

## Hoofdstuk 1 Hoe welvarend ben jij?

### Weet je het nog?

#### Theorie

Iedere dag weer heb je van alles nodig of wil je graag iets hebben. Je noemt dat je **behoefden**. Bij de **basisbehoefden** gaat het om alles wat je echt nodig hebt om te kunnen leven, zoals eten, drinken, kleding en woonruimte. De **overige** behoeften maken je leven leuker of makkelijker. Hoeveel je kunt besteden, hangt af van het **budget** dat je hebt. De kapper die jouw haar knipt en de fietsenmaker die jouw fiets maakt, leveren **diensten** door iets voor jou te doen. Producten die je kunt aanraken, zoals een telefoon of een tas, zijn **goederen**. Als die langere tijd meegaan en vaker dan één keer gebruikt worden, zijn het **gebruiksgoederen**. Als ze kort meegaan

en daarbij opraken, zoals tandpasta en shampoo, zijn het **verbruiksgoederen**. Als je iets koopt om in je behoeften te voorzien, ben je aan het **consumeren**. Je kunt ook zelf iets maken waarmee je in je eigen behoeften voorziet. Dit noem je **zelfvoorziening**. Je behoeften kunnen veranderen door de invloed van anderen. Met **commerciële** beïnvloeding willen winkeliers en fabrikanten jou iets laten kopen. Zij doen dat door **reclame** te maken. Je wordt ook beïnvloed door mensen om je heen, zoals familie, vrienden of klasgenoten. Dit noem je **sociale** beïnvloeding.

#### Opdrachten

1 auto – boeket bloemen – **brood** – huisdier – smartphone – **broek** – tv – **woonruimte** – **water**

2 *Bijvoorbeeld:* Uit eten gaan is een luxe en dus geen basisbehoefte.

3 *Bijvoorbeeld:*

- De een heeft meer budget dan de ander en koopt meer of duurdere dingen.
- Het gezin van de een is groter dan het gezin van de ander.
- De een gaat naar een duurdere supermarkt dan de ander.

4

	Goederen	Diensten
Tandartsbezoek		<b>x</b>
Laptop	<b>x</b>	
Flesje water	<b>x</b>	
Popconcert		<b>x</b>

5 Een rijwielhandel levert goederen, zoals fietsen, banden, fietsmandjes, enzovoort. Hij levert ook diensten: het repareren van je fiets.

6 Zelfvoorziening

7 **a** Ze brengen hun product onder de aandacht om er meer van te kunnen verkopen.

**b** *Bijvoorbeeld:*

- Je kunt gebruik maken van een aanbieding.
- Je leert nieuwe producten kennen.
- Je komt weer te weten over een product of merk.

- 8**  Je ouders vinden de scooter die je wilt kopen veel te duur. Hierdoor begin je te twijfelen of je hem nog wel wilt kopen.
- In een kledingwinkel pas je een T-shirt. Je twijfelt of je het wilt nemen. De verkoper zegt dat het je echt heel goed staat. Hierdoor koop je het T-shirt.
- Op social media zie je een reclame van de nieuwste smartphone. Precies wat je zoekt! Je koopt hem.

**9** Gebruiksgoederen. Televisies kun je lange tijd gebruiken.

- 10** Bij drie stuks krijg je 30% korting.  
Normaal betaal je  $3 \times \text{€ } 1,65 = \text{€ } 4,95$   
Korting:  $30 \div 100 \times \text{€ } 4,95 = 0,3 \times \text{€ } 4,95 = \text{€ } 1,49$   
Je betaalt nu  $\text{€ } 4,95 - \text{€ } 1,49 = \text{€ } \mathbf{3,46}$   
*Of:*  
Normale prijs is  $\text{€ } 1,65$   
Korting:  $30 \div 100 \times \text{€ } 1,65 = 0,3 \times \text{€ } 1,65 = \text{€ } 0,50$   
Je betaalt nu  $\text{€ } 1,65 - \text{€ } 0,50 = \text{€ } 1,15$  per stuk.  
Voor drie pakken betaal je  $3 \times \text{€ } 1,15 = \text{€ } \mathbf{3,45}$

**Paragraaf 1.1 Kun jij kopen wat jij wilt?**

- 1 *Bijvoorbeeld:* een nieuwe game, zak chips, make-up, bioscoopbezoek.
- 2 a Primaire behoeften- omcirkelen: brood – huis – broek – schoenen  
 b Secundaire behoeften - onderstrepen: vakantie – fiets – smartphone – auto - cola

3

Jij bent niet van plan de nieuwste smartphone te kopen, je beste vriend wel.	Budget
Het zusje van een klasgenoot wil graag met poppen spelen.	Leeftijd of geslacht
Op televisie zie je de nieuwste game die je graag wilt hebben.	Reclame

- 4 Het meest logisch is:  
 1. *ikzelf / mijn ouder(s)* – 2. *ikzelf / mijn ouder(s)* – 3. *ikzelf / mijn ouder(s)*

- 5 a *Bijvoorbeeld:*  
 - Grondstoffen, zoals graan , bloem, water, suiker, zout, gist.  
 - Hulpmiddelen, zoals een oven, een broodblik.  
 - Het werk van de bakker.  
 b *Bijvoorbeeld:* als graan opraakt.

- 6 *Bijvoorbeeld:* zonnen op het strand, zwemmen in een recreatieplas, windsurfen, skiën op de berg, vliegeren.

