

MARKETING

- 1) hoe noemt het koopgedrag waarbij de koper weinig vergelijkt en weinig verschillen ziet?
 - A) complex
 - B) gewoonte
 - C) variatiezoekend
 - D) gewoontekoopgedrag (3x)

- 2) welk meubel volgens de conjunctieve methode?
 - A) meubel A 1x
 - B) meubel b
 - C) meubel C 4x
 - D) meubel D
- 3) laptop zo goedkoop mogelijk produceren

3. Treacy & Wiersema model
 - A) Customer intimacy, product leadership, operational excellence x1
 - B) Product leadership, customer intimacy, focus
 - C) Operational excellence, customer intimacy, focus
 - D) ?

4. Target return, welke vorm
 - A) concurrentie gebaseerde prijszetting
 - B) break-evenprijszetting
 - C) kostengeoriënteerde prijszetting x1
 - D) vraaggebaseerde prijszetting

5. Put out pricing, welke vorm
 - A) concurrentie gebaseerde prijszetting x2
 - B) break-evenprijszetting
 - C) kostengeoriënteerde prijszetting
 - D) vraaggebaseerde prijszetting

6. Mensen boeken huisje in Ardennen, komen daar vrienden tegen en hebben voor dezelfde periode geboekt. 50 euro betaald en zij hebben het driedubbele betaald. Welke vorm van prijszetting
 - A) Dynamische prijszetting x1
 - B) ?
 - C) ?
 - D) ?