

Marketing

Juni 2022

- 1) Wat is de Engelse afkorting van de Europese verordening omtrent de privacy van de consument.
 - a) AVG
 - b) GATT
 - c) PDCA
 - d) GDPR (8x)

- 2) Carrefour in het buitenland?
 - a) licentie
 - b) franchising (6x)
 - c) directe export
 - d) indirecte export

- 3) Gewogen distributie?
 - a) 77,7 pct (5x)

- 4) Marktaandeel?
 - a) 6,7 pct (6x)
 - b) 7,...
 - c) 8,...
 - d) 10,...

- 5) 'Made in Italy' nog steeds geassocieerd met fiat. Op wat slaagt dit?
 - a) brand awareness (4x)
 - b) brand equity 3x → association

- 6) Welke stelling klopt?
 - a) push strategie door middel van investeren in handelspromoties bij groothandelaren en detaillisten (4x)

- 7) Bereken de net promoter score van enerzijds een bedrijf A met 0% criticasters en 0% promotors en anderzijds een bedrijf B met 50% criticasters en 50% promotors.
 - a) beiden hebben een NPS van 0 (3x)

- 8) Voor wat staat de S in het PESO-model?
 - a) shared (3x)

- 9) Wat is het make-up merk Miss Helen van HEMA dat enkel in hun winkels verkocht wordt?
 - a) huismerk (4x)

10) Op wat slaagt de 'vernietigbaarheid' van rugzak?

a) tangible product (4x) (dit is juist, kijk tussentijdse toets 2 vraag 6)

6. In het jaar 1960 begon het Zweedse outdoormerk Fjällräven met de productie van onverwoestbare, duurzame en functionele rugzakken. Tot op de dag van vandaag staan de Fjällräven rugzakken bekend om deze eigenschappen en zijn de tassen ook geschikt voor dagelijks gebruik naar school of werk. Tot welk productniveau behoort de onverwoestbaarheid van een product?

- A) Actual (tastbaar) product
- B) Augmented (uitgebreid) product
- C) Core (kern) product
- D) Geen van bovenstaande productniveaus

Oplossingen: 1A (=100/300), 2D (gewogen distributie= $1M/2M = 0.50$; numerieke = 0.333 $\rightarrow SI = 0.5/0.3333$), 3D, 4D, 5A, 6A, 7D, 8D, 9B, 10B

b) core product (1x)

11) Kwaliteitskloof bij diensten tussen personeel en klant slaagt op:

- a) interne marketing
- b) interactieve marketing (4x)
- c) externe marketing
- d) geen van bovenstaande

12) Op wat slaat het verlagen van de kost, sneller werken en minder verspilling (minder risico op afval) voor de klant?

- a) benefits
- b) benefits en sacrifices (2x)
- c) sacrifices (5x)
- d) geen van bovenstaande

13) Steeds meer doe-het-zelfzaken bieden naast DHZ-materiaal ook bbq materiaal, dierenvoeding,... aan. Men spreekt dan van...

- a) markt-verfijning
- b) markt-vervaging (5x)
- c) aanpassing van de marktstructuur (1x)
- d) aanpassing van de marktomgeving

14) Wat is het aandeel dat een bedrijf heeft in de totale hoeveelheid producten of diensten die een klant koopt binnen een bepaalde categorie?

- a) klantaandeel (5x)
- b) customer equity
- c) marktaandeel

15) Negatieve kruisprijselasticiteit bij:

- a) substituten (1x)
- b) complementen (5x)
- c) luxe goederen

16) Wat is etnografisch onderzoek?

- a) observatie van en contact met consumenten in hun natuurlijke omgeving (4x)

17) Een onderzoek wordt aangepast en buiten de mogelijkheden ja/nee zijn er nu meerdere opties om uit te kiezen. Het onderzoek wordt nu...

- a) representatiever
- b) betrouwbaarder
- c) meer valide (3x)
- d) meer kwantitatief

18) Meten van gedrag bij jongeren binnen een bepaalde scholengemeenschap binnen een bepaalde regio. Fase 1: steekproef op enkele scholen binnen de gemeenten/scholengemeenschap. Fase 2: in deze scholen worden enkele klassen geselecteerd. 'alle' jongeren uit deze 'geselecteerde' klassen vullen een enquête in. Welke steekproeven zijn van toepassing?

- a) eerst clustersteekproef dan gestratificeerde steekproef
- b) eerst quotasteekproef dan gestratificeerde steekproef
- c) twee keer clustersteekproef (4x)
- d) eerst clustersteekproef dan quotasteekproef (2x)

19) Over wat geeft marktaandeel info naast penetratiegraad en loyaliteitsgraad?

