

Oefenmateriaal Basiskennis Marketing

Vakgebied: Basis Basiskennis Marketing

Welkom bij het **oefenmateriaal** van het NIMA Examen Basiskennis Marketing.

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 **NIMA Examen Basiskennis Marketing** 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.

LET OP:

Bij de rekenvragen in dit examen graag de BTW buiten beschouwing laten, tenzij het BTW percentage wordt vermeld.

Veel succes!

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

Aantal vragen: 20

- 1** Melkunie geeft een instructie aan haar reclamebureau waarbij onder meer de reclamedoelstellingen, propositie en tijdsplanning worden gecommuniceerd. Hoe wordt dit genoemd?
1 pt.
- a. Briefing
 - b. Actiecommunicatie
 - c. Decision Making Unit
 - d. Corporate communication
- 2** Amazon.com is een website waar de consument online boeken kan bestellen. Wanneer je een boek bestelt, wordt dat in een doos zonder opdruk verstuurd. Amazon ziet de functie van verpakking vanuit een:
1 pt.
- a. Commercieel aspect
 - b. Technisch aspect
 - c. Emotioneel aspect
 - d. Informatief aspect
- 3** Wat is kenmerkend voor een dienst?
1 pt.
- a. Interactief, beschikbaar en altijd af te nemen
 - b. Uitgestelde behoeftebevrediging staat centraal
 - c. Bij diensten vindt productie, communicatie, distributie en consumptie opeenvolgend plaats
 - d. Ontastbaar, vergankelijk en moeilijk te standaardiseren
- 4** In de markt voor jam als broodbeleg zijn slechts enkele aanbieders actief. Vrijwel alle merken jam die in de supermarkt verkrijgbaar zijn, worden geproduceerd door slechts twee fabrikanten. Deze fabrikanten brengen samen wel vijf verschillende merken op de markt. Deze marktform noemen we:
1 pt.
- a. Monopolistische concurrentie
 - b. Monopolie
 - c. Heterogene oligopolie
 - d. Volledig vrije mededinging

- 5** Een hogeschool in oprichting wil haar bekendmaking naar buiten toe in de verschillende media op elkaar afstemmen. Hoe wordt dit genoemd?
1 pt.
- a. Geïntegreerde communicatie
 - b. Public relations
 - c. Sweepstakes
 - d. Lobbyen
- 6** Het ondernemingsplan en marketingplan hebben allebei als doelstelling om inzicht te verschaffen.
1 pt. Welk inzicht zal het marketingplan **niet** verschaffen?
- a. Externe analyse
 - b. Financiële onderbouwing
 - c. Strategische keuzes
 - d. De marketingmix
- 7** Een marketingplan bestaat uit meerdere onderdelen, waarin steeds verschillende activiteiten plaatsvinden. In welk onderdeel van het plan worden vragen gesteld als: 'wie zijn de afnemers', 'wie zijn de concurrenten' en 'wat is het profiel van de doelgroep'?
1 pt.
- a. Situatie-analyse
 - b. Probleemstelling
 - c. Controle
 - d. Prognose
- 8** In het ondernemingsplan geeft een bedrijf aan dat "wij vanuit onze positie als marktleider ook op lange termijn erkenning zullen nastreven als voortdurend innoverende leverancier in onze branche". Wat wordt in dit fragment beschreven?
1 pt.
- a. Tactiek van de onderneming
 - b. Corebusiness van de onderneming
 - c. Missie van de onderneming
 - d. Strategie van de onderneming

9 Marktsegmentatie is een belangrijke term binnen marketing. Wat is **geen** voordeel van marktsegmentatie?
1 pt.

- a. Je kan je reclamebudget beter indelen
- b. Je kan achterhalen welke productvarianten vervaardigd moeten worden
- c. Je kan profiteren van schaalvoordelen
- d. Je kan achterhalen welke doelgroepen de beste mogelijkheden bezitten

10 Fabrikant Eureka heeft ten behoeve van een nieuw product een prognose laten maken van de omzet (exclusief BTW) met het volgende resultaat:
1 pt.

Jaar	Omzetprognose
2008	€ 1.300.000,-
2009	€ 1.400.000,-
2010	€ 1.500.000,-
2011	€ 1.700.000,-

De consumentenprijs is bepaald door middel van de prijsbelevingsmethode en zal € 29,62 bedragen (met de BTW hoeft geen rekening worden gehouden). De vaste kosten worden geschat op € 950.000,- per jaar en de variabele kosten per stuk € 12,-.

In welk jaar zal Eureka voor het eerst winst maken?