- 7 *Bijvoorbeeld:* zon, wind, (de stroming van) water

8

<b>Mijn prioriteitenlijst</b>
1 <b>Fiets repareren</b>
2 <b>Zwembad</b>
3 <b>Pizza</b>
4 <b>Nieuwe game</b>

- 9 a Zelfvoorziening  
 b *Bijvoorbeeld:*  
 - zelf groente verbouwen,  
 - je eigen taart bakken,  
 - zelf je kleding maken.
- 10 x Je krijgt loonsverhoging.  
 Producten worden duurder.  
 Je raakt je baan kwijt.  
 x Door prioriteiten te stellen.  
 x Je maakt gebruik van zelfvoorziening.

- 11 Je weet niet welke behoeften ze hebben en of ze met hun inkomen in hun behoeften kunnen voorzien.  
 Het kan ook zijn dat Yusuf meer aan zelfvoorziening doet of beter zijn prioriteiten stelt dan Delina.

12

	Percentage	Berekening	Bedrag
Primaire behoeften	63%	$63 \div 100 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 252</b>
Secundaire behoeften	28%	$28 \div 100 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 112</b>
Spaargeld	9%	$9 \div 100 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 36</b>

of:

	Percentage	Berekening	Bedrag
Primaire behoeften	63%	$0,63 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 252</b>
Secundaire behoeften	28%	$0,28 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 112</b>
Spaargeld	9%	$0,9 \times \text{€ } 400 =$	<b>€ 36</b>

13  $92 \div 100 \times 685 = 0,92 \times 685 =$  **€ 630,20**

14 a Het hoogste percentage voor het duurste spel, het laagste percentage voor het goedkoopste spel.



- b 1e spel:  
 $25 \div 100 \times \text{€ } 36,50 = 0,25 \times \text{€ } 36,50 = \text{€ } 9,13$   
 $\text{€ } 36,50 - \text{€ } 9,13 =$  **€ 27,37**
- 2e spel:  
 $10 \div 100 \times \text{€ } 11,00 = 0,10 \times \text{€ } 11,00 = \text{€ } 1,10$   
 $\text{€ } 11,00 - \text{€ } 1,10 =$  **€ 9,90**
- 3e spel:  
 $15 \div 100 \times \text{€ } 13,40 = 0,15 \times \text{€ } 13,40 = \text{€ } 2,01$   
 $\text{€ } 13,40 - \text{€ } 2,01 =$  **€ 11,39**
- c  $\text{€ } 9,13 + \text{€ } 1,10 + \text{€ } 2,01 =$  **€ 12,24**

**Paragraaf 1.2 Hoe word je beïnvloed?**

- 1 *Bijvoorbeeld:* Zelf twijfelde je toen je een T-shirt aan het passen was. Maar toen een vriend(in) zei dat het je heel mooi stond, heb je het gekocht. Achteraf was je blij met dat advies, want anderen vonden het ook mooi staan.
- 2
  - a Commerciële beïnvloeding want de vlogger krijg ervoor betaald of krijgt producten van de fabrikant of winkelier.
  - b Reclame via social media is vaak persoonlijker dan via tv of tijdschriften. Daardoor werkt reclame via social media waarschijnlijk beter.

3

Marketingmix (de 6 P's)		
<p><b>Promotiebeleid</b> Hoe krijg je aandacht voor het product? Op welke manier maak je reclame?</p>	<p><b>Presentatiebeleid</b> Hoe worden producten gepresenteerd? Hoe staan ze uitgestald? Hoe ziet de etalage eruit?</p>	<p><b>Prijsbeleid</b> Welke prijs krijgt het? Hoge prijs en luxe imago? Of juist budgetprijzen? Welke kortingsacties?</p>
<p><b>Productbeleid</b> Wat wordt er verkocht? Welke merken? Welke soorten of smaken? Hoe wordt het verpakt?</p>	<p><b>Personeelsbeleid</b> Wat voor mensen werken er? Zijn ze deskundig, beleefd en servicegericht?</p>	<p><b>Plaatsbeleid</b> Waar is het te koop? Via internet of in de winkel? In stadscentrum of daarbuiten?</p>

- 4
  - Coolblue gaat naast onlineverkoop meer fysieke winkels openen. - **plaats**beleid
  - Volgens tv-programma Kassa heeft Jumbo de laagste prijzen. - **prijs**beleid
  - Tony Chocolonely verkoopt nu ook mini-chocoladerepen. - **product**beleid
  - Op basisscholen met een lerarentekort mogen ouders voor de klas. - **personeels**beleid
  - Bij KFC krijg je je bestelling voortaan aan tafel bezorgd. - **presentatie**beleid
  - Starbucks deelt gratis kleine kopjes koffie uit om te proeven. - **promotie**beleid

5



- 6**
- a** Ideële reclame
  - b** De overheid wil dat mensen de telefoon niet gebruiken op de fiets zodat het verkeer veiliger wordt.
  - c** *Bijvoorbeeld:* Voorlichting geven op scholen, reclame maken op social media, mensen aanspreken op hun gedrag wanneer ze zich niet aan de regel houden.
- 7**
- a** Omdat ze weinig vaste lasten hebben
  - b** *Bijvoorbeeld:*
    1. Invloed op wat er thuis wordt gekocht: als ouders een nieuwe tv kopen voor in de huiskamer dan mogen jongeren vaak mee beslissen.
    2. Als ze eenmaal klant zijn dan blijven ze dat ook: als je ouders vroeger een bankrekening voor jou geopend hebben dan blijf je vaak bij die bank.
- 8** *Bijvoorbeeld:*
- Doelgroep jongeren, want de fiets ziet er sportief uit, leerlingen zijn sneller op school, leerlingen zijn minder moe van het fietsen.
  - Doelgroep ouderen: ze kunnen langere afstanden fietsen dan met een gewone fiets, blijven bij de tijd met een sportieve fiets.

