

MARKETING

Vraag van verdeling van mensen volgens nationaliteit en dan uit elke nationaliteit een aantal mensen

- A) **gestratificeerd**
- B) ..
- C) quota
- D) cluster

Vraag schema van cash cows en dogs, met bolletjes in SBU indeling

- evenwichtig, (alle andere opties waren de verkeerde hoeveelheden voor de afzonderlijke deelsegmenten, dus weten waar star enzo staat)
- evenwichtig, ...
- onevenwichtig, ...
- **onevenwichtig, ... (7x): 2 cash cows, 1 star, veel dogs, en een paar question marks**

Vraag ketchup... (was iets van: ze wouden een nieuwe verpakking doen en hieruit weten of ze hierdoor meer zouden verkopen)

- causaal onderzoek (x4) (moet juist zijn, stond een voorbeeld in zijn pwp)
- verkennend onderzoek (x3)
- beschrijvend onderzoek...
- strategisch onderzoek (1x)

Vraag Jobs to be done

- mensen kopen goederen en diensten om er iets mee te doen, en dat brengt inzicht voor bedrijven (2x)
- ...
- ...
- er zijn een aantal taken dat het bedrijf moet uitvoeren voordat het...

Vraag uitdager typeert zich met:

- **frontale aanval en/of zijdelings (indirecte)**
- marktaandeel uitbreiden en totale marktvraag laten stijgen

Vraag 4% kopers (je wou een +-samenwerking/reclame doen (bekend persoon) en min 4% puur uit verkoop halen. (dat was ongeveer de vraag))

- **overtuiging (9x)**
- aankoop (3x)

Vraag lexicografisch (met gewichten dus), welke meubel zou je kiezen? (PWP stond er: volgorde in belang van criteria)

- meubel A (6x) als je alle gewichten berekende was dit het hoogste (50,xx rekening houden met de gewichten)
- meubel B (4x) was het beste in op het vlak van zwaarste criteria (49,xx rekening houden met de gewichten)
- meubel C
- meubel D (voldeed niet aan een min vereiste (van belang hier??))

Vraag: een advocate moet beslissen welke prijs ze moet zetten. Welke factor zal niet helpen de prijs te bepalen

- markt toestand/sfeer
- prijselasticiteit
- zelfregulatie (5x)
- alle bovenstaande zullen helpen de prijs te bepalen. (7x)

Vraag iphone 4 en 5 in stage ... (einde van productlevenscyclus)(IMO kon je ze alle 3 maar meest logische was uitmelken en kosten reduceren)

- blijven houden maar de prijs verlagen
- nieuwe tech instoppen (software)
- uitmelken en kosten reduceren (8x)
- geen van bovenstaand is goede strategie (2x)

Vraag tv's over productlevenscyclus

- volwassenperiode, vertraagde groei (zoiets?ja)(8x)
- groeifase, maar groei vertraagd
- groeifase, snelle acceptatie door markt? (deze toch?? want er komt concurrentie bij)
-
-

Vraag: marketingcampagne 'daten is niet enkel voor singles', bedoeld om doorgestuurd te worden naar andere personen, is een vorm van...

- mobiele marketing(3x)
- viral marketing (10x)
-

Vraag: vrouw koopt 50kg aardbeien bij boer en krijgt korting

- seizoenskorting
- **kwantumkorting**
- functionele korting (1x)

Vraag over Lidl, Carrefour en restaurants, concurreren

- **generiek**
- productvorm
- productcategorie
- budget

Vraag: Welke van onderstaand is concurrentiegeoriënteerde prijszettingmethode

- premium pricing(3x)

Vraag: Target return is gebaseerd op welke prijszettingmethode?

- **kosten gebaseerde prijszetting(4x)**
- break even pricing (3x)(fout dit is geen prijszettingstrategie maar onderdeel van kosten gebaseerd)
- marktvraag pricing

Vraag: premium pricing is een vorm van

- **Concurrentiegebaseerde prijszetting (4x)**
- Waarde gebaseerde prijszetting

- Kosten gebaseerde prijszetting
- Consumenten (vraag) georiënteerde pricing (2x)

Vraag: welke van de volgende is geen voorbeeld van touching point? (voor die winkel??)

- advertentie zien van de winkel zelf
- in de winkel rondlopen (en zien dat het 15 euro kost en het duur vinden)
- advertentie van concurrentie zien (6x)5
- ervaring met object na aankoop (2x) (Dat van die tante met dat neefje waar het steunwiel van zijn fiets brak (kheb dat want had niets te maken met die kinderkleding)).

Vraag: koppel koopt huis, na lang zoeken en hebben veel vergeleken

- complex koopgedrag (9x)

Vraag: Welk van onderstaande is geen voorbeeld van een goede reden om marktonderzoek te doen

- effect van prijszetting meten
- effect van promotie meten 1x (marketing mix)
- ...
- alle bovenstaande zijn goede redenen (3x)

Vraag : "niemand van ons mag zonder afspraak spreken met mr"

- Beïnvloeder
- Beslisser
- Gatekeeper (8x)
- gebruiker

Vraag over Rolex (bestaande uit 2 vragen)

Deelvraag 1

- a. gewogen index: 0.75 en selectie index 0.96 (5x)

Deelvraag 2

omzetaandeel: 0.36

Vraag: welke is geen marktgerichte definitie

- we verkopen succes en macht? (1x)
- We verkopen consumentenproducten van hoge kwaliteit (7x)
- we geven de Hilton ervaring
-

Vraag: 3 vrouwen hebben elk een kledingwinkel, en gaan samenvoegen

- inkoopcombinatie (4x)
- vrijwillige filiaal deze (2x)
- franchise
- detailhandelsketen

