten wat ze kopen. Conclusie hieruit is dat ze best een mystery box willen kopen maar dan moet het wel met een limited edition sneaker zijn. 1 op de 5 personen vinden een normale mysterybox niks, dit verandert als er een limited edition sneaker aan te pas komt. Dan verandert de data naar 3 op de 5

Interesse naar custom sneaker, met verband sneakerheads

6 van de 17 sneakerheads geven aan dat ze custom sneakers vet vinden, ook 6 van de 17 sneakerheads geven aan dat ze niks met custom sneakers hebben en 5 van de 17 sneakersheads geven aan dat ze kleine aanpassingen wel leuk zouden vinden.

Wat willen mensen bij custom sneakers

37 Kleur	7 Details	6 Materiaal	6 Veters	5
Patroon	4 Afbeelding/Logo	2 Hiel	2 Tong	2
Zool	1 Hoogte	1 Kleuren	1 Schoen Combinatie	

Conclusie

Door de enquête weten we nu beter wie nu de doelgroep is voor ons niche product. Er zijn twee doelgroepen waar we op kunnen focussen, dat zijn personen die geïnteresseerd zijn in sneakers maar ook de echte 'sneakerheads'. De laatste doelgroep zal eerder bij onze site komen dan de geïnteresseerde doelgroep omdat zij vaker en makkelijker hun geld uitgeven aan sneakers met name aan custom of limited edition sneakers. De sneakerhead geeft gemiddeld tussen de 100 en 200 euro uit aan een sneaker, op die prijzen gaan we dus ook zitten met ons product. Het kan ook duurder worden maar omdat we ook de geïnteresseerde willen bereiken laten we de prijs er tussen invallen en zal het niet duurder worden voor een custom sneaker.

Door de enquête af te nemen zijn we er ook achter gekomen dat men niet geïnteresseerd is in een normale mysterbox, pas als er een limited edition sneaker mysterbox komt willen de sneakerheads er pas geld voor neer leggen.