

Spetterend Sanitair 2025

Gesprek met tafelgasten

Presentatie 29.10.2019



USP Marketing Consultancy

Energiezuinigheid en comfort



Duurzaamheid & comfort

AANLEIDING GEPLAATSTE NIEUWE BADKAMER

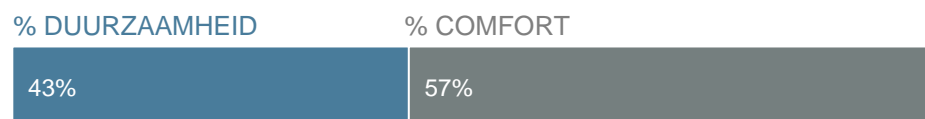
AANLEIDING	TOTAAL
Esthetiek	93%
Comfort	54%
Onderhoud	57%
Veranderen of creatie ruimte	28%
Duurzaamheid	16%

Duurzaamheid & comfort

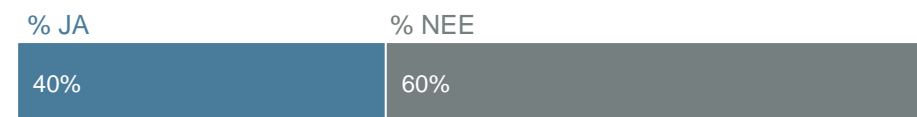
Belang duurzaamheid bij consumenten



Doorslaggevendheid duurzaamheid bij consumenten



