

Oefenmateriaal NIMA B1 Sales

Vakgebied: B B1 Sales

Oefenmateriaal NIMA B1 Sales

Ter voorbereiding op jouw NIMA Examen volg je een opleiding of heb je gekozen voor zelfstudie. Om je optimaal voor te bereiden op het examen en hetgeen je te wachten staat tijdens het examen vind je hier oefenmateriaal. Dit oefenmateriaal geeft je een beeld van de vraagstelling en geeft je de gelegenheid te oefenen met examenvragen.

ONDERDEEL B1 Sales

Examenduur: 3 uur

U wordt verzocht uw antwoorden **kort en bondig** te formuleren.

Let op:

- bij rekenvragen graag de berekening laten zien.
- bij een opsomming van een specifiek aantal voorbeelden, worden de eerst genoemde antwoorden beoordeeld.

Raadpleeg in geval van een afwijking in het examenwerk of toetsstelsel een surveillant.

Controleer of u alle vragen heeft beantwoord.

Wij wensen u veel succes met dit examen!

Publicatie van deze opgaven mag alleen na schriftelijke toestemming van NIMA.

Aantal vragen: 3

- 1** AMR ontwerpt en levert kantoorinrichtingen voor bedrijven. Combi-Cool is een klant en vraagt aan AMR of ze naast de nieuwe kantoorinrichting ook hun nieuwe koelcel willen ontwerpen, leveren, installeren en willen inrichten. Dit is iets wat AMR voorheen nog nooit heeft gedaan en ze twijfelen hierover.

Er zijn voldoende leveranciers die dit voor Combi-Cool kunnen doen, maar Combi-Cool is zeer tevreden over de werkwijze van AMR. Daarbij is het voor Combi-Cool een flinke investering en een belangrijk product in het productieproces.

AMR besluit uiteindelijk om ook de koelcel voor Combi-Cool te gaan leveren. Combi-cool spreekt de wens uit dat AMR met de kennis die ze opdoet ook hun andere vestigingen zal gaan voorzien van koelcellen.

- 3 pt. **a.** Welke groeistrategie volgens Ansoff past AMR toe door de koelcel te leveren? Motiveer uw antwoord.

Stel dat AMR met de nieuw opgedane kennis een nieuw marktsegment kan aanboren, van welke groeistrategie is dan sprake?

- 3 pt. **b.** Wat voor type product is de koelcel voor Combi-Cool volgens het inkoopportfolio van Kraljic? Motiveer uw antwoord.

- 2** Copykoppie is een grote landelijke leverancier van multifunctionele printers voor bedrijven. De doelgroep van Copykoppie bestaat uit alle bedrijven met meer dan 5 werknemers. De winstgevendheid van een klant is gerelateerd aan het aantal afdrukken dat de klant per maand maakt. Op A4 kleurenafdrukken maakt Copykoppie 3 keer zoveel winst als op A4 zwart-witafdrukken. Op A3 zwart-witafdrukken wordt 2 keer zoveel winst gemaakt als op A4 zwart-witafdrukken.

- 3 pt. **a.** Copykoppie levert ook toner en papier aan klanten die geen multifunctionele printer van Copykoppie gebruiken. Die klanten hebben geen contract. Een aantal van hen verbruikt zeer veel toner en papier, maar bestelt dit ook elders (klantgroep 1). Er is ook een groep afnemers (klantgroep 2), die maar heel weinig behoefte heeft aan toner en papier en wat deze afnemers nodig hebben kopen zij bij Copykoppie, mits Copykoppie ze voortdurend blijft nabellen.

Geef per klantengroep de strategie aan die Copykoppie moet toepassen volgens de theorie van de klantenpiramide van Curry. Motiveer uw antwoord.

- 3 pt. **b.** Copykoppie heeft een database gekocht waarin alle bedrijven uit Gelderland met meer dan 5 werknemers staan. Per bedrijf is aangegeven hoeveel A4 zwart-witafdrukken het per maand maakt, hoeveel A4 kleurenafdrukken en hoeveel A3 zwart-witafdrukken het maakt.

Copykoppie wil deze potentiële klanten rangschikken op winstpotentie. Geef weer hoe de plaats van een prospect in de rangschikking bepaald kan worden.

- 3** ValueSoft is een leverancier van software voor het optimaal beheer en onderhoud van machines en transportmiddelen. Zij zijn al jaren dé specialist en Europese marktleider in de relatief kleine markt van machinebouwers. ValueSoft kiest ervoor om alleen aan deze klantengroep te leveren. Vorig jaar hadden zij een omzet van € 29.600.000. Uit een onderzoek blijkt dat voor dit jaar het marktpotentieel circa. € 55.000.000 is en dat de potentiële markt van machinebouwers het afgelopen decennium met 3% per jaar is gestegen.

Door toetreding van een nieuwe concurrent verwacht ValueSoft een verandering in haar marktaandeel. Door ervaringen uit het verleden verwacht ValueSoft dat dit jaar en de komende jaren haar marktaandeel ieder jaar met 5%, ten opzichte van vorig jaar, zal gaan dalen.