**9**



**B-merk**



**A-merk**



**Huismerk**

**10**  $€ 30 \div € 125 \times 100\% = \mathbf{24\%}$

**11** A-merk:  $754 \div 1.650 \times 100 = \mathbf{45,7\%}$   
 B-merk:  $377 \div 1.650 \times 100 = \mathbf{22,8\%}$   
 Huismerk:  $519 \div 1.650 \times 100 = \mathbf{31,4\%}$

**Paragraaf 1.3 Je inkomsten en uitgaven****1 Bijvoorbeeld:**

- Ja, want ik heb een goed overzicht van mijn uitgaven en inkomsten.
- Nee, ik zie wel hoe ik uitkom. Dat lukt niet altijd.

**2 Bijvoorbeeld:**

- Hoe kan ik op mijn leeftijd al geld verdienen?
- Hoeveel zakgeld is redelijk voor mijn leeftijd?
- Ik heb schulden. Hoe kom ik daarvan af?
- Kan ik geld lenen bij een bank?
- Moet ik belasting betalen als ik geld verdien?
- Wat is rood staan?

**3 a** *Bijvoorbeeld:* Ik geef niet zoveel geld uit een snoep eten en drinken maar wel meer aan sieraden.

**b** *Bijvoorbeeld:* kleding of schoenen.

**c**  $69 \div 100 \times 30 = 0,69 \times 30 = \mathbf{21}$  leerlingen

**4 a** Inkomsten € **156** - uitgaven € **171**

€ 171 - € 156 = € **15 tekort**

**b** Dan komt ze steeds meer in de problemen, omdat ze dat geleende geld niet terug kan betalen want op dit moment kan ze al niet rondkomen met haar inkomen.

- c**
1. Zorgen voor meer inkomsten, bijvoorbeeld meer zak- of kleedgeld vragen, meer werken, meer oppassen.
  2. Minder uitgeven, bijvoorbeeld minder uitgaan, geen sieraden kopen.

Umit helpt zijn oom mee in zijn bedrijf en krijgt als beloning een game.	<b>inkomen in natura</b>
Susan werkt in de horeca en ontvangt één keer per maand haar loon.	<b>inkomen uit arbeid</b>
Lennard krijgt elke maand € 40 aan kleedgeld van zijn ouders.	<b>overdrachtsinkomen</b>
Yasmine verhuurt tijdens vakanties haar appartement aan toeristen.	<b>inkomen uit bezit</b>

**6 a** Incidentele uitgaven

**b** Vaste lasten

**7 a** Zodat je altijd geld achter de hand hebt als je onverwacht geld nodig hebt.

**b** *Bijvoorbeeld:* voor een vakantie, smartphone, bluetoothspeaker, festival of concert.

**8** Nee, ze heeft geen gelijk. Een maand is iets meer dan vier weken.

<b>9</b> <i>Vaste lasten</i>	<i>Kosten</i>	<i>Berekening</i>	<i>Per week</i>
Gas en elektra	€ 1.300 per jaar	<b>€ 1.300 ÷ 52</b> =	€ <b>25,00</b>
Telefoonabonnement	€ 26 per maand	<b>€ 26 × 12 ÷ 52</b> =	€ <b>6,00</b>
Huur	€ 676 per maand	<b>€ 676 × 12 ÷ 52</b> =	€ <b>156</b>

<b>10</b> <i>Soort kosten</i>	<i>Berekening</i>	<i>Kosten per maand</i>
Aanschaf scooter	€ 1.500 ÷ 48 maanden =	€ 31,25
Benzine	175 ÷ 35 × € 1,70 =	€ 8,50
Verzekering	€ 38 per maand	€ 38,00
Onderhoud en reparaties	€ 250 ÷ 12 =	€ <u>20,83</u> +
Totale kosten per maand		<b>€ 98,58</b>

**11** € 320 – € 100 = € 220  
€ 220 ÷ 5 = **€ 44** per maand



**Paragraaf 1.4      Wordt alles duurder?**

1 *Bijvoorbeeld:* Nee, want de prijzen van producten en stijgen meestal. Met eenzelfde bedrag kun je dan minder kopen.

2

Product	2000	Nu	Berekening	Stijging/daling in %
Kaas	€ 7,00	€ 9,90	$(9,90 - 7,00) \div 7,00 \times 100\% =$	<b>41,4% stijging</b>
Brood	€ 1,29	€ 1,16	$(1,16 - 1,29) \div 1,29 \times 100\% =$	<b>-10,1% daling</b>
Koffie	€ 6,16	€ 8,73	$(8,73 - 6,16) \div 6,16 \times 100\% =$	<b>41,7% stijging</b>
Suiker	€ 0,88	€ 0,68	$(0,68 - 0,88) \div 0,88 \times 100\% =$	<b>-22,7% daling</b>

3 a  $(€ 3.025 - € 2.750) \div € 2.750 \times 100\% =$  **10%** gestegen.

b  $(€ 29.268 - € 27.100) \div € 27.100 \times 100\% =$  **8%** gestegen.

c In verhouding stegen de uitgaven meer dan de inkomsten.

Als je het in verhouding moet bekijken, kijk je niet naar de verandering van de bedragen, maar naar de verandering in procenten.

4 Bij inflatie is er een algemene stijging van de prijzen. Bij deflatie is er een algemene daling van prijzen.

5 a Omdat de prijzen dalen, kun je later met hetzelfde geld meer kopen.

b Als veel mensen hun uitgaven uitstellen, verkopen winkeliers en fabrikanten minder en hebben ze lagere inkomsten. Dit kan er uiteindelijk toe leiden dat ze minder winst maken of zelfs failliet gaan.

