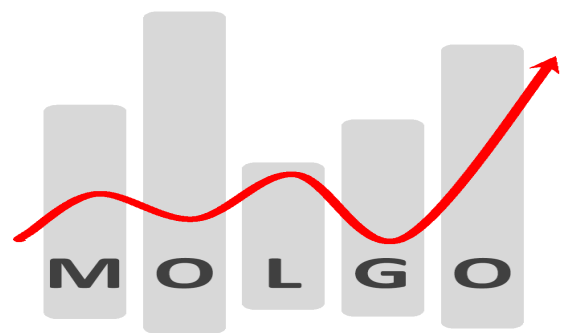


Offerte Fictiva

Haalbaarheidsonderzoek



Aanleiding

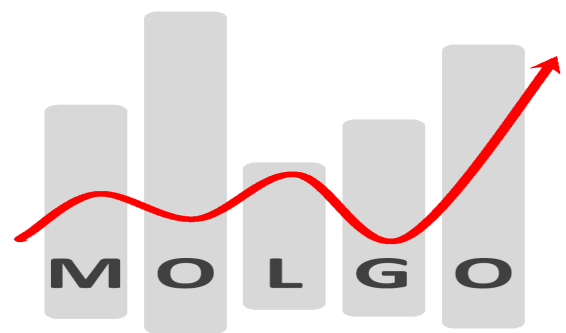
Op 16 november is door dhr. Jansen van Fiscaal - Juridisch Adviesbureau Fictiva telefonisch aanvraag gedaan om een offerte uit te brengen voor het uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek. Dhr. Jansen wil fiscaal juridisch advies gaan leveren aan organisaties die deze kennis nodig hebben, maar geen fiscaal jurist in dienst hebben. Over het algemeen zijn dit de kleinere administratiekantoren en accountantkantoren. Binnen Fictiva leeft het idee dat niet goed wordt voorzien in de behoefte van deze organisaties, omdat de bureaus die fiscaal juridisch advies leveren vaak concurrenten zijn ofwel zeer duur zijn. Daarnaast zijn de leveranciers van juridisch advies vaak niet flexibel en betrokken, omdat er voor de grote aanbieders relatief weinig te verdienen valt aan kleine administratiekantoren en accountantkantoren. Dhr. Jansen heeft bij [Marktonderzoekbureau Molgo](#) de vraag neergelegd om te onderzoeken of er binnen kleine administratiekantoren en accountantkantoren vraag is naar een andere manier van fiscaal juridisch advies en wat de aard van deze vraag is.

Doelstelling van het onderzoek

Fiscaal – Juridisch Adviesbureau Fictiva inzicht verschaffen in de mate van en de manier waarop kleine administratie- en accountantkantoren belangstelling hebben voor de vorm van dienstverlening zoals Fictiva deze wil gaan leveren. Op basis van inzicht in de mate van interesse kan worden bepaald of het haalbaar lijkt om een onderneming in fiscaal juridisch advies op te starten. Op basis van inzicht in de vorm van dienstverlening waarin potentiële klanten zijn geïnteresseerd kan de dienstverlening nader worden ingevuld. Ook wordt aan de hand hiervan duidelijk hoe promotionele activiteiten het beste kunnen worden vormgegeven.

Proces

Om de juiste informatie te achterhalen worden 12 diepte-interviews afgenomen. Hiervan worden 6 interviews onder kleine administratiekantoren afgenomen en worden 6 interviews



onder kleine accountantkantoren afgenomen. Om respondenten binnen te halen wordt een incentive (beloning) geboden, welke in de totaalprijs van de opdracht zit inbegrepen.

In het onderstaande schema staat beschreven welke activiteiten in welke week worden uitgevoerd.

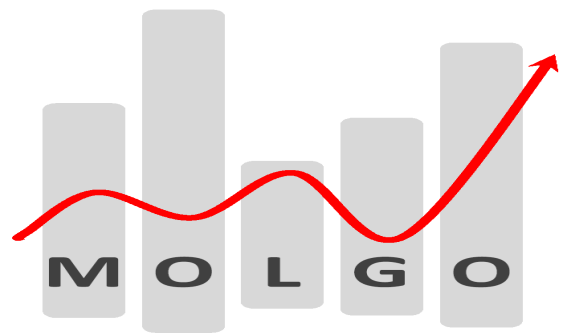
Activiteit	Week
Marktonderzoekbureau Molgo verdiept zich middels gesprekken met dhr. Jansen in de vorm van dienstverlening zoals Fictivia deze wil aanbieden	1
Marktonderzoekbureau Molgo stelt vragen op voor het interview	2
Marktonderzoekbureau Molgo plant de afspraken	2-4
Marktonderzoekbureau Molgo voert de interviews uit	3-6
Marktonderzoekbureau Molgo stelt een rapportage op naar aanleiding van de interviews	7

De doorlooptijd van het onderzoek is 6 weken.

Inhoud van de interviews en vragenlijsten

Het rechtstreeks vragen naar een bepaalde behoefte levert onbetrouwbare informatie op. Respondenten geven in interviews snel aan ergens geld voor over te hebben, ook als dit niet het geval is. Een goede opbouw, waarin ook indirect de behoefte wordt gemeten is daarom van essentieel belang. Voor de opbouw van de interviews wordt de dienstverlening allereerst verdeeld in verschillende aspecten, zoals de vorm van advies, de prijs, de geboden flexibiliteit, enzovoorts. Vervolgens wordt gemeten wat de psychologische associaties van de respondenten zijn met verschillende aspecten van de dienstverlening. De interviews zullen ongeveer één tot anderhalf uur duren.

Op de volgende pagina is de opbouw van de interviews beschreven. Tevens zijn enkele voorbeeldvragen toegevoegd die binnen deze fase worden gesteld.



1. Uitleg inhoud interview/ vragenlijst

2. Vragen naar de rol van en associaties met fiscaal juridisch advies binnen de organisatie

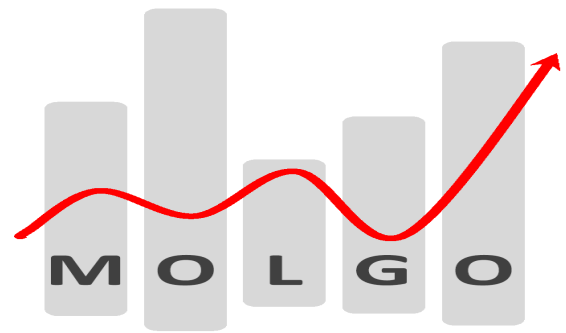
“Hoe belangrijk is goed fiscaal juridisch advies? Wat vindt u belangrijk aan een goed fiscaal jurist? Hoe lost u op dit moment fiscaal juridische vraagstukken op? Wat mist u aan uw huidige leverancier?”

3. Meten van de beschikking over en de interesse in bepaalde aspecten welke kenmerkend zijn voor de vorm van dienstverlening

“In hoeverre is uw huidige leverancier betrokken bij uw organisatie? Hoe belangrijk vindt u betrokkenheid van de fiscaal jurist bij de organisatie?”

Resultaat

Het resultaat van dit onderzoek zal een rapport zijn waarin staat beschreven hoe groot de interesse in de vorm van fiscaal juridische dienstverlening is, zoals deze door Fictiva mogelijk zal worden verleend. Daarnaast geeft het inzicht in de factoren die de interesse vergroten danwel verkleinen. Op basis hiervan kan de vorm van dienstverlening worden herzien en wordt duidelijk wat klanten belangrijk vinden en wat concurrenten minder goed of misschien beter doen. Zo wordt duidelijk wat het ‘gat in de markt’ is en met welke boodschap Fictiva zich optimaal kan promoten. Op deze manier wordt duidelijk of het idee van Fictiva haalbaar is, maar ook hoe Fictiva zich het beste kan positioneren. Naast het advies op strategisch niveau worden veel aandacht besteed aan de praktische tips & trucs, die in de interviews naar voren komen.



In de onderstaande figuur staat aangegeven hoe het rapport zal worden opgebouwd.

Managementsamenvatting
Inleiding
Onderzoeksmethodiek
Resultaten
Mate van interesse in aspect van dienstverlening 1 (bv. betrokkenheid)
Mate van interesse in aspect van dienstverlening 2 (bv. prijs)
'.....'
Mate van interesse in aspect van dienstverlening x
Mate van interesse met de dienstverlening in het geheel
Factoren die de belangstelling voor het product vergroten danwel verkleinen
Conclusie
Aanbevelingen

Figuur 1: Inhoudsopgave van het onderzoeksrapport, kleine wijzigingen voorbehouden

Kosten

De kosten die voor dit haalbaarheidsonderzoek in rekening worden gebracht bedragen €5.400,- exclusief BTW en inclusief onkosten en incentives voor respondenten. Dit bedrag zal pas na oplevering van het eindproduct worden gefactureerd en dient binnen 2 weken te worden voldaan.



Voorwaarden

Op deze offerte zijn de algemene voorwaarden van [Marktonderzoekbureau Molgo](#) van toepassing. Deze worden op aanvraag beschikbaar gesteld. [Marktonderzoekbureau Molgo](#) kan alleen in het geval van opzet of grove schuld aansprakelijk worden gesteld voor opgedane schade. Het bedrag waarvoor [Marktonderzoekbureau Molgo](#) aansprakelijk kan worden gesteld bedraagt ten hoogste het offertebedrag.

Samenwerkingsovereenkomst

Getekend door..... ,

....., (handtekening)

dd.....,te en

door drs. T.J. de Boer namens [Marktonderzoekbureau Molgo](#),

....., (handtekening)

dd....., te Groningen.