

Naam:

Vraag 1

Het derde kwartaal van 2017 heeft een wijnspecialzaak een significante groei doorgemaakt. De eigenaar van deze wijnspecialzaak wil reeds bestaande activiteiten activeren. Hij heeft € 20.000 gereserveerd om uit te breiden.

Maak een keuze op welke wijze hij dit kan investeren.

- B2B
- webwinkelverkoop
- particulierenverkoop

Geef argumenten voor uw keuze en onderbouw deze met voorbeelden en cijfers.

Vraag 2

Een bekend porthuis is niet tevreden over de huidige distributie in Nederland. Er wordt weliswaar een behoorlijk volume afgezet, maar het aandeel van Vintage, LBV en Colheita is veel te laag.

Het porthuis zoekt een nieuwe importeur en verzoekt u, als importeur, een marketingstrategie te ontwikkelen.

Geef de belangrijkste elementen van uw strategie en licht deze toe.

Vraag 3

In 2017 is er beduidend minder wijn geproduceerd.

U krijgt het verzoek van een grote supermarktketen om een droge witte huiswijn te offeren.

De prognose van afname is 4 miljoen literflessen per jaar.

U, als agent, wordt advies gevraagd.

Beschrijf uw plan van aanpak met onderbouwing van uw advies.

Vraag 4

De markt van mousserende wijnen neemt toe. Een prima producent van Lambrusco ruikt kansen om nu eindelijk de exportmarkt te veroveren.

- a. Omschrijf de kansen en bedreigingen.
- b. Geef in een stappenplan aan hoe de campagne zou moeten verlopen om zo groot mogelijke kans van slagen te hebben.