

## Hoofdstuk 9 Discussievraagstukken

1. Bespreek het verschil tussen een conventioneel distributiekanaal, een geïntegreerd VMS (verticaal marketing systeem), een contractueel VMS en een geleid VMS. Geef van elk een voorbeeld.
2. Onder welke omstandigheden wil een fabrikant dat zijn distributiedichtheid exclusief, selectief en intensief is? Wat is het aangewezen distributieniveau voor de volgende producten: Douwe Egberts-koffie (consumenten verpakkingen roodmerk), Rolex-horloges en Arrow-overhemden? Verklaar je antwoord.
3. Hoewel sommige kanaalleden verdwenen zijn door het uitschakelen van de tussenhandel moeten de taken van die kanalen toch worden uitgevoerd. Neem de reissector als voorbeeld en leg uit hoe luchtvaartmaatschappijen en hotels belangrijke distributietaken uitvoeren (bijvoorbeeld informatie, promotie, contact, afstemming en onderhandeling) die vroeger werden uitgevoerd door reisbureaus.
4. Met welke belangrijke taken houdt een logistiek manager zich bezig? Geef een voorbeeld van een besluit dat zo'n manager voor elke hoofdtaak zou nemen?
5. Bespreek de verschillen tussen de volgende soorten detailhandels: speciaalzaken, warenhuizen, supermarkten, gemakswinkels, superstores en category killers.
6. Noem een detailhandel in jouw woonplaats die er in de afgelopen vijf jaar mee opgehouden is. Welke factoren leidden volgens jou tot de sluiting van deze winkel?
7. Zoals de titel van het hoofdstuk al aangeeft, wordt de virtuele detailhandel steeds populairder. Wat zijn enkele van de voor- en nadelen van winkelen bij postorderbedrijven, telewinkelen en online winkelen vanuit het perspectief van de consument?
8. Bespreek het idee van detailhandelsconvergentie zoals geldt voor polshorloges. Hoe kunnen kleinere detailhandels in zo'n omgeving concurreren?
9. Beschrijf de functies die groothandels van oudsher verrichten. Welke functies zullen hoogstwaarschijnlijk door grote producenten of grote detailhandels overgenomen worden, denk je? Motiveer je antwoord.
10. Hoe profiteren zowel afnemers als aanbieders van e-commerce? Kun je ook nadelen noemen van e-commerce voor afnemers of aanbieders?
11. Welke problemen kunnen zich voordoen als een bedrijf zowel online zaken doet als via fysieke winkels? Hoe zou je er voor kunnen zorgen dat die twee vormen elkaar zo weinig mogelijk bijten? Neem een specifiek bedrijf als voorbeeld.