**Vragen bij Marketing mix opdracht Action **

**Vraag 1**

Bovenkant formulier

De winkelketen Action begint een grote speler te worden in Nederland.  
Mensen komen naar Action, omdat ze daar ‘lekker’ kunnen shoppen voor weinig geld.  
  
Naast een permanent assortiment is er ook een steeds wisselend assortiment.  
Het werken met een steeds wisselend assortiment, zodat klanten niet weten wat ze aan zullen treffen, is een voorbeeld van een marketingstrategie.

Leg uit dat een wisselend assortiment klanten naar de winkel kan lokken.Onderkant formulier

##### Vraag 2

Bovenkant formulier

Veel consumenten zijn van mening dat de producten bij Action goedkoop zijn.  
In de praktijk blijkt het assortiment maar voor een derde deel uit vaste artikelen te bestaan, de rest wisselt om de zoveel tijd.  
  
Naast het lokken van klanten heeft Action een andere reden om met een steeds wisselend assortiment te werken. Noem een andere reden dan het lokken van klanten voor Action om met een steeds wisselend assortiment te werken.

**Vraag 3**

Bovenkant formulier

|  |
| --- |
| **Uit de krant:**  Het aantal winkels van Action groeide de afgelopen jaren enorm. Het bedrijf verkoopt voornamelijk Aziatische producten tegen bodemprijzen. Frisdrank uit Taiwan, serviesgoed uit China en speelgoed uit Hongkong. Het is allemaal te koop bij Action.​ |

Het assortiment speelt een belangrijke rol in de marketingstrategie van Action.  
Tot welk onderdeel van de marketing behoort het assortiment?

1. Productbeleid
2. Prijsbeleid
3. Promotiebeleid
4. Plaatsbeleid

##### Vraag 4

Bovenkant formulier

Jolanda en Wendy, beiden 16 jaar oud, zijn vriendinnen. Zij zijn op weg naar de Actionwinkel waar Wendy werkt.

Jolanda zegt: “Gisteren heb ik nog een pennenetui bij jullie gekocht en moest € 1,35 (inclusief € 0,22 btw) afrekenen bij de kassa. Hoe kan Action hier ooit winst op maken?” “Nou”, zegt Wendy, “goedkoop inkopen. De inkoopprijs bedraagt 80% van de verkoopprijs exclusief btw.”  
Hoeveel bedraagt de brutowinst in euro’s op een pennenetui?  
  
Brutowinst: € Onderkant formulier

##### Vraag 5

Bovenkant formulier

Wendy zegt: “De personeelskosten bij Action zijn laag in vergelijking met andere winkelketens.  
Ik verdien net iets meer dan het minimumloon en moet er hard voor werken.  
Onze arbeidsproductiviteit is heel hoog. Dat is gunstig voor een lage kostprijs.”

Leg uit waarom een hoge arbeidsproductiviteit zorgt voor een lage kostprijs per product.

##### Vraag 6

Bovenkant formulier

Om uiteindelijk toch een flinke winst te maken, is het nodig dat Action een grote afzet heeft.

Wat wordt er bedoeld met afzet?

##### Vraag 7

Bovenkant formulier

Volgens Jolanda zou Action er verstandig aan doen ook wat duurdere producten te verkopen met een betere kwaliteit.   
“Ik denk dat er dan meer klanten komen”, zegt ze.

Geef een argument voor de mening van Jolanda.