

## Opgave 2

### 6 maximumscore 2

het substitutie-effect

Een voorbeeld van een juiste verklaring is:

Een verklaring waaruit blijkt dat door de prijsverhoging van het niet-literaire boek (ceteris paribus) het reële inkomen van consumenten daalt waardoor de prijsafzetlijn naar links verschuift en dat het literaire boek relatief goedkoper wordt, waardoor de prijsafzetlijn naar rechts verschuift; de prijsafzetlijn verschuift per saldo naar rechts, dus is het substitutie-effect groter dan het inkomenseffect.

### 7 maximumscore 2

Een voorbeeld van een juist antwoord is:

$TK = 15Q + 75 \rightarrow MK = 15 \rightarrow MO = MK$  bij  $Q = 7.500$  (aflezen)

### 8 maximumscore 4

- afzet niet-literair boek vóór VBP:  $\frac{75}{25} \times 7.500 = 22.500$
- afzet niet-literair boek na VBP:  $0,85 \times 22.500 = 19.125$  2
- afzet literair boek bij prijs van € 20 (VBP) is 15.000 1
- marktaandeel literair boek:  $\frac{15.000}{15.000 + 19.125} \times 100\% = 44\%$  1

### 9 maximumscore 2

Een voorbeeld van een juiste berekening is:

winst vóór VBP:  $7.500 \times (\text{€ } 30 - \text{€ } 25) = \text{€ } 37.500$

winst na VBP: nul (break-evenpunt)

afname winst: € 37.500

### 10 maximumscore 2

Het totale consumentensurplus neemt toe.

Een voorbeeld van een juiste berekening is:

consumentensurplus literair boek vóór VBP:  $7.500 \times 0,5 \times \text{€ } 15 = \text{€ } 56.250$

consumentensurplus literair boek na VBP:  $15.000 \times 0,5 \times \text{€ } 30 = \text{€ } 225.000$

toename:  $\text{€ } 225.000 - \text{€ } 56.250 = \text{€ } 168.750$

(Dit is meer dan de afname met € 120.000 bij het niet-literaire boek.)

Vraag	Antwoord	Scores
-------	----------	--------

**11 maximumscore 4**

Een voorbeeld van een juist antwoord is:

Een antwoord waaruit blijkt dat (vergeleken met traditionele verkoopkanalen):

- motief voor het online gaan  
online boekwinkels een veel groter aantal potentiële klanten kunnen bereiken / een veel groter afzetgebied kunnen bedienen 1
- oorzaak schaalvergroting  
waardoor ze genoodzaakt zijn een veel ruimer assortiment aan te bieden / grote bedragen te investeren in aanleg en onderhoud van ICT-infrastructuur 1
- mogelijkheid promotiebeleid  
en dat ICT de mogelijkheid biedt klanten massaal en vaak te informeren over producten en prijzen / gegevens van klanten te verzamelen zodat specifieke aanbiedingen gedaan kunnen worden 1
- reden daling boekenprijs  
en dat de markt transparanter wordt, waardoor de prijsconcurrentie kan toenemen / de bedrijfsvoering efficiënter en goedkoper wordt, hetgeen tot lagere kosten kan leiden 1