

Paragraaf 5.1 Hoe verkoop je een product?

Marktpartijen

- Vraag = consumenten = kopers
- Aanbod = producten = verkopers

Mark = waar vragers en aanbieders samenkomen

- Concreet = deze markt kan je online of fysiek bezoeken (deelmarkt)
- Abstract = deze markt kan je niet bezoeken (gehele markt)

Marktwerving = prijs wordt bepaald door vraag en aanbod

- Vraag > aanbod = prijs stijgt, want er is een tekort aan producten
- Vraag < aanbod = prijs daalt, want er is overschot van producten
- Vraag = aanbod = prijs blijft hetzelfde (evenwichtsprijs)

Beïnvloeding

- Sociaal = invloed van vrienden / familie die hier niets aan verdienen
- Commercieel = invloed van bedrijven die hier aan verdienen

Marketing = verkoopkunde, alles wat een bedrijf doet om meer te verkopen

- Prijs = lage of hoge prijs van product
- Product = kwaliteit van product
- Plaats = (online) verkooppunten van product
- Promotie = bekendheid geven aan product(reclame)

Paragraaf 5.2 Wat wordt de prijs?

Handel

- Kleinhandel = detaillist, bedrijf dat aan consumenten verkoopt
- Groothandel = bedrijf dat alleen aan bedrijven verkoopt

Inkoopprijs = de prijs die een bedrijf betaalt bij de groothandel.

Met een lage inkoopprijs kan je...

- het product verkopen tegen een lage verkoopprijs → meer verkopen
- het product verkopen tegen een hoge verkoopprijs → meer winst

Verkoopprijs = de prijs waarvoor je goederen verkoopt

Brutowinstopslag = het bedrag dat je optelt bij de inkoopprijs om de verkoopprijs te bepalen

Verkoopprijs = inkoopprijs + brutowinstopslag

Concurrenten = bedrijven in je directe omgeving die dezelfde producten aanbieden

Concurrentie = de strijd tussen bedrijven die dezelfde producten aanbieden om de consument

- Prijs
- Kwaliteit

Paragraaf 5.3

Wat betaalt de consument?

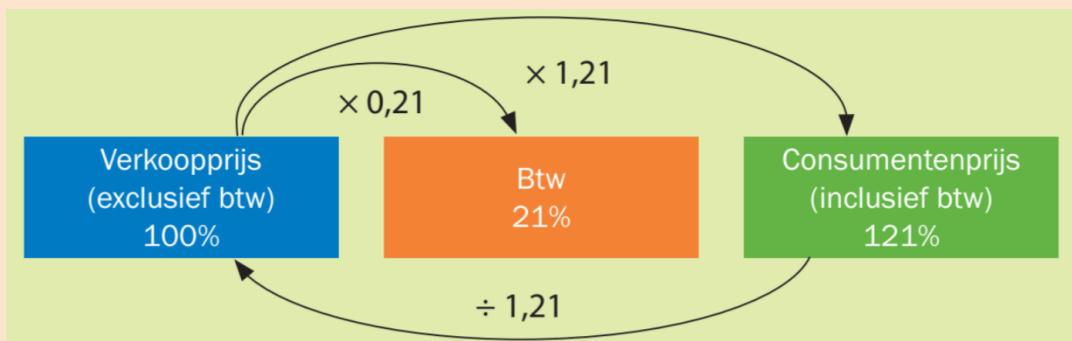
Btw

= belasting toegevoegde waarde, een belasting die wordt geheven op de verkoopprijs van producten

- 0% tarief
- 9% tarief
- 21% tarief

Prijzen en btw

• Verkoopprijs exclusief (zonder) btw	100%	€150,00-
• <u>Btw</u>	<u>21% +</u>	<u>€31,50 +</u>
• Consumentenprijs inclusief (met) btw	121%	€181,50



5.4 Wat houd je echt over?

Afzet = aantal producten

Omzet	= afzet x verkoopprijs
<u>Inkoopwaarde</u> -	= afzet x inkoopprijs
Brutowinst	= toegevoegde waarde
<u>Bedrijfskosten</u> -	= totaal bedrag aan kosten
Nettoresultaat	= winst of verlies

