

3.3 WAAR WORDT JOUW BEDRIJF GEVESTIGD OF KOMEN JE KLANTEN? (P VAN PLAATS)

Wat met precies met de P van Plaats wordt bedoeld in de marketingmix is afhankelijk van het soort bedrijf dat je start. Je zou denken dat 'plaats' redelijk voor zich spreekt. In ondernemingsplannen wordt met 'plaats' de manier bedoeld waarop je product of dienst bij de klanten komt. Dat is dus meer dan het adres van je bedrijf. Je geeft hier antwoord op de vraag: hoe komt mijn product (of dienst) bij mijn klanten? Dat heet ook wel distributie.

In principe heb je drie mogelijkheden:

- 1 Je klanten kopen jouw product of dienst in bijvoorbeeld je eigen atelier, webshop of stenen winkel.
- 2 Jij maakt producten of diensten die klanten kopen via een ander bedrijf. Zoals een goudsmid sieraden maakt die juweliers in hun winkel verkopen.
- 3 Jij gaat zelf naar je klanten in een bepaalde plaats of regio om producten te verkopen of diensten te leveren.

Gebruik bij dit onderdeel het volgende uit het lesboek:

- **Ga je vanuit thuis ondernemen of vanuit een bedrijfsruimte? Op pagina 44 en 45**

Hoe komen jouw producten of diensten bij jouw klanten? (je kunt meerdere manieren omcirkelen)

Klanten komen naar mij | Klanten kopen in mijn webshop | Klanten kopen via een ander bedrijf | Ik ga naar klanten toe

Omschrijf de belangrijkste plaats waar je klanten komen, of hoe je product of dienst bij je klanten komt

Omschrijf waarom jij denkt dat juist voor die plaats of manier jouw kans op ondernemerssucces vergroot
