**Opleiding**: Eigen webwinkel starten

**Naam**: André de Groot

**Cursistnumme**r: 116697032

**Inzendcode**: 270J3  
**Opdracht**: Marketingmix I

# Marketingmix I - 270J3

**Vraag 1:** Geef aan de hand van een voorbeeld weer met welke vormen van vraag een ondernemer te maken kan krijgen.(p2.8)

**Antwoord**:

* **De primaire vraag** – Bijvoorbeeld eindproducten zoals computers.
* **De afgeleide vraag**  – Afgeleide producten van computers zoals computeronderdelen, te denken aan: grafische kaarten, processoren, harde schijven, etc.
* **Secundaire vraag** - Bijvoorbeeld 5 grafische kaarten van Nvidia. 2 Laptops van Asus.
* **Selectieve/specifieke vraag** – Voorbeeld: Er waren 100 computers verkocht van alle merken en 10 daarvan waren van het merk Acer. Het marktaandeel van Acer is dus 10%.
* **Actuele/effectieve vraag** – De 10 computers van Acer zijn in dit jaar verkocht en is dus actueel.
* **Generieke vraag** – De behoefte om te ontspannen. Dit kan door het aanschaffen van computer spelletjes.
* **Potentiele vraag Versus Werkelijke vraag** – Bezoekers die nog niet daadwerkelijk een product hebben aangechaft maar dit mogelijk wel van plan zijn. Dit zijn meestal voorspellingen, verwachtingen en schattingen en kunnen gebaseerd zijn op trends van vorogaande jaren. Bij de werkelijke vraag hebben bezoekers het product daadwerkelijk gekocht.
* **Initiele vraag** – Een jong persoon die voor het eerst in zijn leven een computer aanschaft.
* **Vervangingsvraag** – Een persoon die altijd het computer merk Acer koopt en zijn vorige PC of laptop heeft afgedankt en dus weer een Acer PC of laptop koopt.
* **Additionele vraag** – Iemand die al een computer heeft koop er nog een computer bij.
* **Inhaalvraag** – Iemand die jarenlang geen computer heeft gehad door omstandigheden en jarenlater weer een computer koopt en dus weer up2date is met de huidige technologie.

**Vraag 2**: Geef aan de hand van een product dat zowel in de consumentenmarkt als in de industriële markt wordt verkocht, de verschillen weer tussen deze beide markten. In plaats van een product mag u ook een dienst als voorbeeld nemen.

**Antwoord**:

|  |  |
| --- | --- |
| Consumentenmarkt | Industriele markt |
| Personen of gezinnen | organisaties die goederen/diensten kopen om er zelf verder mee te produceren |
| Business to consumer(B2C) | Business to business(B2B) – Business marketing |
| Prijsgevoelig | Minder prijsgevoelig |
| Vanuit het gevoel, sociologische factoren, persoonlijkheid, levensstijl, perceptie, informatie verwerkingsprocessen, en leerprocessen. | Rationeler inkoop gedrag |
|  | DMU(Decision Making Unit) |
|  | Afgeleide vraag - industriële vraag afgeleid is van de consumentenvraag |

* Smartphones worden zowel in de consumentenmarkt verkocht als in de industriele markt.
* Minder prijsgevoelig. Als een machienfabrikant te maken krijgt met een prijsstijging van metaal, zal de fabrikant niet direkt minder metaal gaan kopen. De fabrikant heeft het metaal namelijk nodig om te kunnen blijven produceren.
* Rationeler inkoop gedrag. Bij de industriele markt wordt er minder vanuit het gevoel gekocht, maar uit professionalisme en rationaliteit.
* Afgeleide vraag. Als de vraag naar vliegtickets afneemt dan neemt indirekt ook de vraag naar vliegtuigen af voor de vliegtuigenfabrikant.

**Vraag 3**: Volgens Kotler bestaat een product uit een aantal onderdelen. Geef voor een laptop een omschrijving van elk van deze onderdelen.(p3.2)

**Antwoord**:

* **Core benefit** – Een laptop kan gebruikt worden om financiele gegevens bij te houden in een Excel spreadsheet en zo geld te besparen. Ook om muziek op te luisteren en te kunnen ontspannen. De laptop is een handig stuk gereedschap die voor heel veel dingen is te gebruiken. Je kunt er dus ook je geld mee verdienen door er websites op te maken, logo’s te ontwerpen, muziek of geluid mee te bewerken, etc.
* **Basic product** – voor een graficus zou dat kunnen zijn: een laptop met een krachtige grafische kaart waarmee je gemakkelijk 3D landschappen kunt ontwerpen en renderen.
* **Expected product** – klanten verwachten: USB poorten, een muis ingang, een muis, een monitor, een DVD speler, geluidsuitgang, etc.
* **Augmented product** – Bijvoorbeeld: 2 jaar garantie en verzekeringen.
* **Potential product** – men zou een extra externe harde schijf bij kunnen voegen, upgraden van Windows 7 naar Windows 10, het toevoegen van andere software of hardware.

**Vraag 4**: Wanneer u geen product maar een dienst aanbiedt, moet u rekening houden met een groot aantal verschillen ten opzichte van een product. Noem deze verschillen.(p3.4)

**Antwoord**:

|  |  |
| --- | --- |
| Goederen | Dienst |
| Tastbaar | Ontastbaar |
| Kan een voorraad opbouwen of bewaren | Vergankelijk |
| Prodcutie en consumptie vallen over het algemeen niet samen | Productie en consumptie vallen samen |
| Te standaardiseren | Moeilijk te standaardiseren |
|  | De afnemers produceren mee(co productie) |

* Goederen zijn tastbaar en diensten zijn dat niet. Een dienst kun je niet voelen, zien of aanraken. Deze moet je ervaren.
* Diensten kun je niet opslaan of ergens in het magazijn leggen.
* Een orkest en zanger produceren en het publiek consumeert tegelijkertijd.
* Het humeur van een kelner die een service verleent aan gasten kan nogal verschillend zijn van dag tot dag en dus niet af te dwingen of te standaardiseren.
* Dit bijvoorbeeld bij een webapplicatie die gaat worden gemaakt door een web development team voor een klant. De klant heeft dan inspraak in het ontwerp en bouw van de applicatie en dus invloed op het eindproduct.

**Vraag 5**: U bent een fanatiek amateurwielrenner. Via een relatie bent u in contact gekomen met een buitenlandse fabrikant van wielerkleding. Deze fabrikant is op zoek naar iemand die in Nederland de verkoop en distributie ter hand wil nemen. U overweegt dit serieus, maar u wilt eerst meer marktinformatie. Welke externe bronnen zou u hiervoor raadplegen?(p2.31)

**Antwoord**:

* Statistische publicaties van organisaties als het Centraal Bureau voor de statistiek(CBS), het Centraal Planbureau(CPB), het Social Cultureel Planburea(SCPB), de Kamers van Koophandel(KvK),etc.
* Publicaties en documentatie van vrije ondernemersorganisaties, bedrijfsverenigingen, productschappen en bedrijfschappen.
* Vakbladen en andere vergelijkbare bladen en tijdschriften.
* Publieksmedia, zoals dagbladen, weekbladen, opiniebladen.
* Folders, prijslijsten, en brochures van andere aanbieders.
* Jaarverslagen van organisaties en overkoepelende instellingen.
* Databanken waaronder internet en de bibliotheek.
* Onderzoeksrapporten en scripties van hogescholen en universiteiten.
* Gegevens van marktonderzoekbureaus.
* Informatie die gepubliceerd wordt door verschillende ministeries, commissies, provinciale en gemeentelijke diensten.