

Eindexamen m&o vwo 2005-II

havovwo.nl

4 Beoordelingsmodel

Antwoorden

Deel-
scores

Opgave 1

Maximumscore 1

- 1 Het directe kanaal want KLM verkoopt de tickets rechtstreeks aan de consument.

Maximumscore 2

- 2 voorbeelden van juiste antwoorden:
- Grotere afzet door een lagere prijs.
 - Goedkoper prijsimago in een markt met prijsstunters / low-cost carriers.
 - Via internetverkopen op de eigen site kan KLM een adressenbestand aanleggen om direct mailing te kunnen toepassen.
 - KLM speelt in op de ontwikkeling van het consumentengedrag om meer via internet aan te kopen.

Maximumscore 2

- 3 De verkoopprijs mag dan dalen tot de variabele kosten per product. Als de verkoopprijs boven de variabele kosten per product ligt, draagt de verkoop bij tot een hogere bijdrage in de dekking van de constante kosten of levert de verkoop een hogere nettowinst op.