Nagedacht over duurzaamheid bij aankoop badkamer

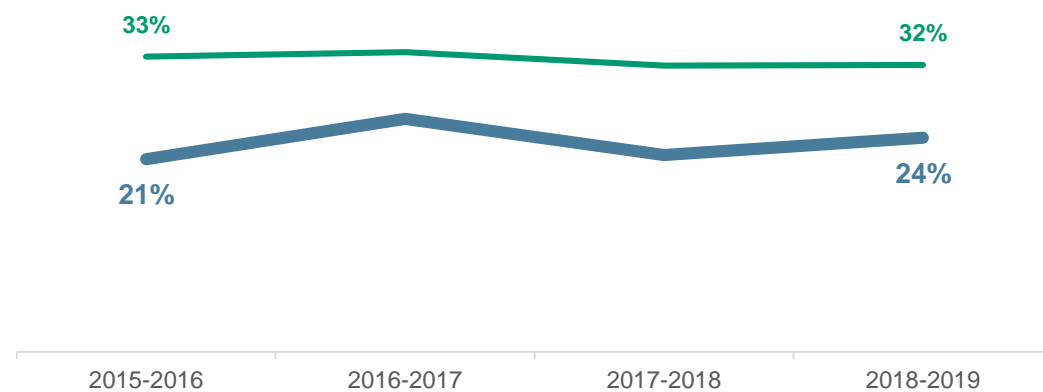


Duurzamere producten voor een meerprijs



Type douchekop

Waterbesparend | Regen- of stort |



Er moet verduurzaamd worden

Alle nieuwe gebouwen BENG



Kantoorpand naar energielabel C

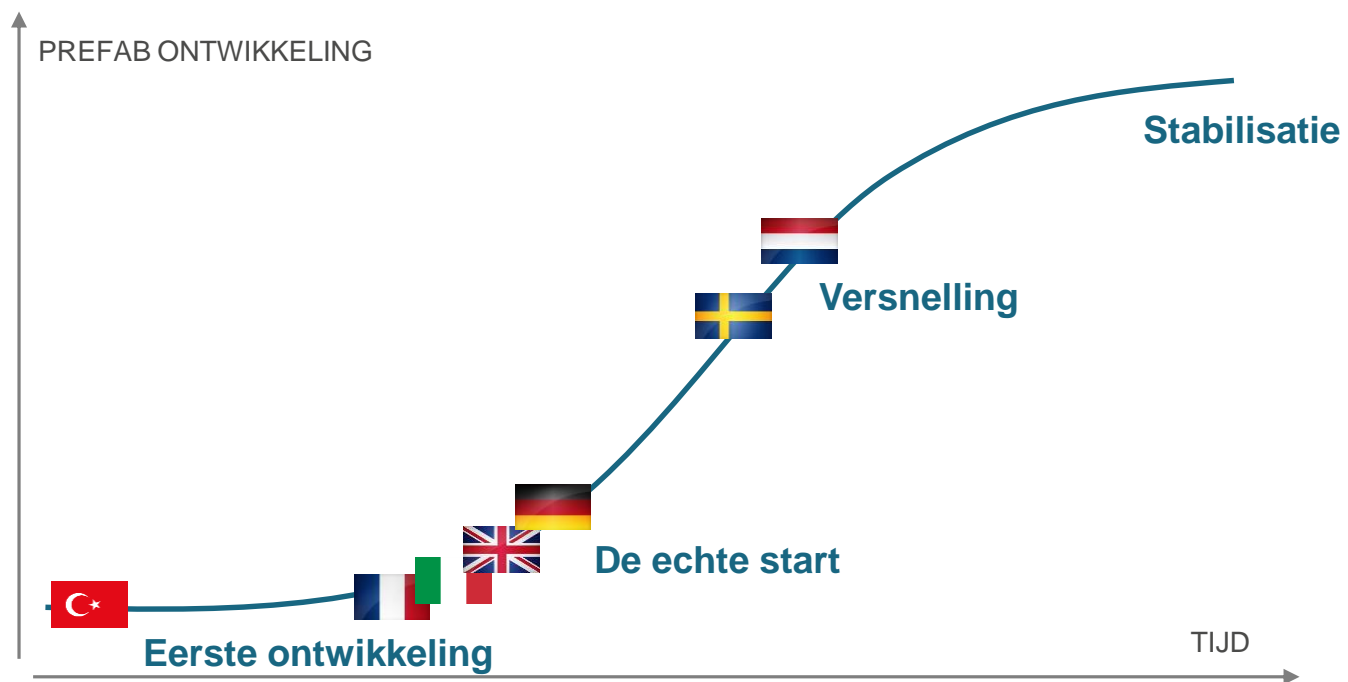


Trends en ontwikkelingen



Prefab

ONTWIKKELINGSCURVE VAN PREFAB IN EUROPA



Bron: USP ARCHVISION 2018

BELANG DUURZAAMHEID IN PREFAB

[% van de architecten]



