**1.2 Vragenblad bij Hoe verkoop je een product?**

1. Wat wordt er bedoeld met de winkelformule?

……………………………………………………………………………………………………………

2. Waarom heeft niet elke winkel dezelfde winkelformule?

……………………………………………………………………………………………………………

3. Wat wordt er bedoeld met de doelgroep van een winkel?

……………………………………………………………………………………………………………

3. Je herkent een winkel vaak aan …………………….. en …………………….

Deze twee kenmerken samen noem je de …………………………………………………..

4. Uit welke 6 P’s bestaat de marketingmix?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

De marketingmix wordt gebruikt om zoveel mogelijk te verkopen.

5a. Beschrijf de marketingmix van Jumbo supermarkt:

|  |  |
| --- | --- |
| Product → het assortiment =  | Smal / breed (omcirkelen)diep / ondiep (omcirkelen) |
| Prijs (zijn de producten duur / middelmatig van prijs / goedkoop) |  |
| Promotie (hoe maakt de winkel reclame) |  |
| Plaats (waar is de winkel gevestigd) |  |
| Presentatie |  |
| Personeel (wel / geen vakkennis nodig, wel / geen klantcontact) |  |

5b. Beschrijf de marketingmix van Action:

|  |  |
| --- | --- |
| Product → het assortiment =  | Smal / breed (omcirkelen)diep / ondiep (omcirkelen) |
| Prijs (zijn de producten duur / middelmatig van prijs / goedkoop) |  |
| Promotie (hoe maakt de winkel reclame) |  |
| Plaats (waar is de winkel gevestigd) |  |

5c. Beschrijf de marketingmix van KPN of Vodafone:

|  |  |
| --- | --- |
| Product → het assortiment =  | Smal / breed (omcirkelen)diep / ondiep (omcirkelen) |
| Prijs (zijn de producten duur / middelmatig van prijs / goedkoop) |  |
| Promotie (hoe maakt de winkel reclame) |  |
| Plaats (waar is de winkel gevestigd) |  |

6. Je hebt bij vraag 5 per bedrijf een beschrijving gegeven van de marketingmix. Vergelijk je antwoorden met een medeleerling.

a. Welke overeenkomsten hebben jullie?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

b. Welke verschillen hebben jullie?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

7. Wat betekent promotie? (in de marketingmix)

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

8. Welke drie vormen van promotie zijn er?

|  |
| --- |
| 1. |
| 2. |
| 3. |

9. Hoe kun je het beste reclame maken als je in de buurt van je winkel een actie wilt doen?Omcirkel twee goede antwoorden.

advertenties in de landelijke krant / een huis-aan-huisblad / folders / woontijdschriften.

10. Wat zijn cookies op internet?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

11. Wat is sales promotion?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

12. Bedenk een sales promotion actie om in de bloemenwinkel meer kerstballen te verkopen tijdens de maanden voor de kerst.

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

13. Waarom is een tuincentrum of een bouwmarkt meestal op een industrieterrein gevestigd?

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………

14. Als je een webshop hebt, is de plaats (welke stad of dorp) van je magazijn niet belangrijk omdat

……………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………