



# Marketing – De consument

# Marketing





# Periodeplanning

Les 1

**IN Overzicht commerciële techniek**  
**WS Huisstijl**  
+ opdracht huisstijl + start maken met de opdracht  
**Introductie marketing**

Les 2

**Werken aan huisstijl**  
+ in duo's elkaar feed-forward geven  
**Marketing: Het bedrijfsleven**  
+ verwerkingsopdracht **inleveren**

Les 3

**Werken aan huisstijl DO +inleveren**  
Marketing: De consument  
+ verwerkingsopdracht **inleveren**

Les 4

Beoordelen do via de chat a.d.h. van rubric  
**WS Wie is jouw klant**  
+ werken aan opdracht wie is mijn klant

Les 5

**Werken aan opdracht**  
**wie is mijn klant + inleveren**  
**WS Kostenraming** + opdracht kostenraming  
Werken aan opdracht kostenraming

Les 6

**Werken aan opdracht kostenraming**  
**WS BTW + SO BTW**  
Marketing: Fabrikant  
+ verwerkingsopdracht **inleveren**

Les 7

**Werken aan opdracht kostenraming + in duo's**  
nakijken **+ inleveren**  
**Marketing; Winkelverkoop**  
+ verwerkingsopdracht **inleveren**

Vakantie

Les 8

**Marketing; Winkelcentrum**  
+ verwerkingsopdracht **inleveren**  
**Toets marketing**

Marketing

Gekoppeld aan het vak interieur advies

# De consument

## Inhoud

### Inleiding

### Leerdoel + lesdoel

### Opdracht

- Inkomen en koopkracht
- Koopkracht en inflatie
- Behoefterangorde
- Bestedingspatroon
- Koopgedrag
- Prijs en inkomenselasticiteit

### Lesdoel behaald?



# De consument



## Inleiding

Het succes van een bedrijf

=

Inzicht hebben in  
consumentengedrag.



# De consument

## Leerdoel

Kennis opdoen over de consument.

## Lesdoel

De theorie doornemen, begrijpen & kennen + verwerkingsopdracht maken.



# De consument



## Opdracht de consument

1. Maak een foto van jezelf met een effen achtergrond.
2. Plak de foto in word.
3. Noteer rond jouw foto over jezelf:
  - Wat voor soort inkomen heb je?
  - Wat zijn je noodzakelijke uitgaven?
  - Heb je vrije koopkracht?
  - Is jouw koopkracht gestegen of gedaald in het afgelopen jaar en waar komt dat door?
  - Wat zijn jouw lichamelijke en geestelijke behoeften?
  - Wat is jouw bestedingspatroon?
  - Ben je een Prijsshopper of een plusshopper?
  - Koop je liever in de winkel of online?



# De consument



**Wat is voor jou 'luXe'?**  
*Moeten of willen...*

# De consument



## Inkomen en koopkracht

- **Inkomen:** salaris, winst, pensioen, uitkering, studiefinanciering...
- *Inkomen – belastingen en premies = besteedbaar inkomen*

je **koopkracht**

- Noodzakelijke uitgaven: voedsel, kleding, wonen, onderwijs...