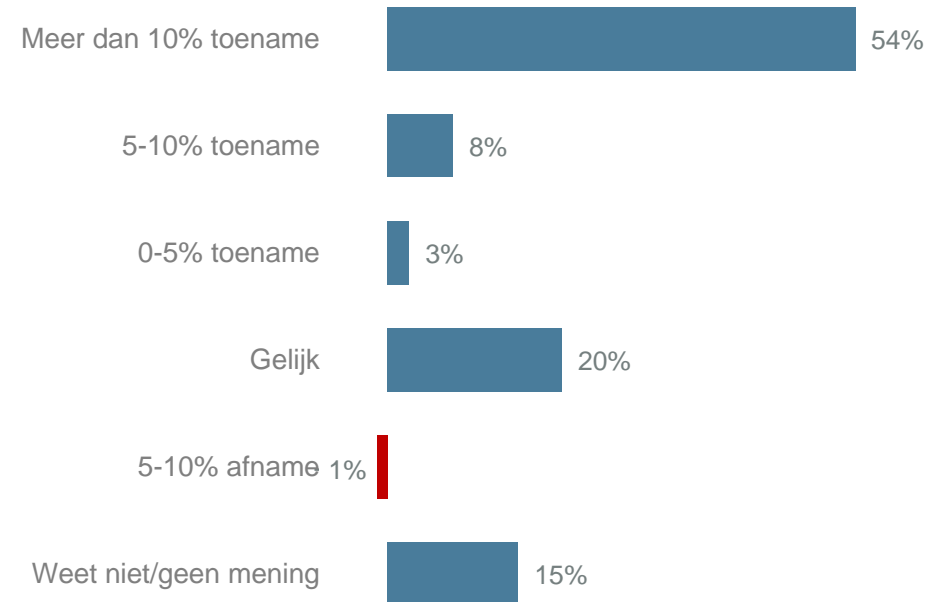
Prefab in de sanitairsector

11%

VAN DE PROJECTEN IN SANITAIRE RUIMTES
WERKEN DE INSTALLATEURS MET PREFAB
ONDERDELEN

VERANDERING AANDEEL PREFAB IN SANITAIRE RUIMTES

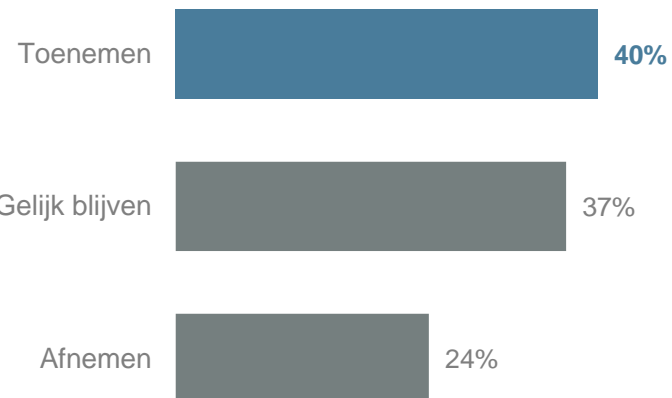
In welke mate denkt u dat het aantal projecten met prefab in de sanitaire ruimten zal toenemen of afnemen in de komende vijf jaar? [% van de installateurs]



Online en showrooms

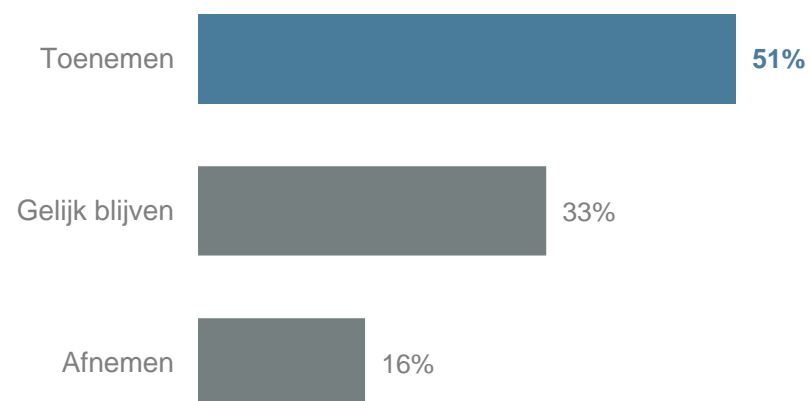
TOEKOMST VAN DE SHOWROOM

Over 5 tot 10 jaar, zal het belang van een sanitair showroom toenemen of afnemen? [% van de detaillisten]



