

Hoofdstuk 5 Praktijkvragen

1. Bekijk de vijf adoptiecategorieën en wat de verschillen zijn. Kies een nieuw technologisch product zoals een PDA- of een harddiskrecorder en bespreek hoe zo'n product verschillend dient te worden gepositioneerd om elk van de vijf categorieën aan te spreken. Aan welke groep is volgens jou het product het gemakkelijkst te verkopen? Welke groep zou de meeste winst opleveren?
2. Er wordt vaak gezegd dat de relatie tussen verkoper en koper belangrijker is bij zakelijke transacties dan bij transacties met consumenten. Ben je het hiermee eens? Welke activiteiten zou een bedrijf kunnen ontplooiën om een hechtere band te krijgen met een andere organisatie?