- 3 pt. **a.** Wat is volgens de generieke concurrentiestrategie van Porter de gekozen strategie van ValueSoft? Motiveer uw antwoord.
- 3 pt. **b.** Wat is op basis van de Markow analyse het verwachte marktaandeel, in hele getallen, voor **volgend** jaar? Geef ook de berekening.

U heeft zojuist het **oefenmateriaal** van het examen NIMA B1 Sales afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het examen NIMA B1 Sales.

Met vriendelijke groet,
NIMA

Oefenmateriaal NIMA B1 Sales

Ter voorbereiding op jouw NIMA Examen volg je een opleiding of heb je gekozen voor zelfstudie. Om je optimaal voor te bereiden op het examen en hetgeen je te wachten staat tijdens het examen vind je hier oefenmateriaal. Dit oefenmateriaal geeft je een beeld van de vraagstelling en geeft je de gelegenheid te oefenen met examenvragen.

ONDERDEEL B1 Sales

Examenduur: 3 uur

U wordt verzocht uw antwoorden **kort en bondig** te formuleren.

Let op:

- bij rekenvragen graag de berekening laten zien.
- bij een opsomming van een specifiek aantal voorbeelden, worden de eerst genoemde antwoorden beoordeeld.

Raadpleeg in geval van een afwijking in het examenwerk of toetsstelsel een surveillant.

Controleer of u alle vragen heeft beantwoord.

Wij wensen u veel succes met dit examen!

Publicatie van deze opgaven mag alleen na schriftelijke toestemming van NIMA.

1

6 pt.

a.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

b.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

2

6 pt.

a.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

b.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

3

6 pt.

a.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

b.

Antwoord:

2

4

6

8

10

12

14

U heeft zojuist het **oefenmateriaal** van het examen NIMA B1 Sales afgesloten.

Wij wensen u veel succes met de voorbereiding op het examen NIMA B1 Sales.

Met vriendelijke groet,
NIMA

Correctiemodel

1.

6 pt.

a.

Beoordelingscriterium	Punten
productontwikkeling Motivatie: Het gaat om een nieuw product voor een bestaande markt/klant Tweede antwoord: diversificatie Puntentoekenning: 1 punt voor het juiste antwoord: productontwikkeling 1 punt voor de motivatie 1 punt voor het tweede antwoord: diversificatie	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	<i>3 punten</i>

b.

Beoordelingscriterium	Punten
strategisch product Motivatie: Er is sprake van een voor Combi-cool belangrijk product met een grote financiële impact. Puntentoekenning: 2 punten voor het noemen van het juiste antwoord: strategisch product 1 punt voor het noemen van de juiste motivatie.	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	<i>3 punten</i>

2.
6 pt.

Beoordelingscriterium	Punten
<ul style="list-style-type: none"> • Klantgroep 1 valt in de categorie 'grote of middelgrote klanten'. Er is meer potentiële omzet en daarom moet Copykoppie een strategie van 'promoveren' toepassen. • Klantgroep 2 vallen in de categorie 'inactieve klanten'. Deze relaties moet Copykoppie 'beëindigen' Puntentoekenning: 2 punten: voor 1 juiste strategie en motivatie 3 punten: voor 2 juiste strategieën en motivatie	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	3 <i>punten</i>

Beoordelingscriterium	Punten
Criterium / Aantal / Weging / Score - A4 zw // 1 / Aantal x weging - A4 kl // 2 / Aantal x weging - A3 zw // 3 / Aantal x weging Totaal Puntentoekenning: 3 punten: voor de juiste invulling van de tabel Andere antwoorden ter beoordeling van de corrector.	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	<i>3 punten</i>

3.
6 pt.

a.

Beoordelingscriterium	Punten
<p>Juiste strategie is: Focusstrategie Omdat ValueSoft alleen aan deze markt levert en zich niet op andere markten begeeft. Puntentoekenning: 2 punten focusstrategie 1 punt: motivering</p>	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	3 <i>punten</i>

b.

Beoordelingscriterium	Punten
<p>(Bereken eerst het marktaandeel van vorig jaar en corrigeer dit met een daling in het marktaandeel door de concurrent.) Dit jaar is er een marktpotentieel van 55 miljoen. Dit betekent dat het potentieel vorig jaar $55/1.03 = 53,4$ miljoen was. Het marktaandeel vorig jaar was $29,6 \text{ miljoen} / 53,4 \text{ miljoen} = 55,4\%$ Het marktaandeel volgend jaar is $55,4 * 0.95 * 0.95 = 50,0\%$ Puntentoekenning: 1 punt: voor het bedrag van 53,4 miljoen 1 punt: voor het marktaandeel van 55,4% 1 punt: voor het marktaandeel van 50% Let op doorwerkfouten.</p>	3 punten
<i>Totaal aantal punten:</i>	3 <i>punten</i>