## Titelpagina - Kaft

## Voorwoord

Inhoudsopgave

##  Hoofdstuk 1 Marketing mix

Een bedrijf wil zo veel mogelijk producten verkopen. Het bedrijf gebruikt zes verschillende marketinginstrumenten om dat te bereiken. Een bedrijf moet de zes marketinginstrumenten, de 6 P's, goed op elkaar afstemmen. Dan heeft het bedrijf de juiste marketingmix. Als het om winkels gaat die een goede marketingmix hebben, zeg je dat die winkels een herkenbare winkelformule hebben. Met de goede winkelformule of marketingmix trekt een winkel de juiste klanten aan en zo kan die winkel zo veel mogelijk producten verkopen.

## Beschrijving

**Opdracht:** je bereidt een mooie verslag waarin je van alles vertelt over en laat zien van de marketingmix van jouw webshop.

Je gaat één voor één de 6 p’s beschrijven en uitwerken voor dit bedrijf. Dit verwerk je in je verslag en je laat daarbij ook zoveel mogelijk voorbeelden zien.

**Beschrijf de volgende onderdelen in je verslag:**

### 1.1 De P van Product

* Beschrijf/laat zien wat het product of dienst van jouw webshop is.
* Ik ga mij specialiseren op herenkleding
* Vertel over de materiële eigenschappen van het product (de eigenschappen die je kunt meten, waarvan is het gemaakt)
* Vertel over de immateriële eigenschappen van het product (het gevoel wat de klant heeft bijv. merknaam, service, verpakking)
* Vertel iets over service van jou webshop. Is service belangrijk? Op welke manieren wordt er service geleverd?
* Hoe zit het met de concurrentie? Beschrijf wie de concurrenten zijn en waarin dit bedrijf zich onderscheid van hun concurrent(en).

### 1.2 De P van Presentatie

* Vertel over het design van jouw website
* Vertel over de presentatie van de producten in jouw webshop
* Hoe is de uitstraling van jouw webshop.
* Hoe is de inrichting van jouw webshop.
* Hoe is de huisstijl van jouw webshop

### 1.3 P van Promotie

* Laat voorbeelden zien van allerlei verschillende reclame, die jij wilt gebruiken voor je webshop zoals: reclame in kranten, tijdschriften of folders; reclamespotjes op radio of televisie; sponsoring; buitenreclame; website. Je kunt hiervoor bijvoorbeeld folders en posters laten zien en/of scannen, reclamespotjes opzoeken op Youtube enz.
* Vertel er ook bij waarom jij op deze manier reclame wil gaan maken maakt.
* Wie is de doelgroep?

### 1.4 P van Personeel

* Vertel iets over het personeel in jouw webshop. Bij het ene bedrijf is hierover meer te vertellen, dan het andere.
* Welke functies zijn er in jouw bedrijf?
* Wat is belangrijk voor het personeel die in de winkel staat? Veel of weinig vakkennis, wel of niet gericht op service, hoog of lage opleiding

### 1.5 P van Prijs

Bij de prijs geldt:

Willen veel mensen het product hebben en zijn er maar weinig van, dan is de prijs hoog.

Willen weinig mensen het product hebben en zijn er veel van, dan is de prijs laag. Vertel wat over de prijs: laag of hoog, prijsvechter of kwaliteitsimago.

Noem wat voorbeelden van prijzen van bekende artikelen die jouw webshop verkoopt.

Hoe zit het met de prijzen van de concurrentie? Is er veel of weinig concurrentie op de prijs

### 1.6 P van Plaats

* Hoe groot is het verzorgingsgebied?
* Op wat voor plek in een dorp/stad zit de winkel vaak gevestigd?
* Wat is goed / slecht aan de plaats van dit bedrijf?
* Heeft het bedrijf veel vestigingen in Nederland, europa, wereldwijd?