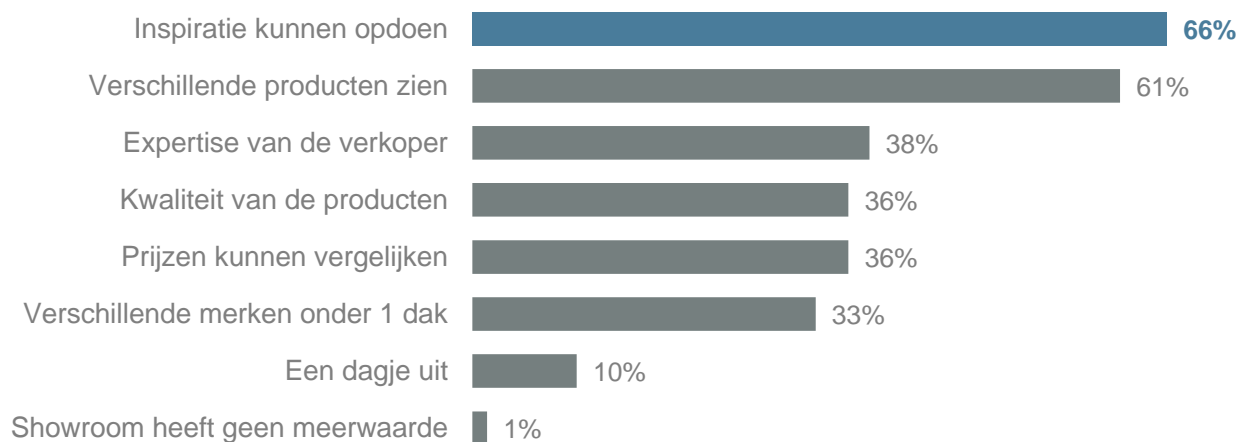
TOEKOMST VAN DE WEBSHOP

Over 5 tot 10 jaar, zal het belang van websites om sanitair te verkopen zijn toegenomen of zijn afgenomen? [% van de detaillisten]



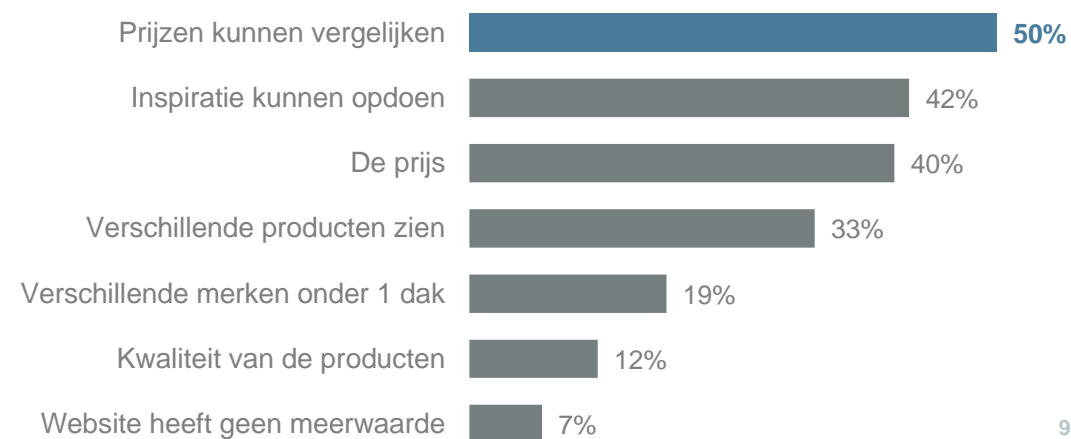
MEERWAARDE SHOWROOM

Wat zijn de belangrijkste meerwaarden van een showroom van bijvoorbeeld een sanitair speciaalzaak? [% van de consumenten]



MEERWAARDE WEBSITES

Wat zijn de belangrijkste meerwaarden van websites waar sanitair gekocht kan worden? [% van de consumenten]

