

Activiteit: Het product of de dienst

Stap 1 Oriënteren



Informatie verzamelen en onderzoeken

Voor de Dag van de verkoop heb je iets nodig wat je kunt verkopen. Misschien heb jij in jouw hoofd een product zitten waar we allemaal op zitten te wachten. Maar nu moet je dat idee nog uitwerken naar een product of dienst met alles erop en eraan. En je wilt weten hoeveel je ervoor kunt vragen.

Je gaat straks dingen verkopen in de aula of om de school heen. De mensen die dingen kunnen kopen zijn: leerlingen van jullie school, ouders die jullie uitnodigen, andere bekenden die jij uitnodigt voor deze middag (opa's / oma's, vrienden, vrienden van je ouders, familie enz.).

In deze activiteit ga je eerst individueel onderzoeken welke producten en diensten je kunt verzinnen voor doelgroepen die je binnen Mens & Dienstverleners tegenkomt. Daarna ga je in drietallen het product of de dienst bepalen en de verkoopprijs ervan berekenen.

Let op: voor het zoeken heb je 20 minuten. Je zoekt individueel.

a. Wat betekenen deze woorden? Zoek de betekenis op.

Moeilijk woord	Wat betekent dit woord?
doelgroep	
exclusief	
inclusief	



- b. Welke beroepen kom je tegen in Mens & Dienstverlening (M&D) waarin je voor mensen werkt? Of die een product van je kunnen afnemen?

Zoek op www.beroepeninbeeld.nl. Zoek bij de sectoren Economie en handel en Zorg en Welzijn. Zoek er minstens 6. Welke doelgroep past bij het werk dat zij doen? Zet die erachter.

Beroep		Doelgroep
1.	Medewerker Kinderopvang BSO	Kinderen tussen 4 en 12 jaar
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

- c. Welke producten of diensten passen bij de genoemde doelgroep?

Beroep		Product of dienst
1.	Kinderen tussen 4 en 12 jaar	Op speciale dag veertjes in haren vlechten
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

- d. Je gaat straks een product of dienst bedenken. Daarvoor ga je ook een prijs berekenen. Zoek op wat deze begrippen betekenen. Schrijf die erachter.

Begrip	Betekenis
BTW	
kostprijs	
winst	
consument	
consumentenprijs	



- e. Hoe bereken je een prijs voor een artikel of dienst? (In Stap 2 ga je daarmee oefenen. Nu gaat het alleen over het opzoeken van de manier.)

