

**Aanwijzingen voor de kandidaat:**

- Dit deel van het examen bestaat uit vier opdrachten (vragen) waarvan u er drie dient uit te werken.
- Elke opdracht dient u als een nieuwe case te behandelen. Iedere opdracht staat op zich. De opdrachten hebben onderling geen verband tot elkaar.
- Per opdracht kan maximaal 90 punten worden toegekend. Het maximale aantal te behalen punten bedraagt 270.
- Lees de vraag zorgvuldig.
- De antwoorden dient u met behulp van de pc, die u ter beschikking is gesteld, uit te werken.
- U heeft maximaal 3 uur de tijd voor dit examenonderdeel.

**VRAAG 1**

Een wijnwinkelketen met ca. 25 vestigingen overweegt een of meer Nederlandse wijnen in het assortiment op te nemen. Beschrijf en beargumenteer de overwegingen, de wijze van selectie, de prijsbepaling en de promotie.

**VRAAG 2**

De markt van mousserende wijnen neemt toe. Een prima producent van Clairette de Die 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.

**VRAAG 3**

Een wijnhandelaar importeert uit Australië een rode en een witte wijn met een regelmaat van een 20 ft. container per 14 dagen. De container is meestal voor 2/3e deel gevuld met dozen rode wijn. Thans overweegt hij om de wijn " en vrac" in te kopen om deze in Nederland te laten bottelen.

U wordt gevraagd hierin te adviseren. Hoe luidt uw advies en welke argumenten spelen hierbij een rol?

**VRAAG 4**

Wat is de rol van merkwijnen in Nederland?