

Opgave 3

- 11 **maximumscore 2**
- b 1
 - De games worden (zowel fysiek als digitaal) via een tussenhandel verkocht aan de consument 1

Opmerking

Het tweede scorepunt wordt alleen toegekend als het eerste scorepunt is behaald.

- 12 **maximumscore 1**
- Potentieel nieuwe toetreders ondervinden hoge opstartkosten / ontwikkelkosten / investeringsbedragen.

- 13 **maximumscore 2**
- Opportuniteiten/O en de Threats/T 1
 - want het vijfkrachtenmodel van Porter kan worden gebruikt voor externe analyse 1

- 14 **maximumscore 2**
- dreiging nieuwe toetreders 1
 - Deze is laag, waardoor Guerrilla Games bij een nieuwe game een hogere prijs kan vragen, omdat de kans dat een nieuwe speler een vergelijkbare game (tegen een lagere prijs) op de markt brengt niet groot is 1

Opmerking

Het tweede scorepunt wordt alleen toegekend als het eerste scorepunt is behaald.

Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:

- Push-strategie: (activiteit gericht op de tussenhandel):
afspraken maken met fysieke winkels over de plaats
van de game in de
schappen / de tussenhandel kortingen geven / de tussenhandel
beloven snel en in ruime mate te leveren 1
- Pull-strategie: (activiteit gericht op de consument): reclame 1