- a) primaire vraag
- b) initiële vraag
- c) verbruiksintensiteit (2x)
- d) vervangingsvraag

20) In welke volgorde staan de behoeften volgens Maslow?

- a) fysiologische behoeften, behoefte aan veiligheid en zekerheid, sociale behoeften, behoefte aan respect en erkenning, behoefte aan zelfverwerkelijking (5x)

21) Welke stelling is juist? stelling 1: bij bedrijven is het koopgedrag vaker complex, stelling 2: bij bedrijven beslissen vaak meer mensen mee.

- a) beide stellingen juist (3x)
- b) stelling 1 juist
- c) stelling 2 juist
- d) geen van beiden juist

22) Met lexicografische strategie adhv tabel merk kiezen:

- a) merk A
- b) merk B (4x)
- c) merk C
- d) merk D

23) Waarin worden de factoren 'aantal concurrenten' en 'snelheid van de marktgroei' opgenomen in de MABA-GE matrix?

- a) beiden marktaantrekkelijkheid (4x)

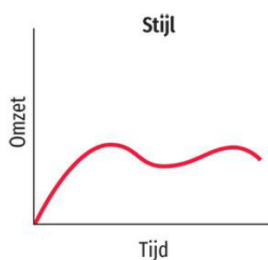
24) Procter&Gamble vernieuwt in 2018 zijn product Always naar Always Pure. Pure kan ook worden toegevoegd aan andere merken binnen dezelfde productcategorie zoals Tampax Pure, ...

- a) P&G doet aan multibranding en Pure is een sub merk dat zowel aan individueel merk als aan familiemerk gekoppeld kan worden (4x)

25) Producten waar je niet naar gemotiveerd bent om te kopen

- a) unsought products (5x)
- b) convenience goods

26) Deze vorm van PLC noemt men



- a) Stijl (3x)
- b) Rage
- c) Mode
- d) Trend

27) Je koopt een product. Na de aankoop volgt de levering/distributie, installatie, onderhoud,... De opeenvolging van activiteiten maken deel uit van de

- a) PDCA (1x)
- b) Customer journey (2x)
- c) Productlevenscyclus
- d) Adoptiecyclus

28) Hoe noemt men het wanneer je een volledige oplossing biedt voor een probleem aan de klant?

- a) PSU (1x)
- b) Systeemoplossing (3x)
- c) DMU

29) Je hebt een bedrijf en gaat helikoptervluchten aanbieden. De jaarlijkse vaste kosten zijn € 560.000, de prijs per vlucht € 2850, de variabele kost per vlucht €350 en je doel is om maandelijks 35 vluchten te doen. Hoeveel vluchten plan je jaarlijks meer te doen dan het breakeven aantal?

- a) 224
- b) 196 (3x)
- c) 76
- d) 126

30) De totale marktomzet van een productcategorie bedraagt €100.000.000, het aandeel van jouw bedrijf hierin is 5% op het gebied van value share. De marketing divisie van je bedrijf stelt voor om volgend jaar €200.000 extra te investeren in marketing. De contributiemarge ($= ((p-c)/p)$) bedraagt 25%. Hoeveel extra omzet moet je boeken om breakeven te blijven?

- a) € 200.000
- b) € 400.000
- c) € 800.000 (3x)

31) Met je product bedien je 48% van de wereldwijde markt. Van die 48% is 75% effectief op de hoogte van je product. Hoeveel bedraagt de market share leakage tot nu toe?

- a) 12% (2x)
- b) 52%
- c) 64% (3x)

32) Winkels waar restpartijen van oudere collecties (minimaal 6 weken oud) of producten met kleine foutjes worden verkocht van fabrikanten van merkartikelen op het gebied van kleding, schoeisel, serviezen en dergelijke. Dit noemt met

- a) Concept stores
- b) Outlet stores (5x)
- c) Service stores

33) Deze leveren non-foodproducten aan levensmiddelenzaken en drogisterijen, maar ook speelgoedzaak, benzinestations en dergelijke. Ze sturen bestelwagen langs de winkels, waar de vertegenwoordigers rekken neerzetten en deze vullen met kleine huishoudelijke benodigdheden. Zijn prijzen producten en administreren van de voorraad. Ze blijven eigenaar van de producten tot deze verkocht zijn door de detaillist en sturen dan de factuur.

