

## Activiteit: Dag van de verkoop

### Stap 1 Oriënteren



### Informatie verzamelen en onderzoeken

Er zijn producten en diensten gemaakt en bedacht. Nu komt de Dag van de verkoop eraan. Dat vraagt om organisatie en reclame!

Met de klas moet je bedenken hoe je alles presenteert, hoe je reclame maakt en hoe jouw verkooppunt eruit gaat zien.

In deze activiteit ga je met de klas de Dag van de verkoop organiseren. In drietallen bedenk en maak je een advertentie en een flyer. En op de dag zelf bereken je hoeveel winst je hebt gemaakt.

**Let op:** voor het zoeken heb je 30 minuten. Je zoekt individueel.

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

Moeilijk woord	Wat betekent dit woord?
verkooppunt	
reclame	
winstberekening	

- b. Je kunt op verschillende plaatsen je spullen verkopen. Bekijk op internet 2 filmpjes over verkooppunten. Tik bij YouTube het zoekwoord 'verkooppunt' in.





c. Vul het schema in.

Wanneer is een verkooppunt een goed punt? En wanneer vind jij het minder goed?

Dit vind ik goed	Dit vind ik minder

d. Je moet een verkoopdag goed organiseren. Waarom is dat, denk je?

---

---

e. Welke acties moet je doen om de verkoopdag te kunnen organiseren?

---

---

---

---

---

---

---

f. Je kunt op verschillende manieren reclame maken. Welke vormen vind je op internet? Luister naar de docent. Het gaat dan om de dag zelf onder de aandacht te brengen en wat je wilt verkopen.

---

---

---

---





## Brainstormen

Voor de verkoopdag willen jullie reclame maken. Maar ook voor jullie producten en diensten. Dat doe je in de vorm van een advertentie.

Daarom is de brainstorm in 2 delen.

### Eerste brainstorm

Je gaat eerst individueel brainstormen over de flyer voor jouw product of dienst. In de brainstorm mag je al je fantasie gebruiken. Je hoeft nog niet na te denken of het idee ook echt kan.

- Schrijf de naam van jouw product of dienst in de middelste cirkel van de figuur.
- Schrijf in de andere cirkels zoveel mogelijk woorden die bij je opkomen. Denk aan wat jouw product of dienst te bieden heeft. Welke klanten wil je ermee bereiken? Wat zijn de voordelen van jouw product of dienst? Hoe kun je die zo aantrekkelijk mogelijk laten zien?

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





### **Tweede brainstorm**

Ga met de hele klas brainstormen over de flyer voor de Dag van de verkoop.

Maar er zijn meer manieren om de dag zelf onder de aandacht te brengen. Hoe bereik je zoveel mogelijk publiek?

- a. Luister naar de instructie van de docent.
- b. Voer de brainstorm uit.

### **Keuzes maken**

Maak keuzes uit de eerste ronde.

Na de brainstorm ga je kijken wat haalbaar is. Je kiest uit alles wat opgeschreven is. Denk daarbij steeds aan het product of de dienst die je onder de aandacht wilt brengen. 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. Hoe ga je de flyer opzetten? Welke plaatjes heb je nodig? En welke gegevens voor de inhoud?

---

---

- c. Vraag aan je docent of je met deze flyer verder kunt.





# Activiteit: De Dag van de verkoop

## Stap 2 Voorbereiden



## Ontwerp de advertentie

Je gaat de advertentie ontwerpen voor je eigen product of dienst.

- a. Bereid het maken van de advertentie voor.
  - Een krant heeft altijd advertenties. Knip 3 verschillende advertenties uit de krant. Schrijf de belangrijkste kenmerken op van advertenties.
  - Wat vind jij een goede advertentie? Knip 3 advertenties uit. Schrijf op wat je er goed aan vindt.

Advertentie	Vind ik goed, omdat...
advertentie 1	
advertentie 2	
advertentie 3	

- b. Wat is het doel van je advertentie?

---

- c. Wie is je doelgroep?