**gebonden koopkracht**

- *Koopkracht – gebonden koopkracht = **vrije koopkracht***



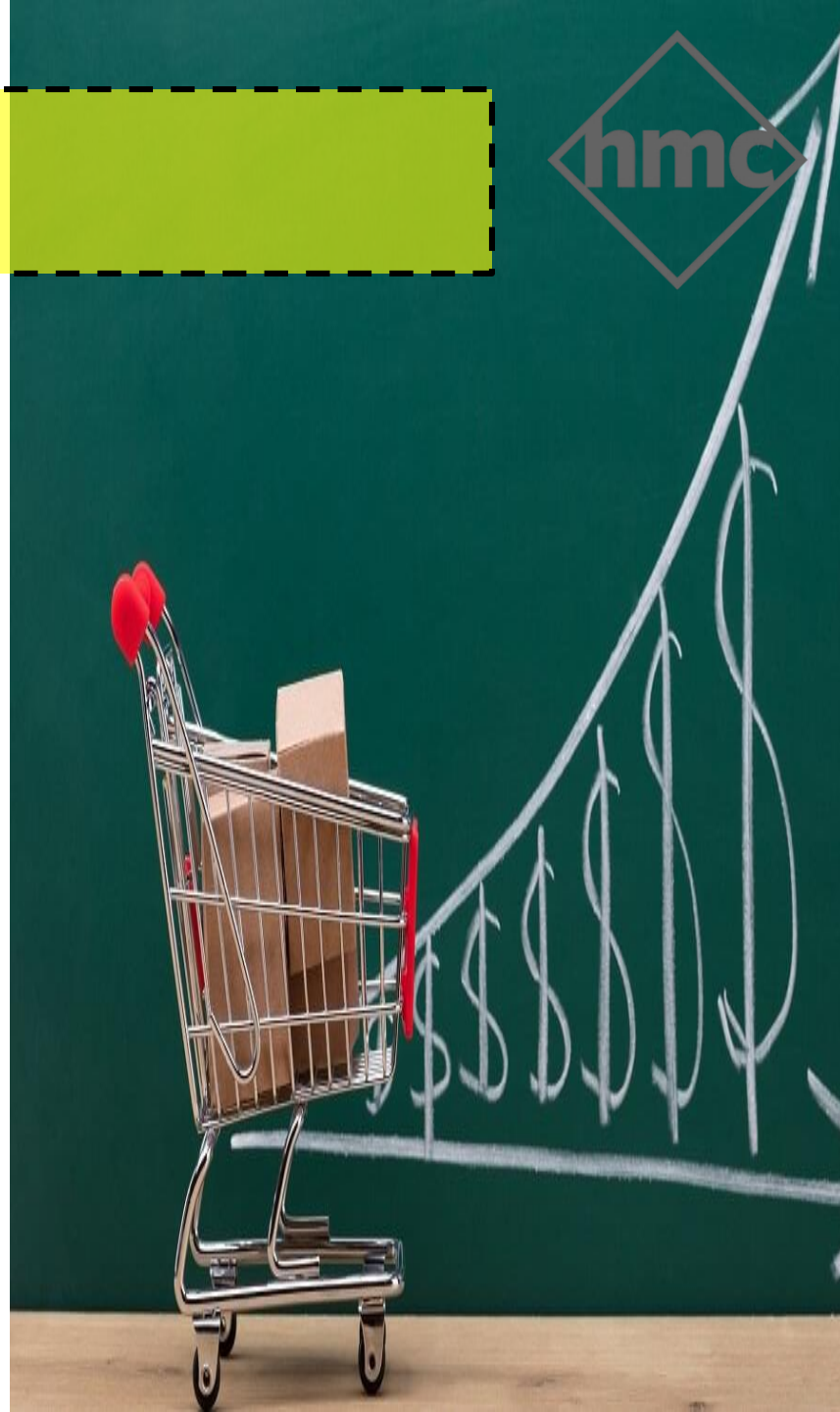
# De consument



## Koopkracht en inflatie

De prijzen van goederen en diensten veranderen voortdurend. Sommige artikelen worden goedkoper, andere worden duurder. Als de artikelen over een langere periode duurder worden noem je dat inflatie

- De hoeveelheid geld in omloop en **het vertrouwen** dat we hebben in deze bankbiljetten, bepaalt de waarde van geld.
- Inflatie is een **stijging** van het algemeen prijspeil. Het ontstaat als gevolg van veranderingen in **vraag en aanbod**.



# De consument



## Koopkracht en inflatie

- De hoeveelheid geld in omloop en **het vertrouwen** dat we hebben in deze bankbiljetten, bepaalt de waarde van geld.
- Inflatie is een **stijging** van het algemeen prijspeil. Het ontstaat als gevolg van veranderingen in **vraag en aanbod**.



# De consument

## Behoeftengerangorde

**Behoeften:** een *GEVOEL* dat je iets nodig hebt...

### Primaire en secundaire behoeften

Bestedingen:

Noodzakelijk en niet-noodzakelijke  
Gebonden en vrije koopkracht

### Lichamelijke en geestelijke behoeften

*Moeten of willen...*

Heb je iets nodig voor lichamelijke gezondheid en bescherming of meer voor de behoefte aan zekerheid, erbij horen en waardering?



# De consument



## Behoeftangorde

→ Levensbehoeften  
én sociale media!

