

Naam:

Vraag 1

U bent de exclusieve importeur van een populaire merkwijn. U krijgt klachten van een grote klant dat in een fles glassplinters zijn gevonden. Hoe is uw aanpak?

Vraag 2

Een bekend en groot champagnehuis is niet tevreden over de huidige distributie in Nederland. Er wordt weliswaar een behoorlijk volume afgezet, maar het aandeel van vintage en speciale cuvées is te laag. Het huis zoekt een nieuwe importeur en verzoekt u, als beoogde nieuwe importeur, een marketingstrategie te ontwikkelen. Geef de belangrijkste elementen van uw strategie en licht deze toe.

Vraag 3

Een rosé uit de Provence heeft als merkwijn internationale bekendheid. Als keten van wijnspecialzaken heeft u geen toegang tot deze specifieke merkwijn, maar er is wel vraag naar. Wat is uw strategie om aan die vraag tegemoet te komen? Geef voorbeelden vanuit de praktijk.

Vraag 4

Een grote supermarkt biedt een Pinot Grigio aan voor € 3,99.

- a) Beschrijf gedetailleerd hoe de verkoper tot deze winstgevende verkoopprijs kan komen.
- b) Benoem, naast de calculatie, de factoren waardoor de wijn voor deze prijs kan worden aangeboden.