

Behoeften van consumenten

Zoveel consumenten, zoveel wensen

Als je een nieuwe telefoon wil aanschaffen, ga je op zoek naar informatie. Die kun je op verschillende plekken vinden; in een winkel, online, in de consumentengids. Jouw wensen en behoeftes hoeven niet hetzelfde te zijn als die van andere consumenten.

Je hebt een nieuwe telefoon nodig. Hoe kies je welke je wilt? Laat je je leiden door reclame of ga je zelf op onderzoek uit? Vraag je vrienden en bekenden naar hun ervaringen, stap je een winkel in of ga je uren speuren op het internet. Als je veel geld uitgeeft wil je zeker weten dat je de goeie koopt. Een beetje smartphone kost al snel 500 euro. Met een abonnement betaal je weliswaar minder bij de aanschaf, maar betaal je weer meer per maand. Dus die 500 euro betaal je altijd. Die nieuwe telefoon koop je gemiddeld 1 keer in de twee jaar en dan wil je wel de juiste keuze maken. Welke vind ik mooi, welke doet wat ik wil, is die een beetje bij de tijd of moet ik na een half jaar weer een nieuwe. Om jezelf hierover te informeren moet je aan het werk. Uitzoeken wat je wilt en waar je het dan vervolgens wilt kopen.

“Ja ik ben op zoek naar iets wat snel is, dat ik met vrienden kan praten. Wat internet heeft, wat dan een beetje goed in omgang is, een beetje tegen een stootje. Ik kijk wat m'n vrienden hebben. Ik heb een Blackberry bold, omdat ik 'm wel makkelijk vond eigenlijk. “
“Dus jij vindt bijvoorbeeld een HTC vind jij slechter als een Blackberry.”

“Ja.”

“Wat wil je hierna gaan...”

“Ik denk een iPhone of zo'n Galaxy S2.”

“Nou ik heb een Nokia E71, nou dat is gewoon een simpele telefoon.”

“Ja mij lijkt het wel wat om gewoon wat m'n vrienden ook hebben wat leuk is en dat je er wel een beetje bij hoort met je mobiel.”

“Nou wat ik wil is a. natuurlijk dat 'ie goed, makkelijk kan telefoneren. Wat ik erg belangrijk vind is dat ik leuke fotootjes kan maken van mijn kleinkinderen. Ook goed een e-mailtje verzenden. Een e-mailtje ontvangen. In de auto, telefoneren, ook erg belangrijk. En dat zijn zo'n beetje de dingen die ik wil van een telefoon. En hij moet er ook keurig uit zien. Nou dan kijk ik of ik het wat vind. Dan ga ik op internet zoeken hoe die eruit ziet, hoe duur die is. Wat je ermee kan. Wat voor abonnement ik erop kan doen. En dan ga ik naar zo'n winkel toe, er zijn er nogal wat in de stad. Dan laat ik me voorlichten en ja je hoort ook van die en gene hoor je nog wel eens welke merken je dan moet kopen.”

“‘Coeiemiddag.’ Ja, ik zoek een telefoon. En wat ik ook fijn vind is dat ik het in de auto kan gebruiken, maar dat zal...’

“En dan ga ik weer naar huis, want dan ga ik toch even in de Consumentengids kijken wat die er nou van vindt. En ja ik wil 'm ook wel een keertje echt in m'n hand hebben dus ik doe dat niet via internet. En dan ga ik de volgende morgen, volgende dag of misschien een paar dagen later, dan ga ik 'm ook echt kopen ja. Nou veel mensen hebben behoefte aan een goeie camera of muziek of megapixels. Maar ik vind het belangrijk om goed internet, dat ik ermee kan bellen en sms-en.

Je laat je be nvloeden door je sociale omgeving. En op een gegeven moment weet je natuurlijk absoluut niet meer waardoor je be nvloed bent maar je bent het wel natuurlijk. De prijs is voor mij ook heel belangrijk want ik heb ook prioriteiten. Ik wil ook met m'n vriendinnen weg kunnen naar de bioscoop of zo, of op vakantie gaan.”