6 Je koopkracht stijgt als je inkomen **stijgt** of als de prijzen **dalen**.

Je koopkracht daalt als je inkomen **daalt** of als de prijzen **stijgen**.

7 Situatie A: De koopkracht **stijgt** met **2%**      Situatie B: De koopkracht **daalt** met **1%**

8  $2\% + 1\% =$  **3%**

9 a 2014

b 2015, 2016, 2017, 2018, 2020

c 2019

d 2015, 2016, 2019, 2020. De blauwe lijn (lonen) is daar hoger dan de rode lijn (prijzen).

10

Prijzontwikkeling smartphone						
Jaar	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Prijs in €	520	560	605	630	710	765
Indexcijfer	<b>100</b>	<b>108</b>	<b>116</b>	<b>121</b>	<b>137</b>	<b>147</b>

Berekeningen:

2015:  $€ 520 \div € 520 \times 100 = 100$

2016:  $€ 560 \div € 520 \times 100 = 108$

2017:  $€ 605 \div € 520 \times 100 = 116$

2018:  $€ 630 \div € 520 \times 100 = 121$

2019:  $€ 710 \div € 520 \times 100 = 137$

2020:  $€ 765 \div € 520 \times 100 = 147$

## 11

<b>Ontwikkeling lonen en prijzen</b>			
Jaar	Gemiddeld maandloon	Indexcijfer lonen	Indexcijfer prijzen
2016	€ 2.585	100	100
2017	€ 2.643	102	101
2018	€ 2.675	103	104
2019	€ 2.721	105	105
2020	€ 2.773	107	106

Berekeningen:

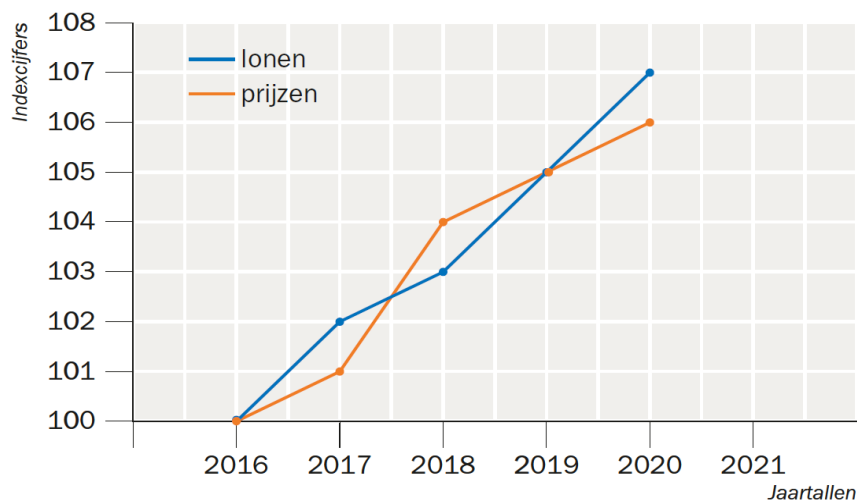
$$2017: € 2.643 \div € 2.585 \times 100 = 102$$

$$2018: € 2.675 \div € 2.585 \times 100 = 103$$

$$2019: € 2.721 \div € 2.585 \times 100 = 105$$

$$2020: € 2.773 \div € 2.585 \times 100 = 107$$

**Ontwikkeling lonen en prijzen**



## Samenvatting

### 1.1 Kun je kopen wat je wilt?

De noodzakelijke levensbehoeften zijn basisbehoeften of **primaire** behoeften. Alles wat je leven beter of prettiger maakt, zijn **secundaire** behoeften. In je behoeften kun je voorzien met **vrije** goederen die zomaar beschikbaar zijn en waarvoor je dus niet hoeft te betalen. Voor alle **schaarse** goederen zijn middelen nodig om ze te maken. Daarom betaal je er een prijs voor. Als je in meer behoeften kunt voorzien, neemt je **welvaart** toe. Dat gebeurt als je inkomen stijgt, maar ook door het stellen van **prioriteiten** waardoor je beter in je behoeften kunt voorzien. Je gaat er ook op vooruit als je door **zelfvoorziening** producten voor eigen gebruik zelf maakt.

### 1.2 Hoe word je beïnvloed?

Door middel van **marketing** doen bedrijven er van alles aan om je koopgedrag te beïnvloeden. Daarbij maken ze gebruik van marketinginstrumenten. Deze 6 P's samen vormen de **marketingmix**. Om meer producten of diensten te verkopen, maken bedrijven **commerciële** reclame. Deze kun je onderverdelen in **informatieve** reclame en **merk**reclame. Je komt soms ook **ideële** reclame tegen die bedoeld is om je te laten nadenken over maatschappelijke thema's. In alle gevallen is het belangrijk om te bepalen voor welke **doelgroep** een product of een boodschap bedoeld is.

### 1.3 Je inkomsten en uitgaven

Het **Nibud** geeft voorlichting over hoe je het beste je inkomsten en uitgaven op elkaar kunt afstemmen. Dit noem je **budgetteren**. Een goed hulpmiddel daarbij is het maken van een **begroting**. Er zijn drie soorten inkomsten. Loon is inkomen uit **arbeid**, rente en huur zijn inkomsten uit **bezit** en een uitkering is een **overdrachts**inkomen. De gezinsuitgaven kun je in drie groepen verdelen. Je hebt alledaagse uitgaven, zoals in de supermarkt. Dit zijn de **dagelijkse** of huishoudelijke uitgaven. **Vaste lasten** zijn de uitgaven die je met vaste regelmaat doet. De grote uitgaven die je niet vaak doet, zijn de **incidentele** uitgaven. Als je verwacht in de toekomst grote uitgaven te doen, is het verstandig om hiervoor geld te **reserveren**.

