

Innan ni drar igång företaget ska ni fundera över följande:

Vad har människor för behov av varan eller tjänsten?

Var vill kunderna handla?

Hur vill kunderna betala?

Vilken betydelse har det att produkten bidrar till hållbar utveckling?

Vad är kunden villig att betala?

Vilka är våra konkurrenter?

Vilka lagar påverkar vårt UF-företag?

## DEFINIERA - UTFORMA - GENOMFÖRA - ANALYSERA

### MARKNADSUNDERSÖKNINGENS FYRA STEG

1. Syfte och mål med undersökningen. Skriv ned vad ni vill undersöka och varför, målet med undersökningen.
2. Utforma en undersökningsplan - tag också hjälp av frågorna ovan.
  - a. Vad ska vi undersöka?
  - b. Vilka frågor ska vi ställa?
  - c. Hur, var och när ska undersökningen genomföras?
  - d. När ska vi sammanställa resultatet?
  - e. Vem ansvarar för vad?
  - f. Frågor att få svar på:
    - i. Vad anser kunden om produkten/varan/tjänsten?
    - ii. Hur är det att använda varan/tjänsten?
    - iii. Hur ofta köper kunder den här varan/tjänsten?
    - iv. Vad avgör att kunder väljer en produkt/tjänst före en annan?
3. Genomför undersökningen
  - a. Gå ut på stan - fältundersökning
  - b. Gör enkät, intervju, observation.
  - c. Studera sekundärinformation - skrivbordsundersökning
  - d. Mejla etc
4. Analysera resultatet

### **Om Urval**

Vilka ska vi undersöka?

Urvalsstorlek?

Urvalsmetod?