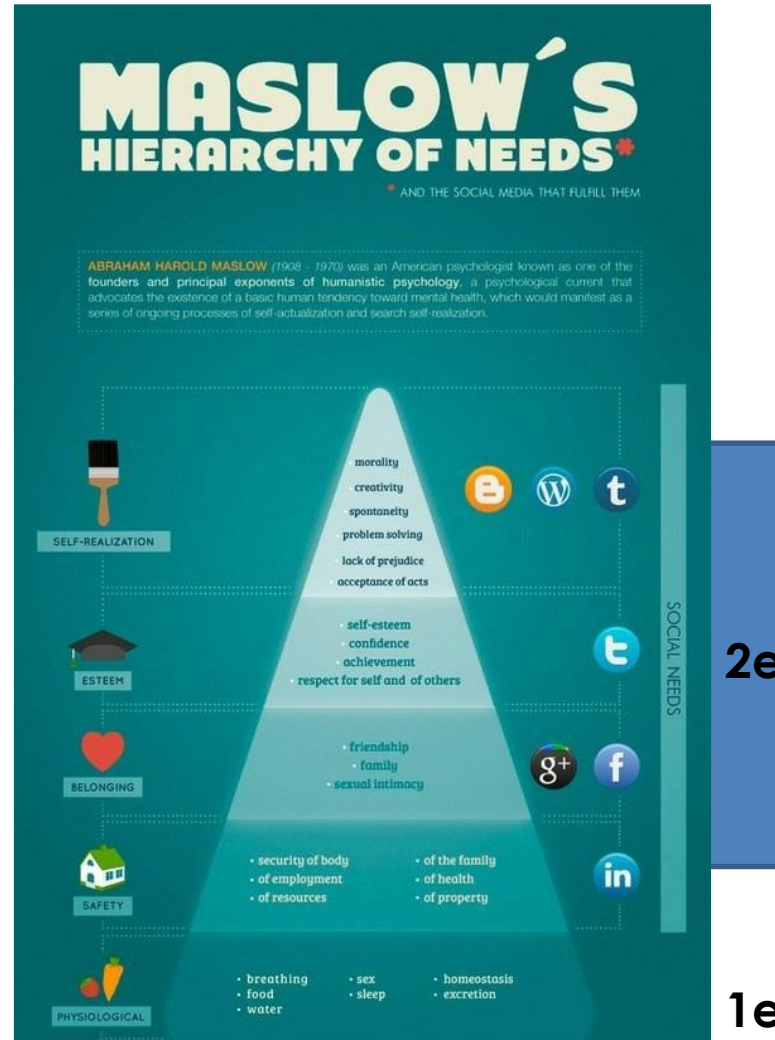
-zelfontplooiing

-waardering

-liefde, genegenheid

-zekerheid, bescherming

-lichamelijke behoeften



# De consument



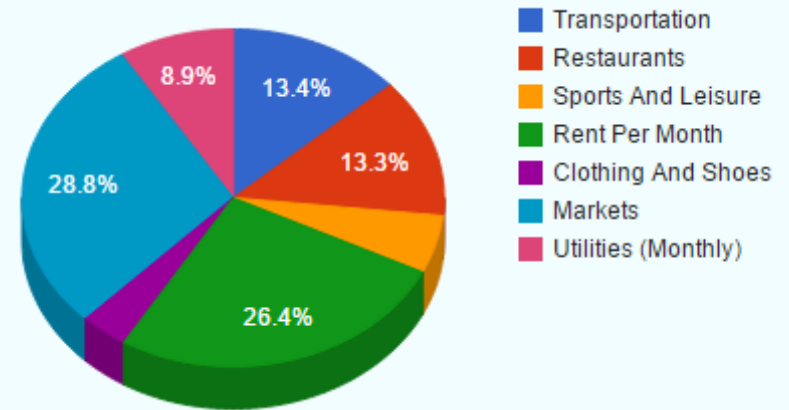
## Bestedingspatroon

### Besteding van het inkomen per bestedingsgroep:

- voeding
- kleding
- lichaamsverzorging
- woning
- vervoer
- ontspanning

### Wet van Engel

*Bij inkomensverbetering stijgen de uitgaven voor eerste levensbehoeften minder sterk dan de uitgaven voor overige goederen en diensten.*



# De consument

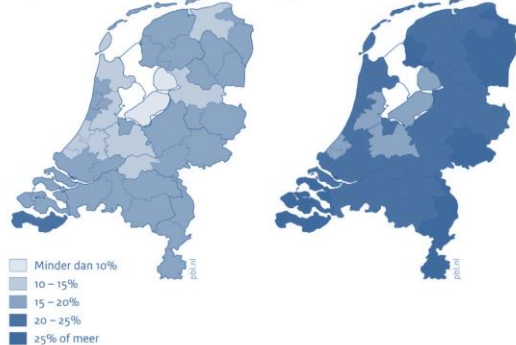


## Bestedingspatroon

Veranderingen in het bestedingspatroon:

- andere leefgewoonten
- meer of minder vrije tijd
- demografische ontwikkelingen

Aandeel 65-plussers per COROP-gebied  
2010 2025



# De consument



## Koopgedrag

**Boodschappen doen**  
= routinematig (RAG)

**Winkelen**  
= 'funshopping' van keuzegoederen  
of 'shopping goods'

**Prijshoppen vs. plusshoppen**

**Rationeel vs. emotioneel** kopen  
soms impuls-aankoop

**Kopen met betrokkenheid**  
'specialty goods' op het gebied  
van gezondheid/natuur/milieu, zekerheid,  
status of individualisering



# De consument



## Koopgedrag

Online kopen



Koppeling met QR-codes en social media

Kooporiëntatie

- 'shopping- en specialty goods'  
vergelijken van kwaliteit, prijs, merk...





**De consument**



# Inspelen op de behoeften van nu



**Wat heb je geleerd?**

Wat ga jij doen om in te spelen op de behoeften van de consument?

**= jouw lesdoel behaald?**