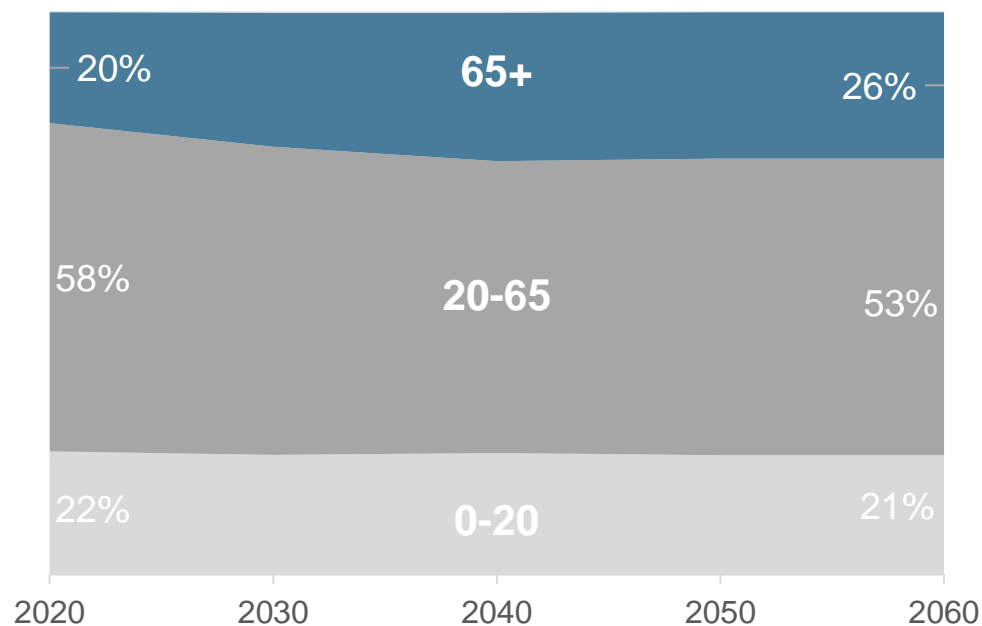


Levensloopbestendige badkamers

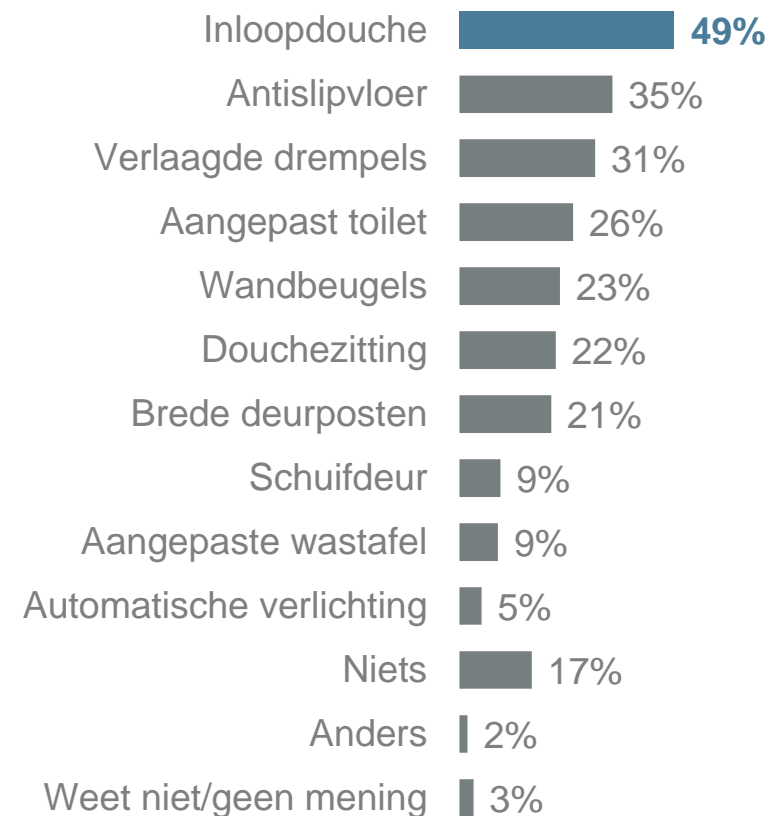


Nederland vergrijst

VERDELING POPULATIE NEDERLAND



ONDERDELEN NU IN DE BADKAMER GESCHIKT VOOR LATER



Een levensloopbestendige badkamer

Consumenten

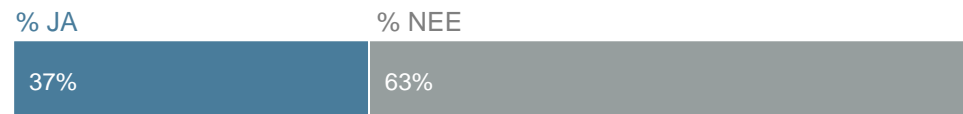
Zelf informatie zoeken of door een professional laten informeren?



