**Doelgroepen onderverdeeld in woonstijlen**

* Trendy
* Modern
* Natuurlijk/Landelijk
* Romantisch
* Multicultureel
* Industrieel
* Vintage
* Trendy is een snel wisselende doelgroep, vaak een jongere doelgroep. Wat vorig jaar in was is nu weer oud en niet meer in! Vooral in de mode te zien, maar ook op het gebied van digitale producten (de allernieuwste Samsung) en woonaccessoires zoals hieronder de cactus.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjWjqjihO7NAhVSsBQKHTZ-D70QjRwIBw&url=http://www.livvlifestyle.nl/Serax-trendy-cactus-vaas-small&bvm=bv.126130881,d.ZGg&psig=AFQjCNF_BMq0YsM1KhXh3PKOt_OcxSJwwA&ust=1468416694862682) 

* Modern is een doelgroep die van rustige vormen houdt. Materialen zijn vaak van natuurlijke oorsprong in combinatie met niet natuurlijke materialen (hout met beton, leer en metaal). Ook de kleuren zijn vaak rustig (basis kleuren zoals wit/zwart/grijs/taupe e.d.). Hieronder het glaswerkmerk Dutz (**D**urf **U**itgesproken **T**e **Z**ijn), Nederlands design.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwij6PDXhu7NAhVFPBQKHbIqAOsQjRwIBw&url=http://www.bloemrijkeverleiding.nl/dutz&bvm=bv.126130881,d.ZGg&psig=AFQjCNH7I_pE01uF4jqlAuUXXmq-SR_8dw&ust=1468417240076088) [](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjS456bm5bYAhWLCcAKHQKqDcYQjRwIBw&url=http://www.ikea.com/nl/nl/catalog/categories/departments/living_room/10661/&psig=AOvVaw0ct3F6EQVgSktjkxmi65Gm&ust=1513777541061512)

* Natuurlijk is een doelgroep die van vooral natuurlijke materialen houd, zoals b.v. een lampen voet gemaakt van een houten boomstam (b.v. ongelakt, dus zo natuurlijk mogelijk). Ook schapenvachten en gebreide kussens maken de sfeer compleet. De kleuren zijn zo rustig mogelijk, vaak de bruine / crème tinten. Deze doelgroep wordt ook wel landelijk genoemd.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjW36eHhe7NAhVBVhQKHdAEBTUQjRwIBw&url=http://www.huitenga-webshop.nl/woondecoratie/645-bodilson-vaas-husk.html&bvm=bv.126130881,d.ZGg&psig=AFQjCNF_BMq0YsM1KhXh3PKOt_OcxSJwwA&ust=1468416694862682) 

* Romantisch is een doelgroep waar vooral de pastel tinten populair zijn. Zachte stoffen, kussens, kroonluchters, en vaak veel woonaccessoires. Producten in huis hebben vaak ‘zachte’ vormen.

Deze doelgroep is wat makkelijker als het gaat om keuzes van de juiste materialen. Ze kiezen vaak impulsief. Winkels die deze doelgroep goed aanvoelen zijn o.a. Action, Blokker, Xenos e.d. Dus vooral ‘gezellige’ hebbedingetjes.

 

* Multicultureel is een doelgroep waarin je duidelijk kunt zien dat wij beïnvloed worden door internationale culturen en hun producten Momenteel zijn b.v. de Marokkaanse lampen (van metaal met gaatjes in een patroon) helemaal in. Ook het druk gekleurde aardewerk is momenteel voor deze doelgroep erg populair Maar we maken wel een mix van buitenlandse producten (stijl) met onze ‘eigen’ producten (stijl).

[](http://www.lifestyleandliving.nl/c-2615457/vazen/) 

* Industrieel is een super moderne doelgroep die juist het oude oud willen laten (en juist benadrukken). Een ruwe kale muur moet je vooral zo laten, een oude werktafel moet je vooral de oude uitstraling laten behouden. Oude materialen met een verhaal, vaak ruw en stoer in combinatie met nieuwe materialen die ook een stoere uitstraling hebben. Vaak is industrieel wat ‘mannelijk’.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiH7Lfah-7NAhXFtxQKHSGPD2sQjRwIBw&url=http://puurensoberwonen.nl/product/robuust-stoere-oude-metalen-waterkruik/&bvm=bv.126130881,d.ZGg&psig=AFQjCNG9Eqj6iGGgr-DfkkMJjCalhHXQWw&ust=1468417524927903) 

* Vintage is de doelgroep die een bepaalde stijl van een aantal jaren geleden leuk vindt. B.v. de jaren 50, 60 of 70…. Ieder periode uit het verleden heeft zo zijn eigen kenmerken; soms ingetogen van stijl en soms uitgesproken qua kleur en materiaal. Voor deze stijl moet je soms veel in kringlopen zoeken om het bij elkaar te krijgen (dus ook veel geduld). Maar er zijn ook al bedrijven die die stijl reproduceren (opnieuw uitbrengen). Zie hieronder de jaren 60/70 vazen van een Duitse firma die niet meer bestaat, dus het aardewerk wordt hierdoor vaak ook duurder.

[](http://www.google.nl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiGitD2hO7NAhUDXRQKHVtdDOcQjRwIBw&url=http://veiling.catawiki.nl/kavels/2466347-bay-en-scheurich-west-germany-keramiek-set-van-drie-retro-vazen&bvm=bv.126130881,d.ZGg&psig=AFQjCNF_BMq0YsM1KhXh3PKOt_OcxSJwwA&ust=1468416694862682) 

Jaren ’70 Jaren ‘50

Als je de doelgroepen een beetje begrijpt dan kun je ze goed gaan combineren. Dat leer je middels het maken van sfeerkaarten, wat past nou wel en wat nou niet bij elkaar. En welke doelgroepen vullen elkaar goed aan en welke stoten elkaar af (want dat kan ook). Het is een altijd durende beweging, die je goed moet volgen wil je jou doelgroepen kunnen bedienen!