

Oefenmateriaal A1 Marketing Medewerker

Vakgebied: A A1 Marketing

Welkom bij het **oefenmateriaal** van het examen NIMA A1 Marketing Medewerker.

Dit oefenmateriaal bestaat uit 20 meerkeuzevragen. U dient uit vier of soms drie antwoordmogelijkheden het (meest) juiste antwoord te kiezen. Dit oefenmateriaal geeft een beeld van de vraagstelling en geeft u de gelegenheid te oefenen met examenvragen.

Het **examen NIMA A1 Marketing Medewerker** bestaat uit 45 meerkeuzevragen. Het maximaal aantal te behalen punten voor dit examen is 45. Elk correct antwoord levert één punt op. Bij 25 punten of meer heeft u een voldoende behaald.

Veel succes!

Publicatie van deze opgaven mag alleen geschieden na schriftelijke toestemming van NIMA.

Aantal vragen: 20

- 1 Voor de productie van een halffabrikaat worden, bij normale productie, de volgende kosten gemaakt:

2 kg grondstof	à € 10,50 per kg
Variabele fabricagekosten	€ 30,-
Constante kosten	€ 25,-

Wat is de integrale kostprijs van het halffabrikaat?

- a. € 46,-
 - b. € 51,-
 - c. € 55,-
 - d. € 76,-
- 2 Jan is erg blij met zijn NIKE shirt. Hierdoor onderscheidt hij zich van zijn klasgenoten, die allemaal PUMA of ADIDAS dragen. Hij is blij met welk onderdeel van de kwaliteit van NIKE:
- a. Functionele kwaliteit
 - b. Mentale kwaliteit
 - c. Emotionele kwaliteit
 - d. Fysieke kwaliteit
- 3 Marktsegmentatie is een belangrijke term binnen marketing. Wat is **geen** voordeel van marktsegmentatie?
- a. Je kan profiteren van schaalvoordelen
 - b. Je kan je reclamebudget beter indelen
 - c. Je kan achterhalen welke doelgroepen de beste mogelijkheden bezitten
 - d. Je kan achterhalen welke productvarianten vervaardigd moeten worden
- 4 Waar wordt atmospherics vooral voor ingezet?
- a. De stemming van een klant beïnvloeden in de winkel om tot een aankoop te stimuleren
 - b. Om bewustzijn te creëren van het bestaan van je product
 - c. Verhogen van de merktrouw
 - d. Om herhaalaankopen te stimuleren via direct marketing

- 5** Rabobank publiceert jaarlijks een overzicht met trends. Eén van de trends is dat consumenten steeds meer waarde hechten aan gezondheid en uiterlijk. Welke soort ontwikkeling is deze trend?
- Economische ontwikkeling
 - Ecologische ontwikkeling
 - Sociaal-culturele ontwikkeling
 - Demografische ontwikkeling
- 6** Met welk marketinginstrument kan een ondernemer invloed uitoefenen op het communicatiegedrag van consumenten?
- Prijs
 - Product
 - Plaats
 - Promotie
- 7** Stairs BV heeft een reclamecampagne opgezet waarbij het doel is zijn merk een duidelijk onderscheid te geven van zijn concurrenten in de perceptie van afnemers. Wat is de primaire doelstelling van deze vorm van reclame?
- Positionering
 - Imagovorming
 - Attitudevorming
 - Gedragsverandering
- 8** *'..... is een intern gericht systeem om binnen de organisatie efficiënter te kunnen werken door de koppeling van primaire bedrijfsprocessen, zoals inkoop, productie, voorraadbeheer, verkoop en financiën. Door al deze processen optimaal op elkaar af te stemmen, kunnen kostenvoordelen worden behaald.'*
- Welk systeem wordt in bovenstaande beschrijving uiteengezet?
- Supply chain management
 - Business intelligence
 - Enterprise resource planning
 - Customer relationship management

- 9** Wat wordt verstaan onder complementaire producten?
- a. Producten die worden gekocht wanneer de klant zich geen duurdere producten kan veroorloven
 - b. Producten waar het grootste deel van het besteedbaar inkomen aan wordt besteed
 - c. Producten die in de ogen van de klant elkaar versterken
 - d. Producten die in aanvulling op elkaar worden gebruikt
- 10** Voor welke marketingfunctie geldt per definitie dat sprake is van een online marketeer?
- a. Webshopmanager
 - b. Marketingmanager
 - c. Accountmanager
 - d. Productmanager
- 11** STP is een centraal begrip in de marketing. In deze afkorting staat de letter 'P' voor:
- a. Prognotiseren
 - b. Probleemoplossen
 - c. Projecteren
 - d. Positioneren
- 12** Welke van onderstaande type producten vereist een direct distributiekanaal om veel vertragingen te voorkomen?
- a. Laaggeprijsde producten
 - b. Hooggeprijsde producten
 - c. Producten in de volwassenheidsfase of neergangsfase
 - d. Bederfelijke waar

