

Naam:

Vraag 1

Wat zijn de voor- en nadelen van private-labels voor wijnhuizen, importeurs en retailers?

Vraag 2

Door een fusie van importeurs is een hoog aangeschreven champagnehuis op zoek naar een nieuwe importeur. Het champagnehuis schrijft een pitch uit onder drie importeurs. U bent er een van en u wilt de opdracht binnenhalen.

- a) Beschrijf puntsgewijs uw marketingplan; geef per punt een beknopte toelichting.
- b) Schrijf in 200 à max. 400 woorden (ongeveer 1/2 - 1 A4) een wervend betoog waarom u de beste partij bent voor het champagnehuis.

Vraag 3

U bent consultant bij een supermarktketen.

Welke verpakkingen zou u adviseren voor de volgende wijnen?

Geef daarbij de redenen voor uw advies. Noem ook de gevolgen van de keus op de verkoopprijs per verpakking.

De wijnen zijn:

- A Chardonnay uit Zuid-Afrika, inkoopprijs € 0,66 per liter
- B Biologische Rosé, inkoopprijs € 0,88 per liter
- C Rode Corbières, inkoopprijs € 2,25 per liter

De inkoopprijs is de prijs voor de bulkwijn.

Vraag 4

Welke rol speelt duurzaamheid in de wijnmarkt?

Beschrijf de ontwikkelingen vanuit productie- en consumptiezijde.