Bij de aankoop van de complete badkamer geïnformeerd over de mogelijkheden voor aangepast sanitair?



Moet de verkoper het voortouw nemen in een gesprek over aangepast sanitair?

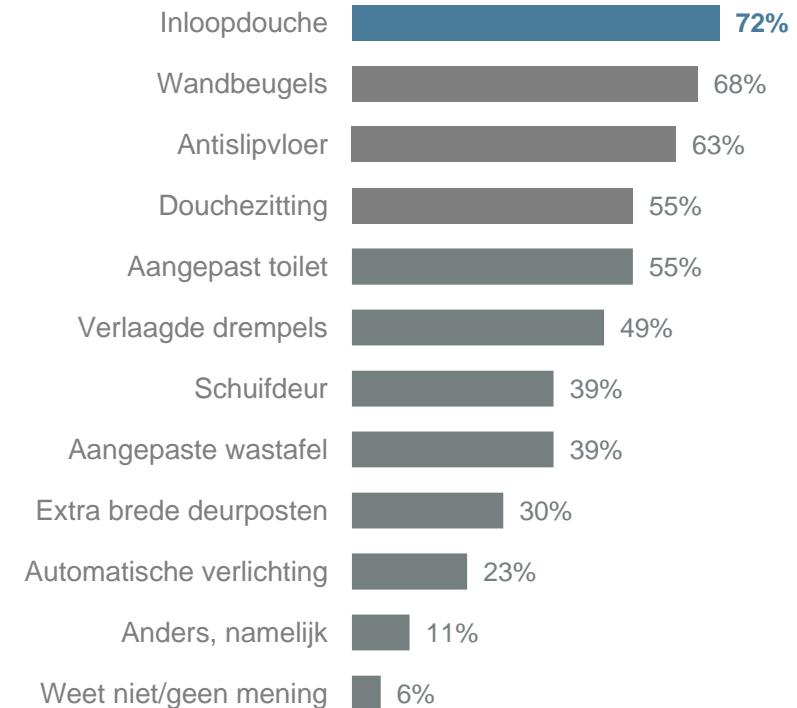


Deaillisten

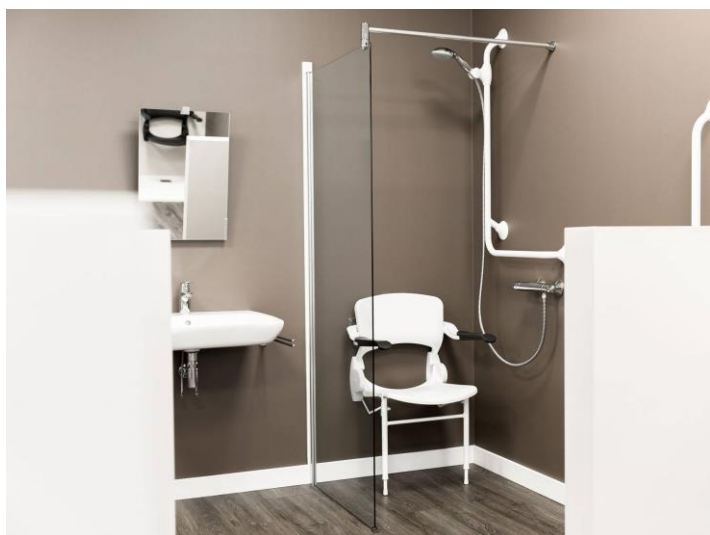
Bij welke leeftijd voeren verkopers gesprekken met klanten over additionele hulpstukken?

