

Vragen over bedrijfsopzet en vermarkten

1. Welk zijn de veranderbare elementen die je competentie vormen?
2. Wat zijn de verschillen tussen ondernemen, managen en uitvoeren?
3. Benoem en bespreek de risico's van ondernemen.
4. Wanneer is BTW geen kostprijsselement?
5. Wat wordt er bedoeld met immateriële vaste activa?
6. Je bent BTW-plichtig en je koopt een nieuw bureau van €2420,00 BTW inbegrepen. Je schrijft dit af op 10 jaar. Welk bedrag neem je jaarlijks mee in de kosten?
7. Hoe omschrijf je vaste kosten op jaarbasis?
8. Hoe omschrijf je variabele kosten op jaarbasis?
9. Welke twee formules ga je gebruiken om je uurtarief te evalueren?
10. Wat is inflatie en deflatie? Hoe wordt dit gemeten?
11. Wat verstaat men in de EU onder een normale inflatie?
12. Welk zijn de twee manieren om aan marktonderzoek te doen?
13. Waaruit bestaat veldonderzoek?
14. Wat is het verschil tussen een open en een gesloten vraag?
15. Waaruit bestaat de marketingmix?
16. Wat betekent de breedte en diepte van je assortiment?
17. Bespreek bij de P van product de term service.
18. Omzet = , Winst =?
19. Wat zijn veel voorkomende fouten bij het bepalen van je prijzen?
20. Bespreek de betalingstermijn tussen bedrijven.
21. Bespreek een webshop als handelszaak
22. Voor wat staan de letters SMART?
23. Wat zijn bepalende elementen in het vormen van een huisstijl?
24. Geef de mogelijkheden aan in de keuze van digitale middelen en kanalen bij de marketingcommunicatie
25. Geef de 4 mogelijkheden om een reclamebudget samen te stellen.
 - a. Naargelang de gekozen mogelijkheid is dit een vaste of variabele kost?
26. Vergelijk de 4 C's met de 4 P's.
27. Bespreek de 4 vormen van concurrentie.
28. Geef aan hoe je een particuliere markt kan segmenteren.
29. Geef aan hoe je de B2B markt kan segmenteren.