- A. grossier
- B. rack jobber (5x)
- C. drop shipper

34) Vul aan met wat er ontbreekt in de engagement pyramid: watching, sharing, commenting, ____, curating

- a) producing (5x)
- b) relating

- 35) Welke van onderstaande kenmerken is geen vereisten voor een goede segmentatie?
- a) differentieerbaar
 - b) toegankelijk
 - c) meetbaar
 - d) Alle bovenstaande opties zijn vereisten voor een goede segmentatie (3x)
- 36) Consumentengedrag kan opgedeeld worden in 4 factoren die het gedrag beïnvloeden: cultureel, sociaal, persoonlijk en psychologisch. Welk van onderstaande voorbeelden hoort bij sociaal?
- a) Beroep
 - b) Financiële situatie
 - c) Levensstijl
 - d) Referentiegroepen (2x)
- 37) Segmentatiestrategie waarbij producten en marketingprogramma's worden aangepast aan de smaak van specifieke individuen en locaties.
- a) Ongedifferentieerde marketing
 - b) Gedifferentieerde marketing
 - c) Niche Marketing
 - d) Micromarketing (4x)
- 38) Indien de vraag naar een product toeneemt wanneer de prijs van dat product wordt verhoogd omdat de klanten denken dat dit komt door een kwaliteitsverhoging, dan kan met spreken van:
- a) Gewone vraagcurve
 - b) Contraire vraagcurve (4x)
 - c) negatieve elasticiteit
 - d) inverse prijszetting (2x)
- 39) Hoe noemt met de opeenvolging van participanten in het voortbrengingsproces van een bepaald product, van oerproduct tot eindgebruiker?
- a) value delivery network
 - b) bedrijfskolom (3x)
 - c) distributiekanaal
- 40) Welk van onderstaande parameters zorgt NIET voor een verhoging van de netto-marketing-contributie (NMC) als andere parameters constant blijven?
- a) Toename van market size (als het over *geen verhoging* ging deze)(2x)
 - b) Verbetering van marketing efficiëntie
 - c) Toenemende prijs
 - d) Verlaging van totale overhead kosten (1x)

- 41) Bij een transnational strategy op het gebied van internationalisering opteert men voor
- a) High pressure for local responsiveness and high pressure for cost reductions (4x)
- 42) Process waarbij de producent zijn marketinginspanning richt op de consument en tegelijkertijd de detaillisten helpt bij het optimaliseren van de rekindeling, helpt bij bepalen van promoties, verkoopcijfers doorgeeft,... noemt men
- a) shopper marketing (2x)
 - b) detaillisten marketing
 - c) detailhandel marketing 1x
- 43) Na een onderzoek wordt volgende kans geformuleerd: "Het huidige sterke marktaandeel van het bedrijf gebruiken om nog meer marktaandeel in te nemen en nieuwe markten te verkennen".
- a) Dit is inderdaad een kans
 - b) Dit is geen kans, maar een sterkte
 - c) Dit is geen kans, maar een sterkte die inspeelt op een goed geformuleerde kans.
 - d) Dit is geen kans, maar een sterkte die inspeelt op een slecht geformuleerde kans. (2x)
- 44) Een bedrijf produceert augmented reality producten die gebruikt kunnen worden door laaggeschoolde arbeiders uit de bouwsector zodat ook zij gespecialiseerde activiteiten kunnen uitvoeren. De "laaggeschoolde arbeiders" is voor het producerend bedrijf van de augmented reality producten een onderdeel van hun...
- a) Positionering
 - b) Targeting (3x)
 - c) Strategie
 - d) Marketing
 - e) implementatie
- 45) Een bedrijf X heeft een robot ontwikkeld met software zodat de robot geautomatiseerd een muur kan bouwen/metselen. Hierbij is het bedrijf een partnership aangegaan met een ander bedrijf Y dat grote bouwblokken levert. Op die manier kan bedrijf X als product het concept "wall as service (zoiets ongeveer was het)" aanbieden. Bij welk concept past dit type partnership het best?
- a) Positionering
 - b) Targeting
 - c) Marketingstrategie
 - d) Business model (2x)
- 46) Diensten hebben 5 typerende kenmerken, wat zijn naast 'ontbreken van eigendom' de 4 andere kenmerken?
- a) ontastbaarheid, vergankelijkheid, onscheidbaarheid en heterogeen 1x
- 47) Vraag over Ben & Jerry's ijs en een statement waarin 'segment' en 'marktaandeel' voorkomen.
- a) Ik had het laatste antwoord aangeduid. Dat ging over het feit dat het woord segment hier niet toepasselijk was aangezien het over productcategorieën gaat en het aandeel van elke productcategorie en dus niet over marktaandelen.