- 13** In welke categorie valt de Marktplaats-app?
- a. Mobile advertising
 - b. Mobile publishing
 - c. Mobile commerce
 - d. Mobile services
- 14** Waarom is het **niet** nodig om 100% accurate data uit je analytics systeem/systemen te krijgen?
- a. Data dient slechts ter ondersteuning van beslissingen die je neemt, dus een indicatie van de ontwikkeling(en) is voldoende
 - b. Het gaat vooral om trends in de data en niet zozeer om 100% accuraatheid
 - c. Het is wel degelijk nodig om 100% accurate data uit je systeem/systemen te krijgen, anders kan je niet precies bepalen of de gestelde targets wel gehaald gaan worden/zijn
 - d. Het lukt nou eenmaal nooit om 100% accurate data te krijgen, maar wel 90-95%
- 15** Wat is Adware?
- a. Een spamprogramma dat ongevraagde banners plaatst
 - b. Een programma waarmee je kunt voorkomen dat een spamprogramma ongevraagd banners plaatst
 - c. Een programma waarmee je heel gemakkelijk zelf banners kunt maken
 - d. Een programma waarmee je als exploitant of uitgever je display ad inventory kunt beheren
- 16** Welke van de volgende antwoorden is een eis om in de 'Google My Business (Mijn Bedrijf)' te komen?
- a. Een code van drie getallen in de URL van de pagina die in de natuurlijke zoekresultaten in Google getoond moet worden
 - b. Een telefoonnummer met een kengetal dat overeenkomt met de opgegeven locati
 - c. Een fysiek postadres op de opgegeven locatie
 - d. Registratie van de site in het Google Webmaster Tools-programma

- 17** Waarvoor staat de afkorting HTTP?
- a. HyperText Total Protocol
 - b. Hyper Total Transport Protocol
 - c. HyperText Transfer Protocol
 - d. Hyper Transport Text Protocol
- 18** De salesconversie van een e-mailing wordt als volgt berekend:
- a. Het aantal bestellingen via de landingspagina van de e-mailing/het aantal verzuurde e-mails
 - b. Het aantal bestellingen via de landingspagina van de e-mailing/het aantal personen dat de e-mail geopend heeft
 - c. Het aantal bestellingen via de landingspagina van de e-mailing/het aantal personen dat de landingspagina bezocht heeft
 - d. Geen van de bovenstaande antwoorden is juist
- 19** Karin is marketeer bij een groot chocolademerck. Zij wil met display advertising een nieuw product onder de aandacht van haar doelgroep brengen. Het doel is om 50.000 bezoeken aan de landingspagina over het nieuwe product te genereren.
- Hoeveel budget (afgerond) moet Karin inzetten om te zorgen dat zij haar doelstelling haalt, als de gemiddelde CTR van de uitingen 0,23% is en de gemiddelde CPM-prijs € 5,50 bedraagt?
- a. € 120.000,-
 - b. € 1.200.000,-
 - c. € 35.600,-
 - d. € 356.000,-
- 20** Het alcoholvrije biermerk 0.0 wordt verkocht in 2.600 van 4.300 supermarkten in Nederland. Die 2.600 supermarkten, waar het merk 0.0 wordt verkocht zijn goed voor 50% van de totale omzet in alcoholvrij bier. Wat is de Gewogen distributie van het biermerk 0.0?
- a. 30,2%
 - b. 60,5%
 - c. 50%
 - d. 65,4%

U heeft zojuist het **oefenmateriaal** van het examen NIMA A1 Marketing Medewerker afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het examen NIMA A1 Marketing Medewerker.

Met vriendelijke groet,
NIMA

Welkom bij het **oefenmateriaal** van het examen NIMA A1 Marketing Medewerker.

Dit oefenmateriaal bestaat uit 20 meerkeuzevragen. U dient uit vier of soms drie antwoordmogelijkheden het (meest) juiste antwoord te kiezen. Dit oefenmateriaal geeft een beeld van de vraagstelling en geeft u de gelegenheid te oefenen met examenvragen.

Het **examen NIMA A1 Marketing Medewerker** bestaat uit 45 meerkeuzevragen. Het maximaal aantal te behalen punten voor dit examen is 45. Elk correct antwoord levert één punt op. Bij 25 punten of meer heeft u een voldoende behaald.

Veel succes!

Publicatie van deze opgaven mag alleen geschieden na schriftelijke toestemming van NIMA.

- 1** 1 pt. A B C D
- 2** 1 pt. A B C D
- 3** 1 pt. A B C D
- 4** 1 pt. A B C D
- 5** 1 pt. A B C D
- 6** 1 pt. A B C D
- 7** 1 pt. A B C D
- 8** 1 pt. A B C D
- 9** 1 pt. A B C D
- 10** 1 pt. A B C D
- 11** 1 pt. A B C D
- 12** 1 pt. A B C D
- 13** 1 pt. A B C D
- 14** 1 pt. A B C D
- 15** 1 pt. A B C D
- 16** 1 pt. A B C D

- 17** 1 pt. A B C D
- 18** 1 pt. A B C D
- 19** 1 pt. A B C D
- 20** 1 pt. A B C D

U heeft zojuist het **oefenmateriaal** van het examen NIMA A1 Marketing Medewerker afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het examen NIMA A1 Marketing Medewerker.

Met vriendelijke groet,
NIMA

Correctiemodel

1. D

1 pt.

2. C

1 pt.

3. A

1 pt.

4. A

1 pt.

5. C

1 pt.

6. D

1 pt.

7. A

1 pt.

8. C

1 pt.

9. D

1 pt.

10. A

1 pt.

11. D

1 pt.

12. D

1 pt.

13. C

1 pt.

14. D

1 pt.

15. A

1 pt.

16. C

1 pt.

17. C

1 pt.

18. C

1 pt.

19. A

1 pt.

20. C

1 pt.