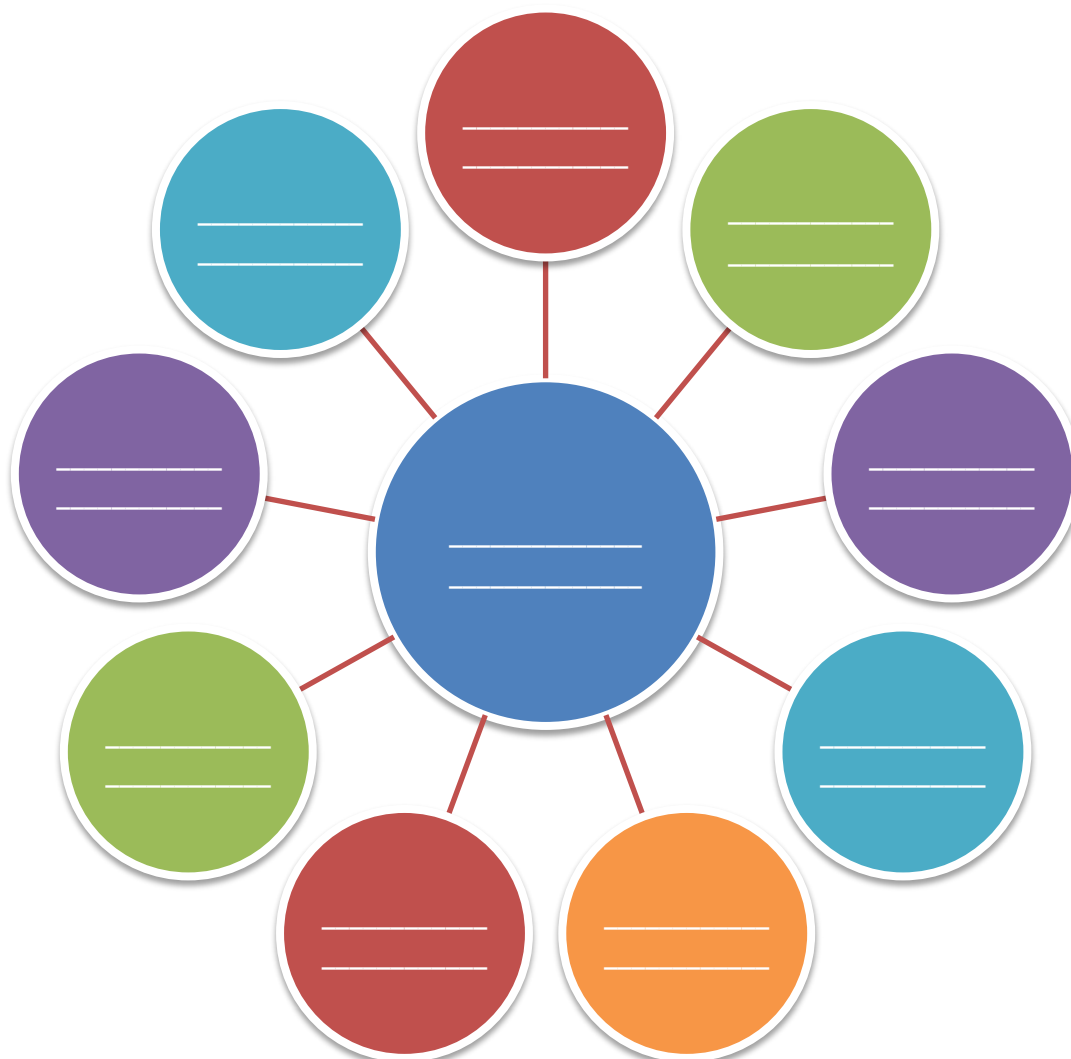


Brainstormen

Je gaat een product of dienst verkopen. Maar wat wordt het? En voor wie? Daarover ga je in je eentje brainstormen. In de brainstorm mag je al je fantasie gebruiken. Je hoeft nog niet na te denken of het idee ook echt kan.

- Eerst bepaal je de doelgroep. Denk aan welke leeftijd, waar ze wonen, of ouderen of jongeren zijn, of het jongens of meisjes zijn, hoeveel geld ze hebben, enzovoort.
- Schrijf de naam van je doelgroep in de middelste cirkel van de figuur.
- Schrijf in de andere cirkels zoveel mogelijk woorden die bij je opkomen. Denk eraan dat je voor die gekozen doelgroep iets wilt verkopen of doen dat ze bijzonder vinden en willen kopen. Het moet een ding zijn waarvan je denkt dat je het zelf wel zou willen kopen. Of dat het een dienst is die je zelf graag zou willen ondergaan.

TIP: Schrijf in één cirkel meer dan één ding op, als je ruimtegebrek hebt.





Keuzes maken

Na de brainstorm ga je kijken wat haalbaar is. Je kiest uit alles wat opgeschreven is. Denk daarbij steeds aan wat jij wilt verkopen. Ga elke keer na of je keuzes daarbij passen.

- a. Lees goed door wat je hebt opgeschreven. Onderstreep de belangrijkste onderdelen. In ieder geval de onderdelen waar je verder mee wilt.
 - b. Schrijf op een apart blad wat voor jouw doelgroep echt leuk is om te kopen.
 - c. Ga je een product of een dienst verkopen? ☐ product / ☐ dienst
 - d. Kun je jouw product of dienst gemakkelijk inkopen?
-

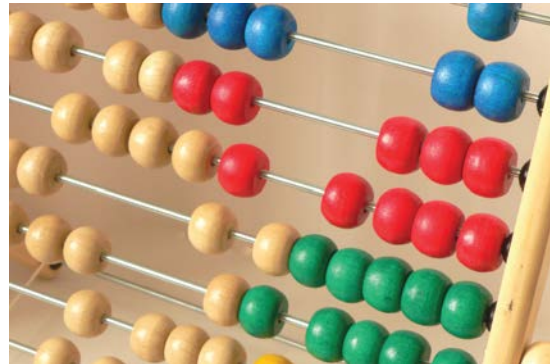
- e. Bedenk een werknaam voor je product of dienst. Je kunt de naam later aanpassen.
-

- f. Geef de werknaam door aan de docent. Bespreek met de hele klas de lijst met producten en diensten. Stel dan de definitieve lijst samen. Zorg voor voldoende afwisseling in producten en diensten. En in de soort!