### 1.4 Wordt alles duurder?

Het **CBS** verzamelt allerlei informatie, ook over economische onderwerpen. Een van die onderwerpen is de algemene stijging van prijzen. Dit noem je **inflatie**. Als er een algemene daling van prijzen is, heb je te maken met **deflatie**. Verandering van inkomsten en verandering van prijzen zorgen ervoor dat je meer of minder kunt kopen. Als je **koopkracht** toeneemt, kun je meer goederen en diensten met je inkomen kopen. Door **indexcijfers** te gebruiken kun je veranderingen van prijzen en lonen beter met elkaar vergelijken.

**Herhalingsopdrachten****Paragraaf 1.1 Kun jij kopen wat je wilt?**

- 1 a *Bijvoorbeeld:* huis, eten, drinken, kleding, onderwijs, zorg  
b *Bijvoorbeeld:* laptop, smartphone, scooter, auto, make-up, sieraden
- 2 *Bijvoorbeeld:*
- budget
  - leeftijd
  - geslacht
  - vrienden en klasgenoten
  - jouw gezin
  - reclames
- 3 a Goederen zijn schaars als je middelen moet gebruiken om ze te maken.  
b Vrije goederen.
- 4  In de economie noem je iets schaars als er weinig van is.  
 Olie is een schaars goed.  
 Hoe schaarser een goed, hoe hoger de prijs.
- 5 a zelfvoorziening  
b meer inkomen creëren of prioriteiten stellen

6

Product	Prijs	Stijging/daling	Nieuwe prijs
T-shirt	€ 25,00	+ 15%	€ 28,75
Broek	€ 40,00	- 35%	€ 26,00
Sokken	€ 5,00	- 7%	€ 4,65
Schoenen	€ 65,00	+ 23%	€ 79,95

*Berekening:*

$$0,15 \times € 25 = € 3,75 \rightarrow € 25 + € 3,75 = € 28,75 \quad \text{of: } 1,15 \times € 25 = € 28,75$$

$$0,35 \times € 40 = € 14 \rightarrow € 40 - € 14 = € 26 \quad \text{of: } 0,65 \times € 40 = € 26$$

$$0,07 \times € 5 = € 0,35 \rightarrow € 5 - € 0,35 = € 4,65 \quad \text{of: } 0,93 \times € 5 = € 4,65$$

$$0,23 \times € 65 = € 14,95 \rightarrow € 65 + € 14,95 = € 79,95 \quad \text{of: } 1,23 \times € 65 = € 79,95$$

**Herhalingsopdrachten****Paragraaf 1.2 Hoe word je beïnvloed?**

- 7 Door commerciële en sociale beïnvloeding.  
*Of:* Door reclame / marketing en door invloed van mensen in je omgeving / vrienden en familie.
- 8 **P**roduct, **p**rijs, **p**laats, **p**romotie, **p**ersoneel en **p**resentatie.
- 9 Marketing
- 10  Een folder met aanbiedingen.  
 Een reclamebord in het voetbalstadion.  
 Een bedrijfsnaam op een groot scherm in een winkelcentrum
- 11 a Ideële reclame  
b Mensen moeten letten op hun houding naar caissières en hen niet negeren.
- 12 Bezoekers van supermarkten.

13

Afdeling	Aantal	Percentage
Vmbo-b	204	12%
Vmbo-k	374	22%
Vmbo-gt	493	29%
Havo	391	23%
Vwo	238	14%

Berekening

$204 \div 1.700 \times 100 = 12\%$   
 $374 \div 1.700 \times 100 = 22\%$   
 $493 \div 1.700 \times 100 = 29\%$   
 $391 \div 1.700 \times 100 = 23\%$   
 $238 \div 1.700 \times 100 = 14\%$

**Herhalingsopdrachten**

**Paragraaf 1.3 Je inkomsten en uitgaven**

14 Budgetteren

15 a

Maandbegroting Rick			
Inkomsten		Uitgaven	
Zakgeld	€ 10	Voetbal	€ 10
Oppassen	€ 15	Uitgaan	€ 20
Krantenwijk	€ 27 +	Snoep	€ 10 +
<b>Totaal</b>	<b>€ 52</b>	<b>Totaal</b>	<b>€ 40</b>

b € 52 - € 40 = € 12

- 16 Inkomsten uit arbeid - loon  
 Inkomsten uit bezit - rente, huur  
 Overdrachtsinkomen - uitkering, zakgeld

17 1 Vaste lasten 2 Incidentele uitgaven

18 € 165 × 12 ÷ 52 = € 38,08

19 Bijvoorbeeld:

- benzinekosten
- verzekering
- onderhoud en reparatie.

20 € 12.000 - € 5.040 = € 6.960  
 € 6.960 ÷ 24 = € 290 per maand

**Herhalingsopdrachten**

**Paragraaf 1.4 Wordt alles duurder?**

21  $(€ 1,05 - € 0,89) \div € 0,89 \times 100\% = 18\%$

22 a De prijzen zijn (over het algemeen) met 2% zijn gestegen.

- b 1 Deflatie  
 2 Dan dalen de prijzen.

23 Je koopkracht gaat erop achteruit, want door de inflatie betaal je meer voor goederen en diensten, maar je inkomen gaat niet omhoog.

