

De zin 'Al meer dan 2 miljoen mensen hebben de Burgernetapp' staat apart in een tekstvak en valt zo extra op.

Vraag 22 **Wat is het belangrijkste effect hiervan?** (1 punt)

De lezer

- A krijgt extra informatie over hoe de app te gebruiken.
- B weet dat hij niet de enige is die de app gebruikt.
- C wordt extra aangemoedigd de app te gaan gebruiken.
- D ziet dat de app zich onderscheidt van andere apps.

Vraag 23 **Wat is het belangrijkste doel van deze advertentie?** (1 punt)

de lezer

- A aansporen om zich aan te melden bij Burgernet
- B informeren over hoe je mee kunt doen aan Burgernet
- C overtuigen van het belang van Burgernet
- D uitleggen wat Burgernet precies inhoudt

Tekst 4 Nóg een klantenkaart

Vraag 24 **In alinea 2 staat: "Waarom zou je geen 'member' worden? Je vult even wat gegevens in en hop: je bent spekkoper. Toch?"**

Wat is hier het effect van 'Toch?' (1 punt)

- A benadrukken hoe makkelijk het is om member te worden
- B tegenspreken dat het zo simpel is om member te worden
- C bevestigen dat je snel een goede deal hebt gemaakt
- D twijfel uitspreken of je wel echt zo'n goede deal maakt

Vraag 25 **Welk probleem voor winkels ontstaat door de strengere cookie-regels?** (1 punt)

Vraag 26 **Het opgeven van persoonlijke gegevens bij een winkel kan gevolgen hebben voor de klant.**

Welke TWEE gevolgen voor de klant worden genoemd in de tekst? (2 punten)

Vraag 27 **Wat is volgens de tekst voor veel winkelketens een belangrijke manier van geld verdienen geworden?** (1 punt)

In de alinea's 10 en 11 zijn twee deskundigen aan het woord: Spierenburg en Schinkels.

Vraag **28** **Op welke manier past wat Schinkels zegt bij Spierenburgs woorden?** (1 punt)

Schinkels

- A bevestigt wat Spierenburg zegt.
- B geeft de gevolgen van wat Spierenburg zegt.
- C plaatst een kanttekening bij wat Spierenburg zegt.
- D vult de opsomming aan die Spierenburg geeft.

Tekstfragment 2 is een deel uit een tekst voor winkels over hun voordelen van de klantenkaart.

Lees tekstfragment 2 en maak daarna vraag 29.

■ Tekstfragment 2

Onmisbare voordelen van de klantenkaart

De voordelen van een klantenkaart zijn talloos. Wij hebben er enkele op een rijtje gezet.

1. Een klantenkaart verhoogt de loyaliteit van klanten en daarmee je omzet.

Klanten kunnen sparen voor extra korting op huismerkproducten. Daarmee beloon je dus hun loyaliteit. Als je een klant eenmaal binnen hebt, zal die vervolgaankopen ook eerder bij jou doen.

2. Mensen kopen eerder meer of verhogen de aankoopprijs.

Mensen kopen meer als dat ze direct voordeel oplevert. Ze zullen dus ook eerder geneigd zijn om meer te kopen om het bedrag te halen dat (extra) spaarpunten oplevert.

3. Je kunt klanten beter informeren over nieuwe producten.

Je kunt klanten op basis van hun aankopen beter informeren over voor hen relevante nieuwe producten, kortingen en aanbiedingen.

4. Je kunt er leuke dingen mee doen en leuke extraatjes uitdelen aan je klanten.

Je klanten krijgen op hun verjaardag op vertoon van hun klantenkaart een cadeautje. Ook kun je ze er makkelijker mee uitnodigen voor evenementen die je organiseert. Of je nodigt ze gericht uit een productreview te schrijven op de website in ruil voor extra punten.

Bron: <https://www.multicopy.nl/blogs/de-10-onmisbare-voordelen-van-de-klantenkaart>

In alinea 11 van de tekst ‘Nóg een klantenkaart’ staat het voorbeeld van de actie met de tompouce.

Vraag **29** Bij welk voordeel uit de lijst in tekstfragment 2 past dit voorbeeld? Noteer het nummer van je antwoord. (1 punt)

Je wilt een dure jas kopen en graag korting krijgen met een klantenkaart, maar je wilt niet dat de winkel te veel persoonsgegevens van je heeft. Je zoekt daarom naar tips voor het gebruik van de klantenkaart.

Vraag **30** Kruis in de tabel in de uitwerkbijlage voor iedere tip aan of hij WEL of NIET door Wessels of Schinkels wordt voorgesteld in de tekst. (2 punten)

De schrijver citeert Spierenburg aan het eind van de tekst.

Vraag **31** Hoe sluit dit citaat aan bij de rest van de tekst? (1 punt)

Spierenburg

- A beantwoordt een vraag uit de inleiding van de tekst.
- B geeft een belangrijke tip bij het onderwerp van de tekst.
- C geeft een stelling over het onderwerp van de tekst.
- D vat de belangrijkste zaken uit de tekst kort samen.

Vraag **32** Wat is het belangrijkste doel van de tekst ‘Nóg een klantenkaart’? (1 punt)
de lezers

- A aan de hand van tips uitleggen hoe ze het best om kunnen gaan met het delen van gegevens bij het aanvragen van klantenkaarten
- B door middel van voorbeelden informeren over de voordelen voor bedrijven van het uitdelen van klantenkaarten
- C naar aanleiding van onderzoek informeren over de voor- en nadelen voor klanten van het gebruik van klantenkaarten
- D op basis van achtergrondinformatie waarschuwen voor de risico's van het gebruik van klantenkaarten