



## MODINT Retaildata / RetailMinds Quickscan

**U wilt een jonger merk opnemen, maar hoeveel jong publiek woont er in uw verzorgingsgebied?  
U denkt aan een actie gericht op schoolgaande kinderen, of op vrouwen in de hogere inkomenscategorieën. In welke postcodes wonen die? Hoeveel wordt er eigenlijk besteed in een omgeving?**

De Quickscan beschrijft kort en helder de bevolkingssamenstelling en de consumptieve bestedingen per postcodegebied.

U logt in en u vult enkele simpele gegevens in: een postcode, een winkeltype en een aantal minuten reistijd. Vanuit een postcode wordt nu een verzorgingsgebied bepaald. Hierbij wordt de reistijd tot het centrum van een ander postcodegebied als leidend gezien. Deze reistijd is variabel, maar er zijn ervaringscijfers per branche te geven: het aantal minuten dat een consument gemiddeld neemt om naar een bepaald type winkel te reizen.

### **Functionaliteiten:**

#### *Demografie:*

Binnen een gebied worden de demografische kenmerken getoond van de inwoners

- Huishoudens
  - a. Mannen (aantal)
  - b. Vrouwen (aantal)
    - i. Totaal
  - c. Aantal huishoudens
  - d. Huishoudgrootte (personen)

- e. Weergave landelijk gemiddelde
- Gezinsamenstelling
  - a. Percentage eenpersoonshuishoudens
  - b. Percentage meerpersoons huishoudens zonder kinderen
  - c. Percentage meerpersoons huishoudens met kinderen
  - d. Weergave landelijk gemiddelde
- Bevolkingssamenstelling
  - a. Percentage allochtonen
  - b. Percentage Westerse allochtonen
  - c. Percentage niet westerse allochtonen
  - d. Weergave landelijk gemiddelde
- Inkomen en bestedingen
  - a. Inkomen index per gebied (indexcijfer)
  - b. Gemiddelde bestedingen in een branche (euro)
- Leeftijdsopbouw
  - a. Leeftijdsopbouw in percentage per groepen van 15 jaar
    - i. Optioneel andere groepen
    - ii. Weergave landelijk gemiddelde

#### *Winkeldatabase*

Vanuit de database waarin alle winkels zijn vastgelegd kunnen vestigingen van winkels bij u in de buurt worden getoond.



## Voorbeeld van twee schermen uit de Quickscan:

**Selectie**  
Selectie

**Demografie**  
Aantal inwoners  
Bevolking en verandering  
Geboorteverandering  
Leeftijdopbouw  
Leeftijdopbouw mannen  
Leeftijdopbouw vrouwen  
Trouwindex

**Beleiding**  
Consumptieve beleiding

**Bedrijven**  
Concurrentie

### Aantal inwoners en huishoudens

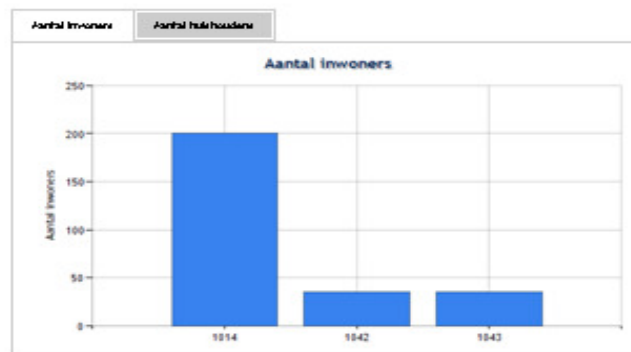
Postcode	Postcodewijk	Aantal inwoners	Aantal mannen	Aantal vrouwen	Aantal huishoudens	Gemiddelde grootte huishoudens
1014	Spaarndammer- en Zeeheldenbuurt	200	125	65	110	1,77
1042	Westerlijk havengebied	25	25	5	25	1,00
1043	Bedrijfsterrein Stadhouderskade	25	25	10	30	1,00
<b>Totaal</b>		<b>270</b>	<b>185</b>	<b>60</b>	<b>165</b>	<b>1,64</b>
<b>Landselijk</b>		<b>16.481.115</b>	<b>8.153.625</b>	<b>8.327.530</b>	<b>7.310.265</b>	<b>2,25</b>

Tabel: aantal inwoners en huishoudens

Particuliere huishoudens bestaan uit één of meer personen die alleen of samen in een woonruimte zijn gehuisvest en zelf in hun dagelijks onderhoud voorzien. De institutionele huishoudens worden hierboven niet genoemd. Het aantal particuliere huishoudens is uitgaand van de Structuurelking Gemeentelijke Basisadministratie (GBA). De cijfers zijn afgerond.

