

Oefening 3.1

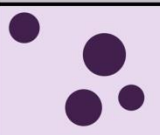


Hieronder vind je een ingevulde confrontatiematrix voor een klein softwarehuis.

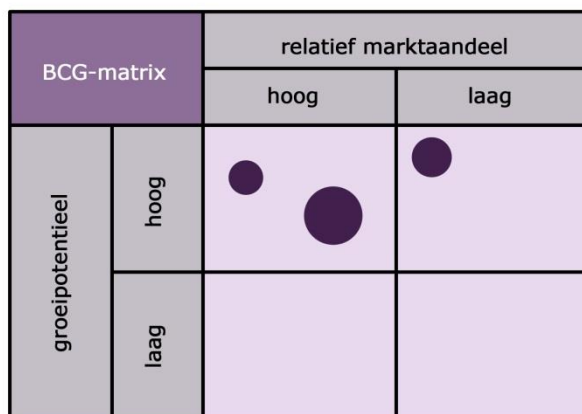
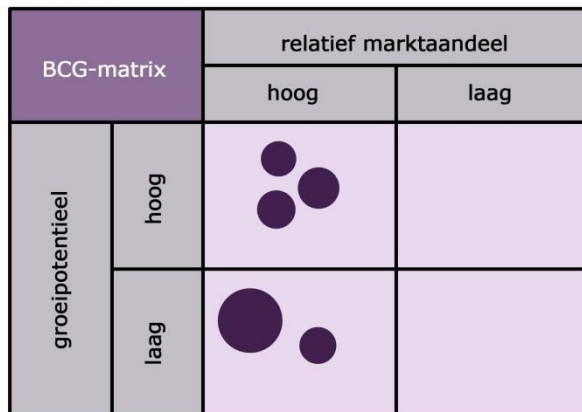
			extern					
			kansen			bedreigingen		
			meer vraag naar webapplicaties	grotere impact sociale netwerken	meer mensen met smartphones	cloud computing	jeugd nu is digitale autochtoon	lagere lonen buiten Europa
intern	sterkten	we ontwikkelden een goed ERP-pakket	1	1	5	3	6	0
		gekwatificeerd personeel	18	10	0	2	5	12
		flexibel inzetbaar personeel	3	8	10	3	5	3
	zwakten	enkel software-ontwikkeling voor Windows-platform	11	9	9	1	1	3
		ligging van de zaak	1	0	0	7	8	18
		slechts beperkt aantal softwarepakketten in aanbieding	2	8	12	20	11	0

Formuleer op basis van deze confrontatiematrix adviezen voor deze onderneming. Maak waar nodig aanvullende berekeningen en vergeet niet de belangrijke getallen te markeren waarop je je adviezen baseert.

Oefening 3.2

Beoordeel de volgende portfoliobeelden. Formuleer adviezen voor het management.

BCG-matrix		relatief marktaandeel	
		hoog	laag
groeipotentieel	hoog		
	laag		



Oefening 3.3

Stel een BCG-matrix op voor onderstaand productgamma.
Alle cijfers de je ziet zijn volledig fictief.

Naam van de productgroep	Eigen marktaandeel	Marktaandeel van de grootste concurrent	Relatief marktaandeel	Marktgroei in %	Omzet in euro's
MacBook	30%	20%	1,5	5%	€ 23.000.000
iPhone	28%	35%	0,8	11%	€ 30.000.000
Apple TV	12%	25%	0,48	3%	€ 6.000.000
EarPods	25%	18%	1,39	20%	€ 18.000.000

Formuleer aanbevelingen op basis van het verkregen resultaat.