- a. In het jaar 2008
- b. In het jaar 2009
- c. In het jaar 2010
- d. In het jaar 2011

11 Hoe noemt men de groep met kopers die potentiële vraag uitoefent?
1 pt.

- a. De bezitsgraad
- b. De penetratiegraad
- c. Het marktpotentieel
- d. De afgeleide vraag

12 *'..... 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.'*

1 pt.

Welk systeem wordt in bovenstaande beschrijving uiteengezet?

- a. Supply chain management
- b. Business intelligence
- c. Customer relationship management
- d. Enterprise resource planning

13 Welke van onderstaande type producten vereist een direct distributiekanaal om veel vertragingen te voorkomen?

1 pt.

- a. Producten in de volwassenheidsfase of neergangsfase
- b. Bederfelijke waar
- c. Laaggeprijsde producten
- d. Hooggeprijsde producten

14 Van het tandpastamerk Toothclean zijn de volgende gegevens bekend: het aantal concurrenten is stabiel, er is een lage winstbijdrage per eenheid product, er is een groot aantal verschillende merken die vaak alleen qua verpakking of uiterlijk verschillen. In welke fase van de productlevenscyclus bevindt Toothclean zich?

1 pt.

- a. Neergangsfase
- b. Groeifase
- c. Introductiefase
- d. Volwassenheidsfase

15 Internet heeft er voor gezorgd dat zakendoen op fysieke plaatsen naar virtuele plaatsen is gegaan. Wat is hiervan een voorbeeld?

1 pt.

- a. Prijsvergelijkingsites zoals beslist.nl
- b. Advertorials op weblogs zoals geenstijl.nl
- c. Het optimaliseren van je bedrijfswebsite voor zoekmachines als google.nl
- d. Verkoop sites van tweedehands spullen zoals marktplaats.nl

16 Bij Procter & Gamble levert de afdeling marktonderzoek gegevens aan de marketingafdeling, die deze gebruikt voor het ontwikkelen van commercieel beleid.
1 pt.

Wat voor soort afdeling is de afdeling marktonderzoek in dit verband?

- a. Lijnafdeling
- b. Lijn- of stafafdeling
- c. Matrixafdeling
- d. Stafafdeling

17 Allerhande is een tijdschrift dat in opdracht van Albert Heijn wordt vervaardigd. Hoe noemen we een dergelijk initiatief?
1 pt.

- a. Sponsored magazine
- b. Direct advertising
- c. Umfeld
- d. Piggy-backing

18 In de kantine is de omzet van Douwe Egberts koffie € 2.400,-. Naast Douwe Egberts koffie verkoopt de kantine ook koffie van het merk Sporty. Deze koffie zorgt voor een omzet van € 2.560,-. Bovendien wordt er Nespresso koffie verkocht met een omzet van € 1.600,-. Welk omzetaandeel heeft Douwe Egberts koffie in deze kantine? Rond af op hele procenten.
1 pt.

- a. 58%
- b. 37%
- c. 50%
- d. 94%

19 STP is een centraal begrip in de marketing. In deze afkorting staat de letter 'P' voor:
1 pt.

- a. Prognostiseren
- b. Projecteren
- c. Probleemoplossen
- d. Positioneren

20 Wat wordt verstaan onder complementaire producten?

1 pt.

- a. Producten die in aanvulling op elkaar worden gebruikt
- b. Producten die worden gekocht wanneer de klant zich geen duurdere producten kan veroorloven
- c. Producten die in de ogen van de klant elkaar versterken
- d. Producten waar het grootste deel van het besteedbaar inkomen aan wordt besteed

U heeft zojuist het **oefenmateriaal** van het NIMA Examen Basiskennis Marketing afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het NIMA Examen Basiskennis Marketing.

Met vriendelijke groet,

NIMA

Welkom bij het **oefenmateriaal** van het NIMA Examen Basiskennis Marketing.

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 **NIMA Examen Basiskennis Marketing** 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.

LET OP:

Bij de rekenvragen in dit examen graag de BTW buiten beschouwing laten, tenzij het BTW percentage wordt vermeld.

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 NIMA Examen Basiskennis Marketing afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het NIMA Examen Basiskennis Marketing.

Met vriendelijke groet,
NIMA

Correctiemodel

1. A
1 pt.

2. B
1 pt.

3. D
1 pt.

4. C
1 pt.

5. A
1 pt.

6. B
1 pt.

7. A
1 pt.

8. C
1 pt.

9. C
1 pt.

10. D
1 pt.

11. C
1 pt.

12. D
1 pt.

13. B
1 pt.

14. D
1 pt.

15. D
1 pt.

16. D
1 pt.

17. A
1 pt.

18. B
1 pt.

19. D
1 pt.

20. A
1 pt.