

## Opgave 6

---

- 27 maximumscore 3**
- verkoopresultaat:  $34.500 \times 4 \times 6 \times 0,05 + 25.000 \times 4 \times 6 \times 0,22 = 173.400$  voordelig / positief / + 2
  - bezettingsresultaat:  $(59.500 - 60.000) \times 4 \times 6 \times 0,75 = 9.000$  negatief / nadelig / -  
resultaat:  $173.400 - 9.000 = \text{€ } 164.400$  voordelig / positief / + 1
- 28 maximumscore 2**
- Voorbeelden van juiste antwoorden zijn:
- Adverteren via social media kan goedkoper zijn (dan adverteren via traditionele media).
  - Social media geeft de mogelijkheid om op een gepersonaliseerde manier contact te maken met potentiële abonnees. (Bij traditionele media is dit niet het geval).
  - Uw Krant kan via social media gemakkelijker de behoeften van potentiële abonnees achterhalen en met hun content daarop inspelen. (Bij traditionele media is dit niet mogelijk).
  - De doelgroep maakt meer gebruik van social media (dan van traditionele media) en dus wordt de doelgroep gemakkelijker bereikt.
- per juist antwoord 1
- 29 maximumscore 2**
- dekkingsbijdrage van een digitale krant:  $\frac{14,40}{24} - 0,10 = \text{€ } 0,50$   
dekkingsbijdrage van een papieren krant:  $\frac{27,60}{24} - 1,20 = -\text{€ } 0,05$  1
  - De abonnementsvorm digitaal heeft de voorkeur (aangezien de dekkingsbijdrage hierbij het hoogste is). 1
- 30 maximumscore 2**
- promotiebeleid 1
  - Wanneer de klant duidelijk uitgelegd wordt wat de reden is voor de prijsverhoging (uiteindelijk terugdringen van de externe kosten), zal de klant eerder bereid zijn deze hogere prijs te betalen. 1
- of
- productbeleid 1
  - In het colofon / op de verpakking wordt duidelijk gemaakt dat Uw Krant true pricing inzet, (waardoor de verkoopprijs hoger is). 1

### Opmerking

Het tweede scorepunt alleen toekennen wanneer het eerste scorepunt is behaald.