59 jaar

Toevoegingen bij het design bij de verkoop van een badkamer

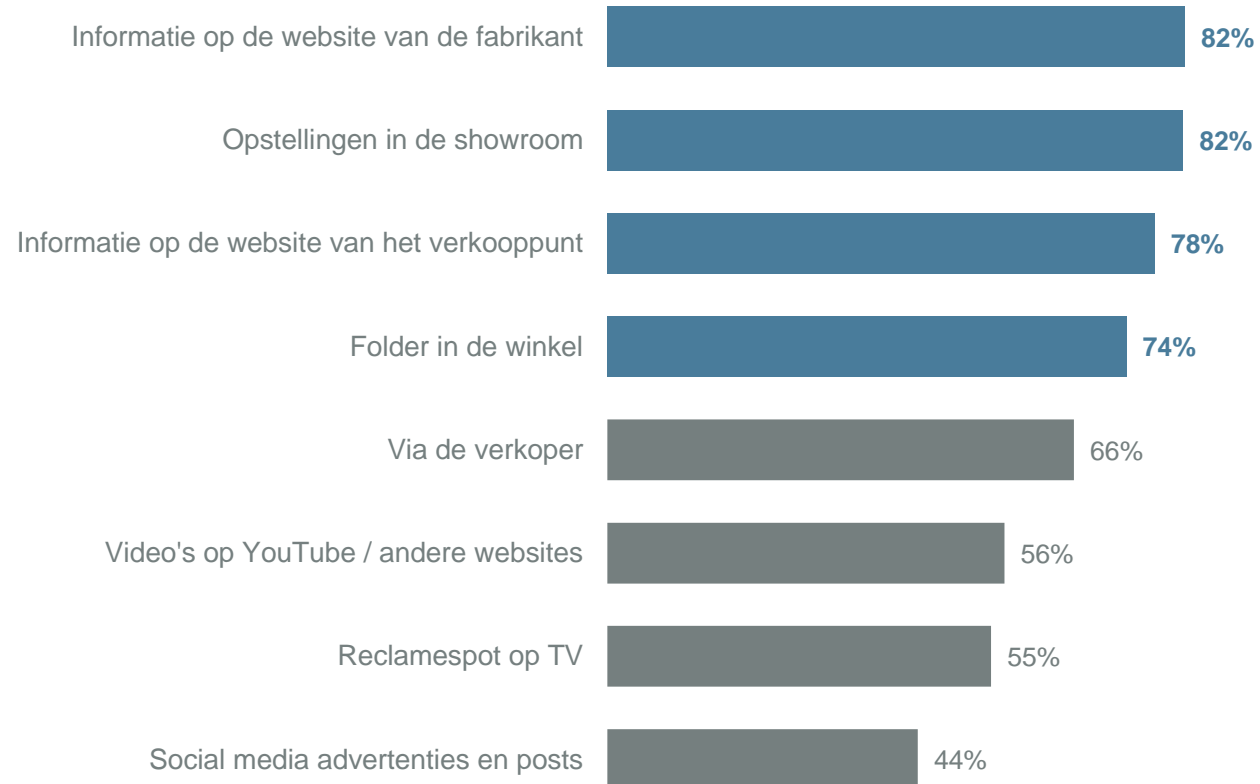


De associaties van de gemiddelde consument



Rol fabrikanten bij levensloopbestendige badkamers

Hoe kunnen fabrikanten de 50-plussers informeren over aangepast sanitair?



USP Marketing Consultancy

© 30 October 2019, USP Marketing Consultancy B.V.

The information in this publication is strictly confidential and all relevant copyrights, database rights and other (intellectual) property rights are explicitly reserved. No part of this publication may be reproduced and/or published without the prior written permission of USP Marketing Consultancy B.V.