

## Werkblad bij les 2.3 Positioneren in de zorgmarkt

Heeft de niche die je voor ogen hebt ook potentie? Dit gaan we in deze les een beetje toetsen. Op basis van jouw concurrentie en de groei / behoefte. Gewoon om even de markt om je heen te verkennen. Maak er geen hele uitgebreide studie van, maar vaak geeft het je net wat meer zekerheid of inspireert het je om te zien wat er nog meer voor aanbod en behoefte is.

eerst is het interessant om vanuit jouw ambitie te kijken op welke regio je in eerste instantie wilt richten. Enne... denk daarbij liever te groot dan te klein, want na deze training zie je waarschijnlijk meer mogelijkheden dan je nu bedenkt. Dus kijk diep in je hart wat je wilt.

Op dit gebied/ deze regio wil ik mij

richten: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Hoe zit het met je concurrentie? Hebben mensen veel alternatieven? Dus niet eens directe concurrentie, maar denk aan andere alternatieven. Overwegen zij misschien zelfhulp boeken, andere typen coaches of zorg? Schrijf eens op wat er in je op komt?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

En wat zijn nu de concurrenten in juw regio? Ga eens googlen, kijk wat je vindt, en op welke doelgroep en/of klacht zij zich richten. Zijn ze wellicht vooral breed georiënteerd of zitten er ook echte specialisten/experts tussen. Wat vind je goed of minder goed bij jouw concurrenten. Wat valt je op, waar zie je kansen? Schrijf op de volgende pagina.

Bevindingen over concurrenten:

## Cijfers en feiten

Cijfers over populatie (groei/krimp) en branche cijfers zijn interessant om te bekijken. Wat gebeurt er, waar is ruimte, welke behoeftes kun je halen uit onderzoeken. Neem het mee in je overweging bij het kiezen van een niche en straks natuurlijk bij het maken of verfijnen van jouw aanbod. Hieronder een aantal bronnen waar je kunt zoeken. Maar je kunt hier natuurlijk ook 'vrij' googlen.

## BRONNEN:

**Rabobank:** zij hebben een heel team dat voor verschillende sectoren de ontwikkelingen bij houden. Zo ook de gezondheidszorg. Hieronder tref je de verschillende branches aan waarover je informatie kunt vinden:

- Apotheken
- Fysiotherapeuten
- Geestelijke gezondheidszorg
- Huisartsen
- Medisch specialisten
- Gehandicaptenzorg
- Huisartsen
- Tandartsen en orthodontisten
- Verpleging, verzorging en thuiszorg
- Ziekenhuizen

**ABN Amro:** Ook ABN Amro houdt zich hiermee bezig:  
<https://insights.abnamro.nl/category/sectoren/healthcare/>

**CBS:** Cijfers over groei, gebruik en andere populatiekenmerken vind je bij het CBS. Maar ook interessante rapporten. Je kunt daarvoor naar CBS en voor cijfers naar CBS statline.

**Gemeentelijke websites:** Maar kijk ook eens op de website van je gemeente. De meeste hebben tegenwoordig ook cijfers over wonen, werk, zorg en populatie groei.

**Brancheverenigingen:** Of de site van jouw branchevereniging. Houdt vooral ontwikkelingen rond vraag goed in de gaten, want daar liggen vaak nieuwe kansen in verscholen

**CIZ:** Werk je met geïndiceerde, langdurige zorg, dan is het CIZ (Centrum voor Indicatiestelling Zorg) een interessante bron. [WWW.CIZ.NL](http://WWW.CIZ.NL)

**NJI:** Nederlands Jeugd Instituut geeft cijfers, feiten en onderzoek op het gebied van jeugd en opvoeding