

**DEFINITIEVE ANTWOORDEN**

**Copyright NIMA**

Nederlands Instituut voor Marketing  
In het hart van de marketing  
Asserring 188  
1187 KL Amstelveen

Correspondentie adres:  
Postbus 9072, 1180 MB Amstelveen

**ANTWOORDEN MODULE A1, ONDERDEEL 1**  
(multiple choice vragen)

1	A	6	C	11	B	16	A	21	C	26	B
2	C	7	C	12	B	17	B	22	C	27	D
3	B	8	B	13	A	18	B	23	C	28	D
4	B	9	A	14	B	19	D	24	B	29	D
5	C	10	B	15	C	20	A	25	A	30	A

**Rekenopgaven uitgewerkt:**

**Vraag 5**

Omzet was (en is) € 2.460.000,-. Nieuwe prijs € 17,425, dus afzet moet zijn 141.177  
(141.177-120.000)/120.000 \* 100= 17,6%

**Vraag 11**

Aantal artikelen op bestelbon	Aantal bestelbonnen		
1	4	4	4
2	5	10	14
3	8	24	38
4	13	52	90
5	15	75	165
6	18	108	273
<b>Mediaan = 7</b>	<b>23</b>	<b>161</b>	<b>434</b>
8	14	112	546
9	7	63	609
10	3	30	639
<b>Totalen</b>	<b>110</b>	<b>639</b>	
		<b>Gewogen gemiddelde</b>	
		<b>5,81 = 6</b>	

**Vraag 15**

Relatieve frequentie = (absolute frequentie per klasse/totale absolute frequentie) x 100%

20 tot 25 jaar: 35.610 / 282.440 x 100% = 12,61%

25 tot 30 jaar: 36.180 / 282.440 x 100% = 12,81%

**Vraag 21**

Omzet = 1.000 \* € 900,- + 500 \* € 1.200,- = €1.500.000,-

Vaste kosten = €1.375.000,-

Variabele kosten voor break-even € 125.000,-

Variabele kosten per reis = € 125.000,- / 1.500 = € 83,33

**Vraag 27**

Eenmalige kosten: € 120.000,-

Additionele maandelijkse kosten: 2 minuten \* € 55,- per uur \* 9.600 orders/12 maanden = € 1.466,67 per maand

Additionele maandelijkse opbrengsten: 9.600 orders/12 maanden \* ((€ 212,-/1,06)\*0,06) = € 9.600,- per maand

Terugverdientijd: € 120.000,-/(€ 9.600 – € 1.466,67) = 14,75 = 15 maanden

**Vraag 28**

Antwoord a: Investering € 5.700,- is boven budget

Antwoord b: Investering € 6.500,- is boven budget

Antwoord c: Investering € 5.300,-; Opbrengst € 7.300,-; Niet geïnvesteerd € 200,-; Saldo € 2.200,-

Antwoord d: Investering € 4.700,-; Opbrengst € 7.300,-; Niet geïnvesteerd € 800,-; Saldo € 3.400,-

**Vraag 29**

Oma's mix heeft de hoogste marge per meter schapruimte en blijft op dezelfde plek staan. Oud Hollandse mix heeft de laagste marge per meter schapruimte. Oud Hollandse mix en Limburgse mix wisselen van plek waardoor de hoogste marge bereikt wordt.

	Oma's mix	Hollandse mix	Oud Hollandse mix	Limburgse mix	
Omzetsnelheid per meter schapruimte	976	613	689	754	
Brutomarge per product in €	€ 0,34	€ 0,30	€ 0,24	€ 0,26	
Schapruimte in meters	1	0,75	<u>0,5</u>	<u>0,75</u>	-
Totale marge	€ 331,84	€ 137,93	€ 82,68	€ 147,03	€ 699,48

**ANTWOORDEN MODULE A1, ONDERDEEL 2**  
(multiple choice vragen)

31	A	36	A	41	C
32	D	37	A	42	A
33	C	38	B	43	D
34	D	39	D	44	B
35	B	40	D	45	B

**Rekenopgaven uitgewerkt:**

**Vraag 33**

Responspercentage = 2.250 respondenten/5.000 adressen = 45%  
 Kosten per respons = (€ 2.500 + € 1,- \* 5.000 stuks)/2.250 respondenten = € 3,33  
 Aantal orders per 1.000 = 1.000 orders/5.000 adressen = 200 orders per 1.000

**Vraag 38**

Vaste kosten: 500+475+800+1500= 3275 3275\*0,92=3013  
 Var.kosten; 35.000/200= 175 uur 175\*15= 2625  
 (0,30\*0,92)\*35.000= 9660

**3013+2625+9660=15298 kosten**

Kosten = opbrengsten (break-even)  
 winst vanaf kosten= opbrengsten +1 euro

15298= 15298 (=10%)  
 100%= 15298/10\*100= 152980  
 152980+1=152981

**Vraag 42**

2275/2500= 0,91  
 $\sqrt{(91*9/2500)}= 0,57$