

# Vragen Hoofdstuk 1



## Kick Off

Pagina 13

1. Noteer in je eigen woorden wat een ondernemer is
2. Welke 3 eigenschappen van een goede ondernemer passen goed bij jou en welke 3 eigenschappen van moet je nog verbeteren/ontbreken nog?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Doelen stellen           | <input type="checkbox"/> Creatief                           |
| <input type="checkbox"/> Resultaat gericht werken | <input type="checkbox"/> Financieel bekwaam                 |
| <input type="checkbox"/> Op zoek naar kansen      | <input type="checkbox"/> Plezier/enthousiast                |
| <input type="checkbox"/> Bewust risico nemen      | <input type="checkbox"/> Overtuigingskracht                 |
| <input type="checkbox"/> Risicobeheersing         | <input type="checkbox"/> Communicatief                      |
| <input type="checkbox"/> Doorzettingsvermogen     | <input type="checkbox"/> Sociale vaardigheden               |
| <input type="checkbox"/> Zelfdiscipline           | <input type="checkbox"/> Wil altijd het beste               |
| <input type="checkbox"/> Omgaan met tegenslagen   | <input type="checkbox"/> Hard werken/veel uren werken       |
| <input type="checkbox"/> Stressbestendig          | <input type="checkbox"/> Kennen hun sterke en zwakke punten |

3. Beschrijf het verschil tussen “verdiend”, “omgezet” en “winst”

## Paragraaf 1.1 Aanleiding

Pagina 17

4. Zoek de onderstaande woorden op en noteer de betekenis:
  - Faillissement
  - Innovaties
  - Retail
  - Trendwatcher
  - Trend

## Paragraaf 1.2 Traditionele Retail onder druk

Pagina 19

5. Noteer in je eigen woorden wat reorganiseren is
6. Beschrijf drie manieren om een slechtlopende speelgoedwinkel te reorganiseren

Pagina 20

7. Noteer in je eigen woorden wat de afkorting KVP betekent
8. Beschrijf wat de term KVP te maken met winkels en internet

## Paragraaf 1.3 Toekomst van de Retail

Pagina 22

9. Beschrijf het kenmerkende verschil tussen business-to-business en de Retail

Pagina 23

10. Noteer in je eigen woorden wat e-commerce is
11. Schrijf op wat fysieke winkels zijn

Pagina 24

12. Schrijf op wat Multichannel-verkoop is en noteer een aantal kanalen

# Vragen Hoofdstuk 1



## Paragraaf 1.4 Internet gedrag

- Pagina 27
13. Noteer de 6 groepen internetgebruikers en noteer bij elke groep de Nederlandse vertaling
14. Beschrijf bij elke groep minimaal één persoon die tot de desbetreffende groep behoort en noteer waarom.
- Pagina 28
15. Er zijn blijkbaar webshops die geen of zeer weinig omzet hebben. Noteer drie redenen die volgens jou de oorzaak hiervan zijn
- Pagina 29
16. Schrijf de 4 redenen op waarom sommige mensen niet op internet winkelen.
17. Beschrijf bij elke reden een manier waarop een webshopeigenaar de angst kan verminderen/wegnemen

## Paragraaf 1.5 Fases sales funnel

- Pagina 31
18. Zoek de onderstaande woorden op en noteer de betekenis
- Conversie
  - Sales funnel
- Pagina 32
19. Noteer in je eigen woorden wat een ambassadeur betekent
20. Schrijf op waarom een ambassadeur meer voor je kan betekenen dan een dure reclame