

Vraag 1

U bent als markt- en verkoopconsulent gespecialiseerd in de internationale wijnhandel. Een wijnproducent uit Oost-Europa (wijngaardbezit meer dan 2000 hectare) vraagt uw advies voor de ontwikkeling van een strategisch marktplan voor de verkoop van zijn wijnen in de EU. Het bedrijf produceert een breed assortiment wijnen, inclusief zoet en mousserend, en exporteerde circa 40% naar Rusland. Ongeveer 15% wordt in het thuisland verkocht. Andere belangrijke exportlanden zijn Oekraïne, China, Vietnam en Taiwan. Alleen China en Vietnam zijn groeimarkten.

Voordat u de opdracht accepteert, wilt u een aantal basisgegevens hebben. Geef zo uitgebreid mogelijk aan welke gegevens voor u belangrijk zijn.

Vraag 2

Wat is van belang bij het opzetten van een webwinkel naast uw winkelverkoop?

Vraag 3

Wat zijn de voor- en nadelen van een beschermde, grote, generieke herkomstaanduiding als bijvoorbeeld Chianti, Côtes du Rhône of Rioja?

Vraag 4

Veel kleinere wijnspecialzaken zijn slechts met grote inspanning rendabel te houden. Beschrijf de voorwaarden en mogelijkheden hoe die rentabiliteit gecontinueerd en zo mogelijk verhoogd kan worden.

Naam kandidaat: