

Naam:.....

Klas:

Datum:

Nummer:

Vak: bedrijfseconomie

Leerkracht:

Veel succes!

TOETS: AIDA

TOTAAL: / 24

1. Waarom is AIDAS een betere verkoopformule dan AIDA?

/ 1

.....

.....

.....

2. a) Kies één van onderstaande winkels. Duid jouw gekozen winkel aan.
b) Op welke 2 manieren kan de verkoper van jouw gekozen winkel de aandacht van klanten trekken?
Werk elke manier zo concreet mogelijk uit.

/ 4



A Vero Moda (kledingzaak)



B Colruyt (supermarkt)

- 1)
-
-
- 2)
-
-

3. a) Op welke manier probeert de winkel op onderstaande foto de aandacht van de klant te trekken?
b) Geef 3 tips aan de verkoper om de (a) nog aantrekkelijker te maken.

/ 4



- a)
- b)
-
-
-
-
-

4. Op welke manier proberen ze bij Basic - Fit de interesse bij klanten op te wekken?

/ 0,5



.....

5. a) Kies één van onderstaande winkels. Duid jouw gekozen winkel aan.
b) Op welke 2 manieren kan de verkoper van jouw gekozen winkel de interesse bij klanten opwekken?
Werk elke manier zo concreet mogelijk uit.

/ 4



A MediaMarkt (electronicazaak)



B Fiat (garage)

- 1)
-
-
- 2)
-
-

6. a) Kies één van onderstaande cases. Duid jouw gekozen case aan. / 4
 b) Op welke 2 manieren kan de verkoper bij jouw gekozen case de klant overhalen om het product toch te kopen?
 Werk elke manier zo concreet mogelijk uit.



A Rituals
 De klant twijfelt over
 de geur van de parfum.



B H&M
 De klant twijfelt over
 de kleur van de trui.

- 1)

 2)

7. Geef 4 zaken die kunnen gebeuren in de fase 'Aankoop'. / 2

-
-
-
-

8. De AIDAS-structuur vinden we ook terug in verkoopsgesprekken.

a) Plaats onderstaande zinnen in de juiste volgorde door een cijfer te noteren in de eerste kolom. (-0,5 per fout) / 2

b) In welke fase van de AIDAS-structuur zijn deze zinnen terug te vinden? Noteer het juiste AIDAS-woord in de derde kolom. / 2,5

Nummer	Omschrijvingen	AIDAS-structuur
	De nodige documenten worden in orde gebracht.	
	De verkoper luistert naar de wensen van de klant.	
	De verkoper begroet de klant.	
	De verkoper neemt telefonisch contact op met de klant, om deze te verwittigen dat het product vandaag geleverd zal worden.	
	De klant mag het product eens uittesten.	

Vul onderstaand evaluatiekader in.

			
Ik heb de leerstof in het weekend grondig bekeken.			
Ik begreep alle toetsvragen.			
Ik had voldoende tijd om de toets af te leggen.			
Ik vond de toets gemakkelijk.			
Ik heb al mijn kennis kunnen tonen in deze toets.			
Hoeveel geef je jezelf voor deze toets?	/ 24		