# Tabel: Uitwerking van de enquêteresultaten

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Vraag | Antwoorden | Aantal antwoorden | Aantal antwoorden in percentage |
| 1. Koopt u weleens handgemaakte kaarsen? | Ja | 6 | 60% |
|  | Nee | 4 | 40% |
| 2. Hoe vaak koopt u kaarsen? | Wekelijks | 1 | 10% |
|  | Maandelijks | 3 | 30% |
|  | Elke paar maanden | 4 | 40% |
|  | Zelden | 2 | 20% |
|  | Nooit | 1 | 10% |
| 3. Wat is voor u de belangrijkste factor bij het kopen van een kaars? | Prijs | 2 | 20% |
|  | Kwaliteit van de geur | 4 | 40% |
|  | Brandtijd | 2 | 20% |
|  | Design/uiterlijk/verpakking | 2 | 20% |
|  | Duurzaamheid | 2 | 20% |
|  | Andere: \_\_ (bijv. verpakking) | 0 | 0% |
| 4. Waar koopt u meestal kaarsen? | Fysieke winkels |  | 50% |
|  | Online |  | 30% |
|  | Markten/beurzen |  | 20% |
|  | Anders: \_\_ |  | 0% |
| 5. Welke prijscategorie vindt u acceptabel? | Onder €2 |  | 5% |
|  | €2- €5 |  | 20% |
|  | €5 - €10 |  | 50% |
|  | Meer dan €10 |  | 25% |
| 6. Hoe belangrijk vindt u dat een kaars milieuvriendelijk is? | Zeer belangrijk |  | 40% |
|  | Belangrijk |  | 30% |
|  | Neutraal |  | 10% |
|  | Onbelangrijk |  | 10% |
| 7. Welke geuren waardeert u het meest in een kaars? | Antwoorden variëren: o.a. vanille, lavendel, citrus |  |  |
| 8. Wat spreekt u het meest aan in handgemaakte kaarsen? | Uniekheid, persoonlijke touch, kwaliteit van materialen |  |  |
| 9. Wat zou u verbeteren aan de kaarsen die u momenteel gebruikt? | Betere geurverspreiding, langere brandtijd, |  |  |
| 10. Tips of suggesties? | Gebruik meer natuurlijke ingrediënten, luxere en verbeterde verpakking, meer promotie |  |  |

## Conclusie van de resultaten

* Handgemaakte kaarsen zijn populair: 60% van de doelgroep koopt weleens handgemaakte kaarsen.
* Geur is de belangrijkste aankoopfactor: 40% van de doelgroep noemt de kwaliteit van de geur als de belangrijkste factor.
* Doelgroep geeft de voorkeur aan kaarsen in het middensegment: 50% van de respondenten is bereid tussen €5 en €10 te betalen.
* Milieuvriendelijkheid is belangrijk: 75% van de doelgroep vindt het belangrijk tot zeer belangrijk dat een kaars milieuvriendelijk is.
* Naast de markt is online verkoop en via winkel een belangrijk plek om te verkopen
* **Verbeterpunten:** Doelgroep wil kaarsen met betere geurverspreiding en een langere brandtijd. Verpakking mag luxer en meer promotie maken voor het product