

## Vraag en aanbod

---

*Bij de beantwoording van de vragen in deze opgave moet je soms gebruikmaken van informatiebronnen 6 en 7 in de bijlage.*

Karin en Rudy zitten in het tweede jaar van een ICT-opleiding op het mbo. Zij willen een app ontwikkelen voor bedrijven. Het is de bedoeling dat zij deze app ook op de markt gaan brengen. De app kan dan tegen betaling worden gedownload.

Karin heeft een vriendin, Nicole, die economie studeert. Nicole heeft voor Karin en Rudy onderzoek gedaan en het verband tussen de prijs van de app en de vraag naar de app (de vraaglijn) in een grafiek gezet.

*Gebruik informatiebron 6.*

- 1p 34 Karin en Rudy willen zoveel mogelijk omzet behalen.

Karin zegt: "De verkoopprijs van de app moet € 0,50 zijn voor een zo hoog mogelijke omzet." Rudy is het niet met haar eens. "We moeten om de hoogste omzet te krijgen de app voor € 0,75 verkopen", zegt hij.

→ Bereken dat een verkoopprijs van € 0,50 een hogere omzet oplevert dan een verkoopprijs van € 0,75. Schrijf je berekening op.

Nicole komt na vier weken met nieuws: "Hoera, de vraaglijn is verschoven!"

*Gebruik informatiebron 7.*

- 2p 35 Is de gevraagde hoeveelheid apps gestegen of gedaald? Licht je antwoord toe bij een prijs van € 0,50 per app.

Karin en Rudy hadden niet verwacht dat de app daadwerkelijk geld zou opleveren. Nu blijkt dat dit wel het geval is, beginnen ze de smaak te pakken te krijgen. Vooral Karin wil meer gaan verdienen. Zij stelt voor om de prijs te verlagen. Volgens Rudy moeten ze ook naar de kosten kijken. "Als de prijs niet hoog genoeg is, verdienen we onze kosten niet terug", zegt hij.

- 1p 36 Karin en Rudy hebben vaste kosten en variabele kosten. De vaste kosten bedragen € 1.000 en de variabele kosten € 0,01 per verkochte app. Hoe meer apps er worden verkocht, hoe lager de kostprijs per app. Waarom is dat zo?

- A De variabele kosten kunnen over meer producten worden verdeeld.
- B De variabele kosten kunnen over minder producten worden verdeeld.
- C De vaste kosten kunnen over meer producten worden verdeeld.
- D De vaste kosten kunnen over minder producten worden verdeeld.

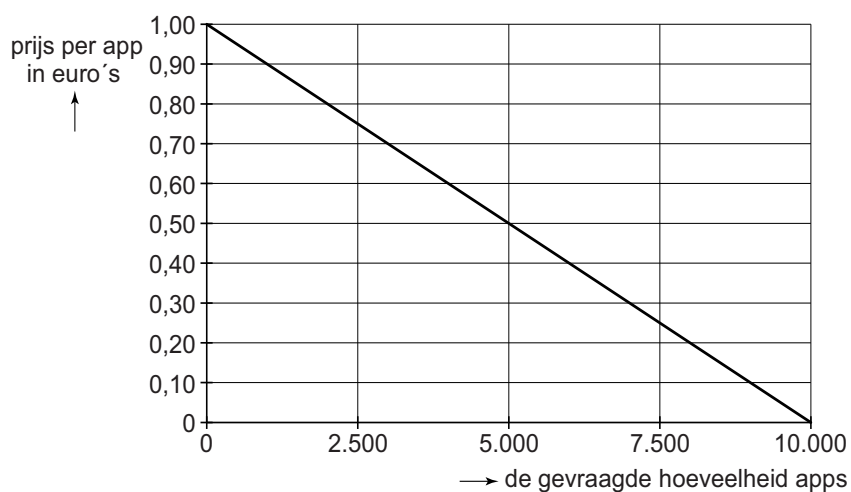
*Gebruik informatiebron 7.*

- 1p 37 Rudy zegt: "We moeten de app gaan verkopen voor € 1,25. Dat levert ons de hoogste winst per app op."

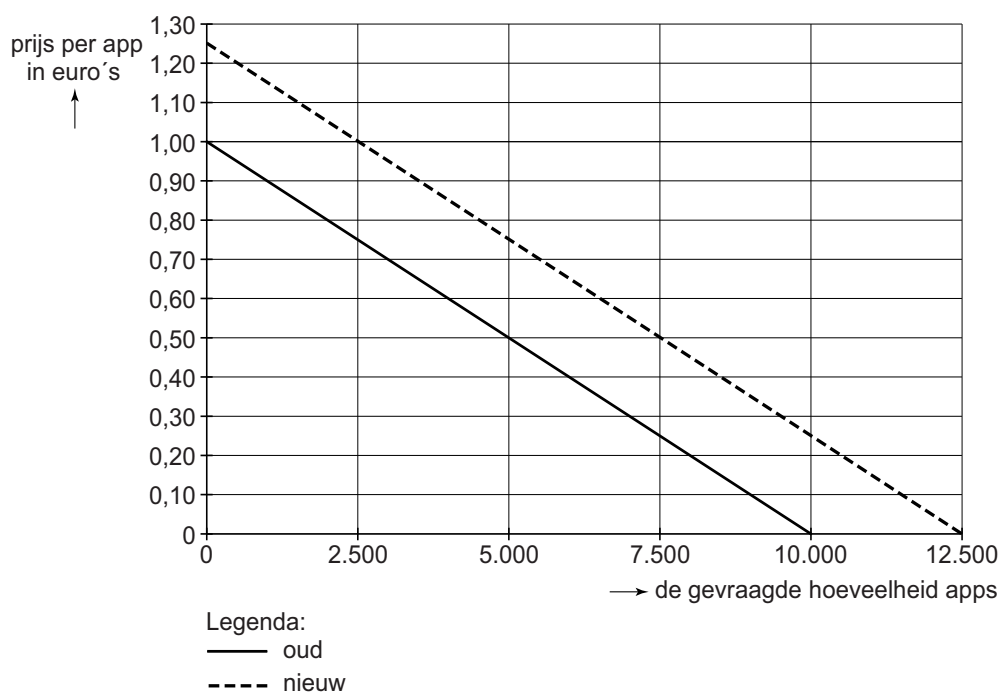
→ Waarom zal een verkoopprijs van € 1,25 geen winst opleveren?

## Vraag en aanbod

### informatiebron 6 vraag naar de app van Karin en Rudy



### informatiebron 7 vraag naar de app van Karin en Rudy



#### Bronvermelding

Een opsomming van de in dit examen gebruikte bronnen, zoals teksten en afbeeldingen, is te vinden in het bij dit examen behorende correctievoorschrift, dat na afloop van het examen wordt gepubliceerd.