

CORRESPONDANCE COMMERCIALE- JUIN 2002
HANDELSCORRESPONDENTIE 4e JAAR

1. Een Nederlandse exportfirma heeft aan het einde van het zojuist afgesloten boekjaar (= exercice) vastgesteld dat de omzet van zijn vertegenwoordiger in Frankrijk sinds enige jaren stagneert. Zij deelt hem dit mee en verklaart zich bereid zelf *drie* dingen te doen te doen om de omzet te vergroten (waaronder technische verbetering van de fabricage van de producten).

De firma verzoekt de vertegenwoordiger zich tot een reclamebureau ter plaatse te wenden en samen met de leden ervan de mogelijkheden tot vergroting van de omzet te bestuderen. Voorafgaand aan dat overleg moet de medewerker in Frankrijk een begroting (= devis m.) opstellen. De vertegenwoordiger dient na afloop van de besprekingen met bureau een definitief voorstel aan de firma te doen.

2. Het door hem geraadpleegde reclamebureau, zo antwoordt de Franse vertegenwoordiger stelt de volgende zaken voor: 1. het plaatsen van advertenties in de dagbladpers en in vaktijdschriften 2. aanplakbiljetten aan te brengen op kiosken in Parijs en in andere belangrijke steden 3. op TV korte reclamespots te laten vertonen (als deze financiële middelen dit laatste toestaan). Het budget voor zijn campagne zou Euro gaan bedragen. Naast een betere fabricage, zou een modernere verpakking zeker meer kopers trekken. Zonder verdere hulp van reclamebureau zal de Franse vertegenwoordiger trachten de omzet nog te vergroten door meer persoonlijke contacten aan te gaan met de wederverkopers van het product.

- Voeg data en plaatsnamen toe
- Verzin zelf twee van de drie zaken waarvan sprake is in regel 3
- Bepaal het bedrag van de campagne
- En dernier lieu: bepaal zelf welk het product is !