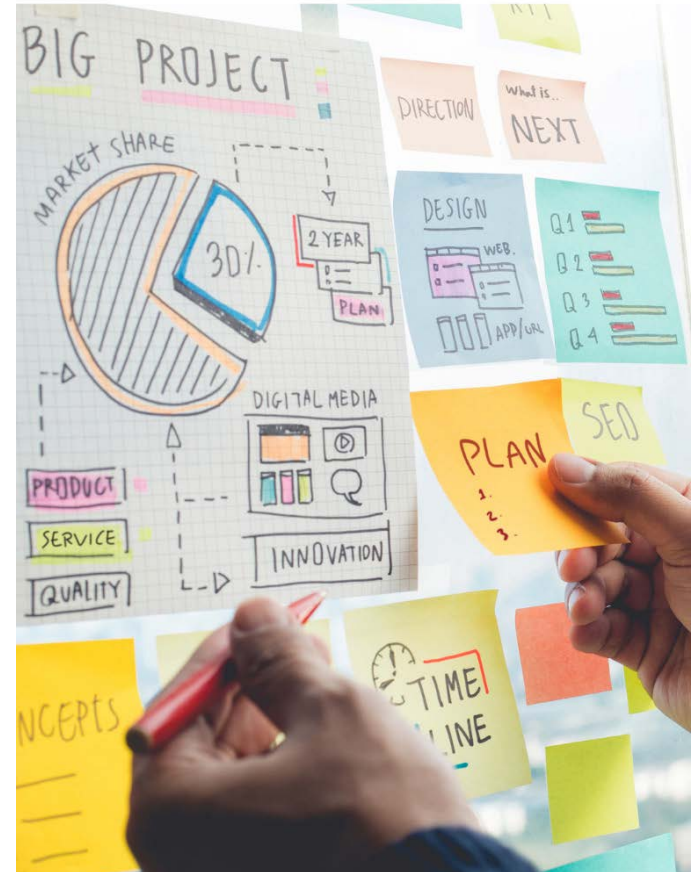


## Hoofddoelen marketing

- het informeren van een doelgroep
- het creëren van een markt
- en het winnen van marktaandeel of klantbehoud.



## Waardepropositie

Dit is een pakket van

- functionele voordelen voor de klant
- verkleinde nadelen voor de klant
- meer emotionele waarden.



## Klantwaarde

De totale waarde van de aankopen van de klant in de periode dat de relatie met de klant bestaat.



*In sommige branches is de relatie vaak lang en kan de klantwaarde erg hoog zijn.*

## Klantwaardepropositie

Alle aspecten van een product (dienst of goed) waarvoor een klant wil betalen en bepaalt daarmee de opbrengsten en dus het succes van de onderneming.



## Business to consumer (B2C)

De verkoop van producten en diensten aan consumenten door ondernemingen.



## Business to business (B2B)

De verkoop van producten en diensten aan ondernemingen door andere ondernemingen.



## Consumer to consumer (C2C)

De verkoop van producten  
van de ene consument aan  
een andere consument.



## Consumer to business (C2B)

De consument levert aan de onderneming, bijvoorbeeld door het schrijven van een review.