Vraag schoenenwinkel

- drop shipper
- jack robber
- Cash and carry

- Onafhankelijke groothandel met alle services (5x)

Vraag: tandpasta tube, is een voorbeeld van:

- kern product (3x)
- tastbaar product (9x)
- uitgebreid product

Vraag: welke zijn voorbeelden van niet-persoonlijke marketing? → vraag 3 hoofdstuk 14 mylab

- a (mail,... dat was den enige die nog te kort was van de 4 stellingen of zat mail ergens anders onder??)... (2x)
- **Reclame, PR, narrowcasting (6x)**
- telemarketing, blogs,... (1x)
- interactieve televisie, social media & website (7x)

Vraag met berekeningen (2 deelvragen)

Deelvraag 1: bruto contributiemarge:

- daling 35 000
- stijging van 310 000 (2x)
- stijging 210 000
- daling 130 000 (2x)

Deelvraag 2:

vaste kosten zijn 100 000, is het dus financieel rendabel?

- het is financieel rendabel want bruto contributiemarge overstijgen de vast kosten (?)
- niet rendabel 1x

Vraag: iets met overintermarket/intramarket segmentation (van europa dat sommige marktendoor elkaar gingen maar een verschil was bv. het stuur van een auto moet langs de andere kant zitten voor de rest was er niet veel verschil (zou dus intermarktensegmentatie moeten zijn)).

- intermarket segmentatie is... behoeften en koopgedrag. (zou normaal juist zijn als ik mijn notities nakijk, maar ik heb die vraag open gelaten).
- intermarket segmentatie is... koopgedrag (1x)
- intramarket segmentatie is ... behoeften en koopgedrag (1x)
- intramarket segmentatie is ... behoeften

Vraag: Redbull, mix van 2 drankjes, smaken aangepast naar westerse voorkeuren. Nieuwe markt, andere spelers zullen toetreden.

- marktpenetratie
- Marktonwikkeling (5x)
- **blue ocean strategy (4x) want er waren nog geen concurrenten toen ze er eerst waren**
- diversificatie (4x)

Vraag betekenis netnografisch

- antwoord A (iets met samenleving: (kijken wat ze doen/hun gedrag)) (5x)
- onderzoek naar onderliggende betekenis van verschillende lettertypes
- offline tracken wat ze doen (+-)
- (iets van) online marketing

Vraag: Welke van onderstaande is geen onderdeel van ESERVQUAL?

- Fulfillment
- System availability
- Privacy
- Assurance(3x)

vraag: 75% van de 48% is sowieso klant volgens onderzoek, hoeveel procent geen klant?

- A) 12% (2x)
- B) 25%
- C) 52%
- D) 64%(1x)

vraag:

stelling 1: bij B2B markt hebben we te maken met een inverse vraag

stelling 2: bij B2B markt is de vraag prijselastisch

- A) stellingen beiden juist
- B) stelling 1 en 2 beiden fout
- C) stelling 1 juist, stelling 2 fout (2x)
- D) stelling 1 fout, stelling 2 juist

Vraag spotify dat muziek artiesten niet blij zijn met payout per liedje.... (dat ze te weinig royalties krijgen van spotify en Apple music en dat Taylor Swift al een haar liedjes terug getrokken had (kwam daar op neer). Dus vanuit het standpunt van Spotify wat is het juiste antwoord?

- ...
- meso want muziek artiesten zijn leveranciers (9x)
- concurrentie

Vraag: welke uitspraak is fout

- Sales promotion moet SMART zijn (3x)
- consumentenpromotie kan LT gevolgen hebben maar handelspromoties niet (4x)
- consumentenpromoties kan KT gevolgen hebben
- Handelspromoties kunnen detaillisten stimuleren meer van het product in te kopen

NICE! <3 :) wat was het antwoord?^ Ik had gegokt dus geen idee, ok ik opengelaten, letsgooo nice convo, ik kom ook joinen, <3 <3

CASUS: 5 meerkeuzevragen

korte samenvatting: ze verkochten fietsen maar de concurrentie werd groter door de internationale handel en er werden nieuwe materialen gebruikt. Ze zijn dan uiteindelijk overgegaan naar accessoires en (spatbord van achter op fiets),... veel info die niet super belangrijk was (prijzen winnen etc.). ze hebben dan een paar keer dus hun strategie moeten aanpassen van produceren naar x naar xx. uiteindelijk wat meer niche IMO. en dan nog met een kledingmerk samengewerkt (G-star?)

Vraag : m.a.w wat is er tot nu toe gebeurt?

- **overgang van push naar pull-strategie (7x)**
- overgang van pull naar push

- geen van beide

vraag

- diversificatie?(2x)
- focus (2x)
- ongedifferentieerd
- gedifferentieerd (5x)

Vraag: wat zou de beste strategie zijn (nu) voor co...

- zoveel mogelijk uitbesteden maar blijven inzetten in R&D (2x)(ze hadden een ontwerper extern?)
- zoveel mogelijk uitbesteden maar blijven inzetten in marketing (2x)
- zo weinig mogelijk uitbesteden

Vraag: beoordeel deze stellingen: weet er hier echt niemand maar die vraag??

- Stelling 1 en 2 fout (1x)
- beide juist (1x)
- stelling 1 juist, stelling 2 fout (1x)
- stelling 1 fout, stelling 2 juist

Vraag: Katy Perry als partner, ze maken een nieuwe fiets met speciale onderdelen. Wat is Katy (Katy Perry deed een world tour en ze maakten een fiets en het bedrijf (co...) leverde het spatbord en heeft de fiets ontworpen)

- macro want financieel
- micro
- meso (6x)
- micro en meso(2x)(micro is bedrijfsniveau ze heeft daar niets mee geholpen IMO)