

Opgave 1. Veel, maar geen verlies

Neuro is een aanbieder van een betaald spelletje dat je via internet kunt spelen. Neuro concurreert met andere aanbieders van spelletjes, die allemaal hun unieke kwaliteit en beleving hebben. Neuro wil graag zoveel mogelijk marktaandeel veroveren en de directeur heeft daarom de uitspraak gedaan: "zoveel mogelijk spelletjes verkopen, maar geen verlies draaien". Zijn gedachte is dat als ze eenmaal klant zijn ze zien hoe mooi het spel is, en ook bij een hogere prijs blijven spelen.

De gegevens van Neuro staan in onderstaande tabel:

$P = -0,1Q + 10$ $MO = -0,2Q + 10$ $TK = 2Q + 120.000$ <p>P = de prijs is in euro's per spelletje. Q = aantal gespeelde betaalde spelletjes * 1.000 (per maand)</p>

1. Leg uit waarom Neuro zelf zijn prijs kan bepalen.
2. Leg uit dat de strategie van de directeur gericht is op het verhogen van de betalingsbereidheid van de klant voor zijn product.
3. Toon met een berekening aan dat Neuro bij een afzet van 60.000 stuks, de gemiddelde opbrengst gelijk is aan de gemiddelde totale kosten van Neuro.
4. Toon met een berekening aan dat Neuro bij een prijs van €8,-- ook break-even draait.
5. Welke break-even prijs zal Neuro hanteren, gezien de doelstelling die de directeur nastreeft?
6. Hoeveel bedraagt de maximale omzet die Neuro met haar spelletje kan behalen?
7. Hoeveel bedraagt de maximale winst die Neuro met haar spelletje kan behalen?