**24 a**  $114,7 - 100 = \mathbf{14,7\%}$

**b** **februari 2020** (van 113,7 naar 114,5)

**c** Haar koopkracht is (een beetje) gedaald. De prijzen zijn sinds 2015 met 1,1% meer gestegen dan haar loon.

**25**  $\text{€ } 2.505 \div \text{€ } 2.325 \times 100 = \mathbf{108}$

## Plusopdrachten

### paragraaf 1.1 Kun jij kopen wat je wilt?

#### 1 *Bijvoorbeeld:*

- Ze hebben allebei primaire behoeften: ze moeten eten en drinken, hebben onderdak en kleding nodig.
- Ze hebben allebei behoefte aan zorg.

#### 2 Argument voor Joey:

- Voor zonne-energie en windenergie zijn zonnepanelen en windmolens nodig. Deze moeten gemaakt worden. Dus zijn zonne-energie en windenergie schaars.

Argument voor Amina:

- Zon en wind zijn vrij verkrijgbaar en zijn dus vrije goederen. De windmolens en zonnepanelen zijn schaars, maar de energie die wind en zon leveren niet.

#### 3 a Ja, je welvaart stijgt als je in meer behoeften kunt voorzien.

- b** Tot 58.000 euro maakt het je gelukkiger, maar daarboven niet meer. Het kan je dan wel tevredener maken.

#### 4

<b>Soort horecabedrijf</b>	<b>Percentage</b>	<b>Aantal</b>
Restaurants	45%	24.750
Lunchrooms	9%	<b>4.950</b>
Cafés en bars	17%	<b>9.350</b>
Hotels	24%	<b>13.200</b>
Totaal	100%	<b>55.000</b>

*Berekening:*

$$100\% = 24.750 \div 45 \times 100 = 55.000$$

$$\text{Lunchrooms: } 9 \div 100 \times 55.000 = 0,9 \times 55.000 = 4.950$$

$$\text{Cafés en bars } 17 \div 100 \times 55.000 = 0,17 \times 55.000 = 9.350$$

$$\text{Hotels } 24 \div 100 \times 55.000 = 0,24 \times 55.000 = 13.200$$

## Plusopdrachten

### paragraaf 1.2 Hoe word je beïnvloed?

#### 5 a Sponsoring levert de club inkomsten op.

#### **b** *Bijvoorbeeld:*

- De sponsor wil meer naamsbekendheid krijgen.
- Bij plaatselijke clubs wil de sponsor een goede naam krijgen bij de inwoners. In beide gevallen wil de sponsor hierdoor meer gaan verkopen.

#### **c** Promotiebeleid.

#### 6 *Bijvoorbeeld:*

- Open Dag – presentatiebeleid / promotiebeleid.
- Adverteren of folders verspreiden – promotiebeleid.
- Een speciaal onderwijsaanbod, bijvoorbeeld technasium of tweetalig onderwijs – productbeleid.
- Speciale lessen voor leerlingen van de basisschool – productbeleid/ promotiebeleid.

7 Bijvoorbeeld:

Plaats	- <b>Waar willen we onze lunchroom?</b> - <b>Hoeveel parkeerplaatsen hebben we nodig?</b>
Promotie	- <b>Hoe krijgen we aandacht voor onze lunchroom?</b> - <b>Op welke manier gaan we reclame maken?</b>
Product	- Welke broodjes willen we verkopen? - <b>Welke andere gerechten willen we aanbieden?</b>
Personeel	- Welke opleiding heeft ons personeel nodig? - <b>Welke opleiding hebben onze medewerkers nodig?</b>
Prijs	- <b>Welke prijs krijgen onze gerechten?</b> - <b>Welk imago willen we creëren, betaalbaar of luxe?</b>
Presentatie	- Welke kleuren willen we in onze lunchroom? - <b>Hoe richten we onze lunchroom in?</b>

- 8 a  $15 \div 100 \times \text{€ } 0,80 = 0,15 \times \text{€ } 0,80 = \text{€ } 0,12$   
 Na één jaar is de prijs  $\text{€ } 0,80 + \text{€ } 0,12 = \text{€ } 0,92$ .  
 $10 \div 100 \times \text{€ } 0,92 = 0,1 \times \text{€ } 0,92 = \text{€ } 0,09$   
 Na twee jaar is de prijs  $\text{€ } 0,92 + \text{€ } 0,09 = \text{€ } 1,01$ .
- b  $(\text{€ } 1,01 - \text{€ } 0,80) \div \text{€ } 0,80 \times 100\% = \mathbf{26,3\%}$

**Plusopdrachten****paragraaf 1.3 Je inkomsten en uitgaven?**9 Uitgaven per maand:

Eten en drinken	$\text{€ } 10 \times 52 \div 12 =$	$\text{€ } 43,33$
Kleding	$\text{€ } 25 \times 26 \div 12 =$	$\text{€ } 54,17$
Make-up	$\text{€ } 40 \div 3 =$	$\text{€ } 13,33$
Uitgaan	$\text{€ } 17,50 \times 52 \div 12 =$	$\text{€ } 75,83$ +
Totale uitgaven		$\text{€ } 186,66$

Inkomsten per maand:

Werk supermarkt	$\text{€ } 30 \times 52 \div 12 =$	$\text{€ } 130,00$
Kleedgeld	$\text{€ } 550 \div 12 =$	$\text{€ } 45,83$
Zakgeld	$\text{€ } 7,50 \times 52 \div 12 =$	$\text{€ } 32,50$
Oppassen	$\text{€ } 1040 \div 12 =$	$\text{€ } 86,67$ +
Totale inkomsten		$\text{€ } 295,00$

Rezzan heeft per maand  $\text{€ } 295,00 - \text{€ } 186,66 = \mathbf{\text{€ } 108,34}$  over

10 a Kosten benzinescooter per jaar:

Scooter zelf:	$\text{€ } 2.000 \div 4 =$	$\text{€ } 500$
Benzine:		$\text{€ } 480$
Onderhoud:		$\text{€ } 300$
Verzekering:	$\text{€ } 36 \times 12 =$	$\text{€ } 432$ +
Totaal		$\mathbf{\text{€ } 1.712}$

b Kosten elektrische scooter per jaar:

Scooter zelf:	$(\text{€ } 2.600 - \text{€ } 250) \div 4 =$	$\text{€ } 587,50$
Stroomverbruik:	$500 \times 12 \div 100 \times \text{€ } 0,44 =$	$\text{€ } 26,40$
Onderhoud:	$\text{€ } 35 \times 12$	$\text{€ } 420,00$
Verzekering:	$\text{€ } 40 \times 12 =$	$\text{€ } 480,00$ +
Totaal		$\mathbf{\text{€ } 1.513,90}$

- c De stroomkosten zijn veel lager dan de benzinekosten.



- 11** Prijsstijging:  $5 \div 100 \times \text{€ } 1.240 = 0,05 \times \text{€ } 1.240 = \text{€ } 62$   
Verwachte prijs:  $\text{€ } 1.240 + \text{€ } 62 = \text{€ } 1.302$   
Ze heeft nog nodig:  $\text{€ } 1.302 - \text{€ } 250 - \text{€ } 90 - \text{€ } 50 = \text{€ } 912$   
 $\text{€ } 912 \div 12 = \text{€ } 76$  per maand.

### Plusopdrachten

#### paragraaf 1.4 Wordt alles duurder?

- 12** Toename in 2016:  
 $18 \div 100 \times 2.000 = 0,18 \times 2.000 = 360 \rightarrow 2.000 + 360 = 2.360$   
of:  $1,18 \times 2.000 = 2.360$   
Toename in 2017:  
 $40 \div 100 \times 2.360 = 0,4 \times 2.360 = 944 \rightarrow 2.360 + 944 = 3.304$   
of:  $1,4 \times 2.360 = 3.304$   
De stijging in procenten is:  $(3.304 - 2.000) \div 2.000 \times 100 = \mathbf{65,2\%}$   
*Opmerking:* je mag dus niet de percentages bij elkaar optellen!
- 13** **D** Begin 2017 (= eind 2016):  $2.000 \times 1,18 = 2.360$  (zie ook vraag 14).  
Eind 2019:  $2.000 \times 1,18 \times 1,4 \times 1,75 \times 1,945 = 11.246$   
 $(11.246 - 2.360) \div 2.360 \times 100 = \mathbf{376,5\%}$
- 14** **a** CBS = Centraal Bureau voor de Statistiek  
**b** De inflatie is een gemiddelde prijsstijging. Als sommige producten in prijs dalen en andere meer stijgen, kan er toch inflatie zijn.
- 15** In 2015 is de gemiddelde prijs:  $\text{€ } 315.000 \div 127 \times 100 = \text{€ } 248.031$

**Rekenen***Met een percentage een getal berekenen*

- 1** a  $29 \div 100 \times \text{€ } 149 = 0,29 \times \text{€ } 149 = \text{€ } 43,21$   
 b  $71 \div 100 \times \text{€ } 53 = 0,71 \times \text{€ } 53 = \text{€ } 37,63$   
 c  $7 \div 100 \times \text{€ } 750 = 0,07 \times \text{€ } 750 = \text{€ } 52,50$
- 2** a  $15 \div 100 \times \text{€ } 35 = 0,15 \times \text{€ } 35 = \text{€ } 5,25$   
 b  $\text{€ } 35 - \text{€ } 5,25 = \text{€ } 29,75$
- 3**  $79 \div 100 \times \text{€ } 19\,500 = 0,79 \times \text{€ } 19\,500 = 15.405$  bezette stoelen.  
 $15.405 \times \text{€ } 35 = \text{€ } 539.175$
- 4** a Jaarsalaris is  $\text{€ } 3.217 \times 12 = \text{€ } 38.604$   
 $8,3 \div 100 \times \text{€ } 38.604 = 0,083 \times \text{€ } 38.604 = \text{€ } 3.204,13$   
 b  $1,5 \div 100 \times \text{€ } 3.217 = 0,015 \times \text{€ } 3.217 = \text{€ } 48,26$   
 $\text{€ } 3.217 + \text{€ } 48,26 = \text{€ } 3.265,26$
- 5** a Chocolade:  $22 \div 100 \times 2\,800 = 0,22 \times 2\,800 = 616$   
 Vanille:  $43 \div 100 \times 2\,800 = 0,43 \times 2\,800 = 1\,204$   
 Aardbei:  $35 \div 100 \times 2\,800 = 0,35 \times 2\,800 = 980$   
 b  $15 \div 100 \times 980 = 0,15 \times 980 = 147$   
 $980 + 147 = 1.127$

*Een percentage berekenen*

- 6** a  $\text{€ } 24,75 \div \text{€ } 165 \times 100\% = 15,0\%$   
 b  $\text{€ } 132 \div \text{€ } 5.500 \times 100\% = 2,4\%$   
 c  $\text{€ } 65,80 \div \text{€ } 350 \times 100\% = 18,8\%$
- 7**  $29 - 16 = 13$   
 $13 \div 29 \times 100 = 44,8\%$
- 8**  $780 \div 1.950 \times 100 = 38,0\%$
- 9**

<b>Concertkaarten</b>		
<b>Soort</b>	<b>Aantal</b>	<b>Percentage</b>
Zitplaatsen	3.500	33,3 %
Staanplaatsen	6.000	57,1 %
Golden circle	750	7,1 %
VIP tickets	250	2,4 %

**Berekening**

$3.500 \div 10.500 \times 100\% = 33,3\%$   
 $6.000 \div 10.500 \times 100\% = 57,1\%$   
 $750 \div 10.500 \times 100\% = 7,1\%$   
 $250 \div 10.500 \times 100\% = 2,4\%$   
 Controle: 99,9%  
 (0,1% afwijking komt doordat er telkens naar beneden afgerond is op 1 decimaal.)