Activiteit: Het product of de dienst

Stap 2 Voorbereiden



Je aanbod bepalen

- a. Het is heel handig om iets te verkopen dat je bij iemand in je omgeving kunt inkopen (soms heb je ouders of bekenden in jouw omgeving die een bedrijf hebben en waar je goedkoop dingen kunt inkopen). Ook is het handig als je de dingen die je niet verkocht hebt weer terug kunt geven, als je iets niet verkoopt gaat het anders van je winst af!

Ga in drietallen bekijken wat iedereen bedacht heeft aan producten en diensten.

- Schrijf alle ideeën op een kladblaadje.
- Schrijf de beste 3 ideeën op.

- b. Jullie kunnen natuurlijk niet allemaal hetzelfde verkopen. Je krijgt dan te veel concurrentie. Voer een klassengesprek met de docent. Bekijk welke producten of diensten alle groepjes het best kunnen gaan verkopen.

Mijn groepje gaat dit product verkopen:



Oefenen met getallen en cijfers

Je gaat later de verkoopprijs bepalen van je product of dienst. Maar nu oefen je eerst met het maken van allerlei berekeningen.

- a. Neem de **Werkkaart Getallen en cijfers**. Voer de oefeningen uit.
- b. Bespreek de oefeningen na.
Weet je nu voldoende om straks de prijs te kunnen bepalen? En de winst?

☐ ja / ☐ nee

omdat



De materialen en de planning

a. Maak een materiaallijst voor je product of dienst.

Nodig	Hoe kom ik er aan?	Wat kost dit?

b. Maak een planning:

Wat moet ik doen?	Wanneer ga ik dit doen?
Een product of dienst zoeken.	
De prijs berekenen.	
Het product of de dienst presenteren.	
De manier van presenteren op de Dag van de verkoop bepalen.	



VRAAG TOESTEMMING AAN JE DOCENT OM VERDER TE GAAN MET STAP 3.



Activiteit: Het product of de dienst

Stap 3 Uitvoeren



Maak afspraken met de leveranciers

- a. In Stap 1 heb je een werknaam voor jouw product of dienst bedacht. Wordt dit ook de definitieve naam? Of geef je een andere naam?

De naam wordt:

- b. Jullie kunnen misschien meer verkopen dan jullie producten hebben gemaakt. Dan moet je die extra producten inkopen. Maar ook voor de diensten heb je misschien spullen nodig. Bijvoorbeeld veertjes, als je die wilt invlechten. Of klei, als je modellen wilt maken.

- Bedenk hoeveel producten je wilt inkopen.
- Maak afspraken met eventuele leveranciers. Vul het schema in.

Afspraken met de leveranciers	
Wat hebben we nodig aan producten (extra producten en voor de diensten)?	
Wie is de leverancier?	
Wat is het adres van de leverancier?	
Wat is het telefoonnummer van de leverancier?	
Hoeveel artikelen kopen we?	
Hoeveel diensten kopen we in?	
Welke prijs moeten we betalen?	





Afspraken met de leveranciers	
Hoeveel geld moeten we meenemen?	
Wanneer gaan we de spullen halen?	
Kunnen we de spullen die we niet verkocht hebben terugbrengen?	
Wanneer kunnen we de spullen terugbrengen?	

Als je bedenkt wat de verkoopprijs van het product wordt, moet je aan twee dingen denken.

1. De verkoopprijs moet hoger zijn dan de prijs waarvoor je het product kunt maken.
2. Je moet ook weten wat mensen voor een product over hebben. Ofwel, wat ze het waard vinden.

c. Bepaal de kostprijs.

- Voor welke prijs kan jouw product of dienst gemaakt worden?

- Voor welke prijs kan jouw product of dienst verkocht worden?

d. Maak een prijskaartje. Leg dat straks bij je product of beschrijving van je dienst. Let erop dat de prijs goed leesbaar is. En dat duidelijk is voor welk product of dienst de prijs geldt.



Activiteit: Het product of de dienst

Stap 4 Reflecteren



Dit gaan we verkopen

Je gaat aan de klas je product laten zien. Alle spullen die je hebt verzameld kun je hierbij gebruiken.

- a. Bedenk hoe je de spullen leuk op een tafel kunt leggen / zetten. Wat heb je hierbij nodig?

- b. Zorg er voor dat je de spullen die je nodig hebt bij je hebt, als je je product moet presenteren.
- c. Leg alles klaar voor de presentatie.
- d. Loop rond en bekijk alle aanbiedingen.
- e. Bepaal met de klas hoe de producten en diensten op de Dag van de verkoop gepresenteerd worden.