



Stellingendebat “Hoe de volledige marketingmix efficiënt benutten in de huidige economische context?”

# MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

---

## Stelling 1

**Vergeet het maar export te kunnen opstarten in crisistijd.**

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

---

## Stelling 2

**Marketing = communicatie = reclame  
= nu te duur.**

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

---

## Stelling 3

**Crisis? Ik investeer méér in marketing.**

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

---

## Stelling 4

**Nu is het te laat om te starten met een goede marketingstrategie.**

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

- **Nu is het te laat om te starten met een goede marketingstrategie.**
  - *Met als conclusie:*
    - De ondernemer van het noodlijdende bedrijf is zelf verantwoordelijk voor de slechte resultaten.
    - Een marktonderzoek in crisistijd levert geen betrouwbare informatie op voor later.
    - Mijn productprijs laten zakken tot het niveau van mijn goedkoopste concurrent is dé manier om klanten in de huidige economische context te behouden en het hoofd boven water te houden.
    - Ik zoek in crisistijd mijn product te laten onderscheiden van andere door hogere kwaliteit en betere service.

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

## Stelling 5

**Ik kies voor marketingconcepten met resultaat op korte termijn.**

# 1) MARKETING EN CRISIS IN DE EXPORT

---

## Stelling 6

**Mijn personeel is niet flexibel genoeg om exportgerichte oplossingen uit de crisis te vinden.**

# MARKETING EN EXPORT

## 2) MARKETING EN EXPORT

---

### Stelling 1

**Met een KMO/MKB een positie verwerven in een exportland kan enkel en alleen met een agent of distributeur.**

## 2) MARKETING EN EXPORT

---

### Stelling 2

**Ik richt mij in het exportland niet op de uiteindelijke doelklant, maar op handelspartners.**

## 2) MARKETING EN EXPORT

### Stelling 3

**Als internationaal actieve KMO/MKB kan ik geen product met een sterk merk afleveren, wel een product dat scoort dankzij design, innovatieve aspect, flexibiliteit, ...**

## 2) MARKETING EN EXPORT

---

### Stelling 4

**Werken onder private label is de makkelijkste weg om te exporteren en afzet in het buitenland te krijgen.**

## 2) MARKETING EN EXPORT

---

### Stelling 5

**Het herkomstlabel 'made in Holland' of 'made in Belgium' is slechts voor een handvol producten een verkoopsargument.**

# VERRE EXPORT

## 3) VERRE EXPORT

---

### Stelling 1

**Ik verlies geen geld en energie in de oververzadigde markten van de buurlanden, maar ga verder afgelegen.**

### 3) VERRE EXPORT

---

#### Stelling 2

**De economische evolutie maakt het noodzakelijk uit te kijken naar de nieuwe rijke werelddelen.**



THE END