

Examen Marketing

1. Welk van de volgende is geen onderdeel van ESERVQUAL
 - a. Fulfilment
 - b. System availability
 - c. Privacy
 - d. Assurance (4x)
2. Premium pricing is een vorm van
 - a. concurrentie gebaseerde prijszetting (6x)
 - b. waarde gebaseerde prijszetting
 - c. kosten gebaseerde prijszetting
 - d. vraag gebaseerde prijszetting (2x)
3. Target return pricing is een voorbeeld van
 - a. Kosten gebaseerde prijszetting 6x
4. Tandpasta. De tube is
 - a. kernproduct (1x)
 - b. Tastbaar product (6x)
 - c. Uitgebreid product 2x
5. Welk van de volgende is geen onderdeel van de touchpoints
 - a. Advertentie zien
 - b. In de winkel rondlopen
 - c. Advertentie van concurrentie zien (6x)
 - d. Ervaring met object na aankoop
6. Koppel koopt huis. Welk koopgedrag
 - a. Complex koopgedrag (6x)
7. Welk van de volgende is geen voorbeeld van een goede reden om marktonderzoek te doen
 - a. Effect van prijszetting meten
 - b. Effect van promotie meten
 - c.
 - d. Alle bovenstaande (7x)
8. Vraag over BCG matrix
 - a. Evenwichtig
 - b. Onevenwichtig, niet genoeg cashcows om het te financieren en maar 1 star.
9. Welke van de volgende reeksen zijn allemaal vormen van niet-persoonlijke reclame
 - a. mail email
 - b. blog
 - c. narrowcasting 2x
 - d. telereclame
10. Wat is netnografie
 - a. Gedrag van culturen observeren online
11. Redbull, welke strategie passen ze toe
 - a. Blue Ocean 2x

- b. Marktpenetratie 1x
 - c. Marktdiversificatie
 - d. marktontwikkeling 1x
12. iets over intermarket/intramarket segmentation
13. Je kan 48% van de klanten op een markt bereiken en dan nog eens 75% van die 48%.
Hoeveel kan je er al sowieso niet bereiken (cumulatief)?
- a. 12%
 - b. 25%
 - c. 52%
 - d. 64% (x3)