- 10** a  $\text{€ } 650 \div \text{€ } 1.178 \times 100\% = 55,2\%$   
 $\text{€ } 198 \div \text{€ } 1.178 \times 100\% = 16,8\%$   
 $\text{€ } 254 \div \text{€ } 1.178 \times 100\% = 21,6\%$   
 $\text{€ } 76 \div \text{€ } 1.178 \times 100\% = 6,5\%$   
 Controle: 100,1% (0,1% afwijking komt doordat er telkens naar boven afgerond is op 1 decimaal.)
- b  $\text{€ } 1.178 \div \text{€ } 1.650 \times 100\% = 71,4\%$

*Een verandering in procenten berekenen*

- 11 a**  $677 - 650 = 22$   
**b**  $22 \div 650 \times 100\% = 42\%$
- 12**  $(\text{€ } 2,40 - \text{€ } 2,15) \div \text{€ } 2,15 \times 100\% = 11,6\%$
- 13**  $(\text{€ } 2.645 - \text{€ } 2.590) \div \text{€ } 2.590 \times 100\% = 2,1\%$
- 14**  $(\text{€ } 10.450 - \text{€ } 20.750) \div \text{€ } 20.750 \times 100\% = -49,6\%$  dus **49,6%** minder waard.

*Omrekenen van week naar maand en andersom*

- 15 a**  $\text{€ } 12,50 \times 24 = \text{€ } 300$  per week  
**b**  $\text{€ } 300 \times 52 = \text{€ } 15.600$  per jaar  
 $\text{€ } 15.600 \div 12 = \text{€ } 1.300$  per maand
- 16 a**  $\text{€ } 465.000 \times 52 = \text{€ } 24.180.000$  per jaar  
**b**  $\text{€ } 24.180.000 \div 12 = \text{€ } 2.015.000$  per maand
- 17** *Het gemakkelijkst kun je ze vergelijken door beide per jaar te berekenen:*  
 Mieke:  $\text{€ } 425,50 \times 52 = \text{€ } 22.126$  per jaar  
 Bart:  $\text{€ } 1.725 \times 12 = \text{€ } 20.700$  per jaar  
 Mieke verdient meer.

*Je kunt ze ook allebei per maand of per week berekenen:*

Mieke:  $\text{€ } 425,50 \times 52 \div 12 = \text{€ } 1.843,83$  per maand; dit is meer dan Bart met  $\text{€ } 1.725$  per maand.

*Of:*

Bart:  $\text{€ } 1.725 \times 12 \div 52 = \text{€ } 398,08$  per week; dit is minder dan Mieke met  $\text{€ } 425,50$  per week.

*Indexcijfer berekenen*

- 18**  $\text{€ } 20,20 \div \text{€ } 18,95 \times 100 = 106,6$
- 19 a**  $\text{€ } 50,99 \div \text{€ } 49,50 \times 100 = 103,0$   
**b**  $\text{€ } 53,99 \div \text{€ } 49,50 \times 100 = 108,9$

**20**

Prijswontwikkeling kilo bananen		
Jaar	Prijs	Indexcijfer
2016	€ 0,95	100
2018	€ 1,07	113
2020	€ 1,15	121

*Berekening*

basisjaar = 100

$\text{€ } 1,07 \div \text{€ } 0,95 \times 100 = 113$

$\text{€ } 1,15 \div \text{€ } 0,95 \times 100 = 121$

**21**

Minimumloon		
Jaar	Loon per maand	Indexcijfer
2016	€ 1.524,60	101,5
2017	€ 1.565,40	104,2
2018	€ 1.594,20	106,2
2019	€ 1.635,60	108,9

*Berekening*

$1.524,60 \div 1.501,80 \times 100 = 101,5$

$1.565,40 \div 1.501,80 \times 100 = 104,2$

$1.594,20 \div 1.501,80 \times 100 = 106,2$

$1.635,60 \div 1.501,80 \times 100 = 108,9$

## Examenopgaven

### *De sportschool*

- 1 Sportscholen maken met deze aanbiedingen gebruik van de marketingmix met (1) **prijnsbeleid**. Een sportschool produceert (2) **diensten**.
- 2  $€ 20 \div 12 = € 1,67$  per maand extra
- 3
  - Conditie:  $€ 20 + (12 \times € 30) = € 380$
  - Om de hoek:  $13 \times € 23,50 = € 305,50$
  - $(€ 380 - € 305,50) \div € 305,50 \times 100\% = 24,4\%$
- 4 De sportscholen willen hun inkomsten (voor het gehele jaar) zeker stellen.
- 5 De sporter wil niet langer betalen voor een abonnement dan noodzakelijk.
- 6 Sportscholen maken gebruik van instrumenten van de marketingmix om (1) **de doelgroep** te bereiken. Zij gebruiken (2) **informatieve reclame** om de sportschool te promoten.  
Individuele coaching van sporters door de sportscholen behoort tot (3) **productbeleid**.

### *Wie betaalt er nog het volle pond?*

- 7 **B**
- 8 Aanbiedingsprijs:  $€ 150 + € 118 + € 227 = € 495$   
Normale prijs:  $€ 329 + € 282 + € 489 = € 1.100$   
Sahar bespaart  $€ 1.100 - € 495 = € 605$   
 $€ 605 \div € 1.100 \times 100\% = 55\%$