Huishoudens worden onderscheiden in particuliere en institutionele huishoudens:

- Particulier huishouden:**  
Een verzorging van één of meer personen die een woonruimte bevoont en die/of daar particulier, d.w.z. niet-bedrijfsmatig, voorlat in dagelijkse levensbehoeften.
- Institutioneel huishouden:**  
Een verzorging van één of meer personen die een woonruimte bevoont en daar bedrijfsmatig wordt voorlat in dagelijkse levensbehoeften. Ook de huisvesting vindt bedrijfsmatig plaats. Bij personen in institutionele huishoudens gaat het om de bevoners van instellingen zoals verpleeg-, verzorgings- en kindertehuizen, geïntegreerde huizen, revalidatiecentra en gevangenis, die daar in principe voor langere tijd (jaren) verblijven.





Firefox | RetailMinds | QuickScan | RetailMinds Inloggen

http://www.fibriendsinbusiness.nl/members/QuickScanPage.aspx?control=CBSLeeftijdsofbouwMannenReportControl

## Retail MINDS

Home QuickScan Printen Uitloggen

**Selectie**  
Selectie

**Demografie**  
Aantal inwoners  
Bevolkingssamenstelling  
Gezinsamenstelling  
Leeftijdsofbouw  
Leeftijdsofbouw mannen  
Leeftijdsofbouw vrouwen  
Inkomensindex

**Besteding**  
Consumptieve besteding

**Bedrijven**  
Concurrenten

### Leeftijdsofbouw mannen

Postcode	Postcodenaam	Aantal mannen	Perc 0 tot 15 jaar	Perc 15 tot 25 jaar	Perc 25 tot 45 jaar	Perc 45 tot 65 jaar	Perc 65 jaar en ouder
1109	Driemond	745	22%	11%	25%	35%	14%
1381	Weesp Centrum	2.250	15%	11%	25%	35%	19%
1382	Plan Noord	4.360	17%	12%	34%	28%	15%
1383	Aetsveld	1.910	20%	13%	26%	37%	10%
	Gemiddeld	9.265	17%	12%	30%	32%	15%
	Landelijk	8.153.835	20%	13%	30%	30%	14%

Tabel: leeftijdsopbouw mannen

In de bovenstaande tabel wordt de leeftijdsopbouw van de mannen weergegeven binnen de reistijd die u heeft bepaald.

Leeftijdsofbouw Gemiddelde leeftijdsopbouw

### Leeftijdsofbouw mannen

FIB

Home QuickScan Printen Uitloggen

**Selectie**  
Selectie

**Demografie**  
Aantal inwoners  
Bevolkingssamenstelling  
Gezinsamenstelling  
Leeftijdsofbouw  
Leeftijdsofbouw mannen  
Leeftijdsofbouw vrouwen  
Inkomensindex

**Besteding**  
Consumptieve besteding

**Bedrijven**  
Concurrenten

### Concurrenten

Hier worden de nabijliggende 'veergereguleerde' (VVR) onder de afzake 'terreinscode' hebben ingeschreven in de Kamer van Koophandel. Het kan zijn dat de bedrijven onder de juiste code ingeschreven zijn, maar dat het kan zijn dat er andere bedrijven zijn die niet overeenkomstig zijn ingeschreven in de Kamer van Koophandel. Het is de gebruiker de gebruiker te controleren dat het juist is.

Tabel: concurrenten

nr	Bedrijf
1	Corpleto B.V. Bouwing 21 ID: 3141-AMSTERDAM
2	Herold B.V. Gemeenschap 66-70 ID: 3141-AMSTERDAM
3	THE OFFICE Donsweg 10-12-14 ID: 3141-AMSTERDAM

Tabel: concurrenten

Bruin 100



## Lokale marketing

Met behulp van data uit de **Quickscan** ziet u vergelijkingen tussen de verschillende postcodegebieden.

U gaat sturen op basis van demografie, omvang van het verzorgingsgebied en de bestedingen van uw klanten.

Met behulp van een **Klantenanalyse** ziet u waar uw eigen klanten daadwerkelijk vandaan komen. Ook voor webtoepassing!

Een stap verder brengt u de **Folderanalyse**: u bereikt op de meest goedkope en effectieve manier uw doelgroep. U bespaart kosten op folders die bij de verkeerde klanten groep terecht komen.

Wanneer uw bedrijf uit meerdere filialen bestaat kunt met een **Winkelontwikkel Plan** het assortiment afstemmen op de lokale omstandigheden. Niet alle verzorgingsgebieden zijn gelijk!

## Een Vestigingsplaatsonderzoek

combineert alle lokale data en doet een betrouwbare uitspraak over de verwachte omzet op een bepaalde vestigingsplaats.

Leveranciers worden ondersteund met een **Database van winkelvestigingen** en hun kenmerken. Potentiële retailklanten in kaart gebracht.

Leveranciers kunnen met een **Wittevlekkenplan** hun selectieve distributie vorm geven. In welke consumenten- en winkelomgeving is nog plek voor een merk?

Zie ook [www.retailminds.nl](http://www.retailminds.nl) en [www.modint.nl](http://www.modint.nl)