---





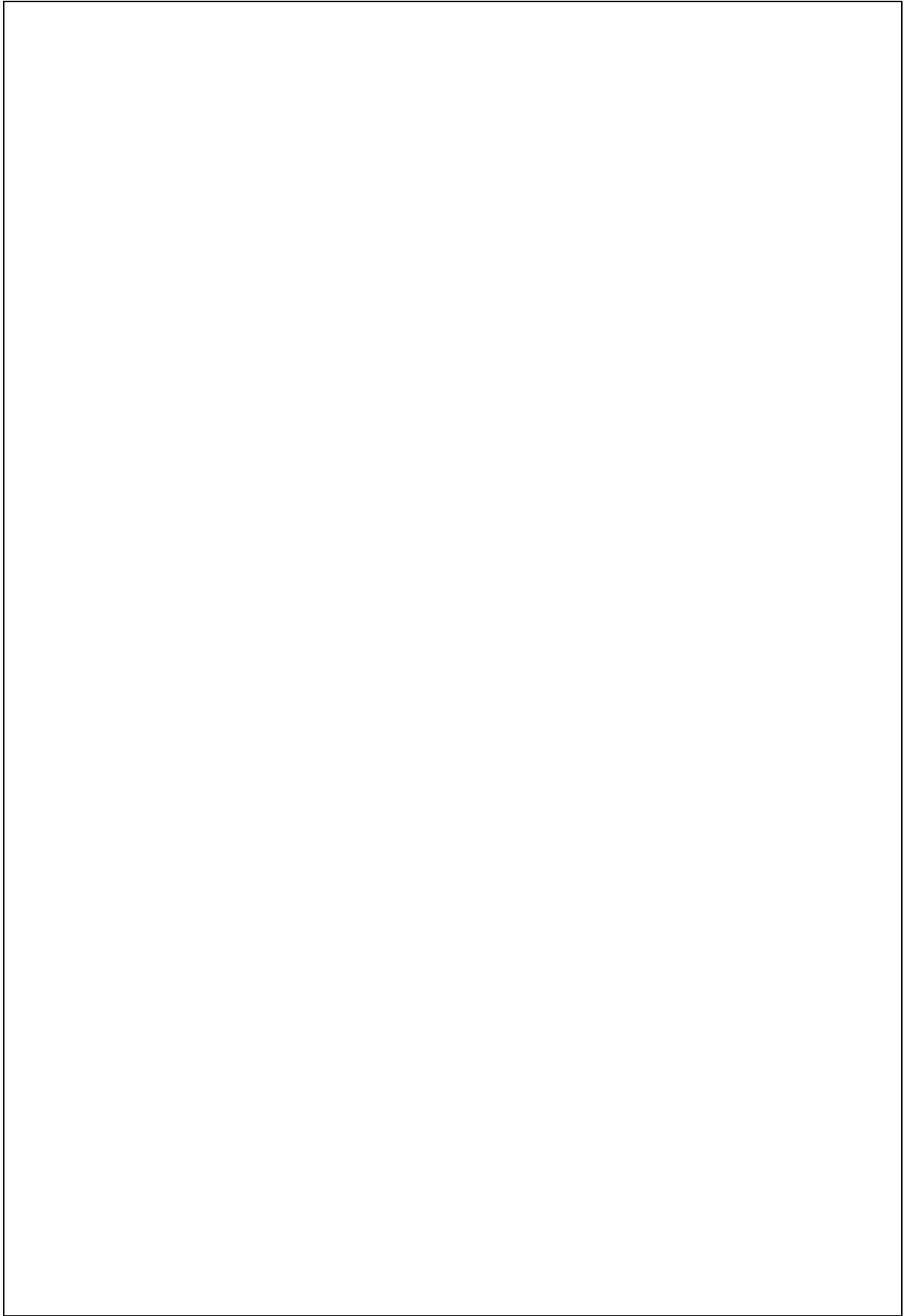
d. Ontwerp de advertentie. Zorg dat de advertentie goed opvalt. En denk aan de eisen.

**Eisen aan de advertentie**

- zorg voor een goede indeling;
- zorg voor een pakkende kop (in vetgedrukte letter);
- geef een product- of dienstbeschrijving;
- bedenk een leuke uitspraak (slogan) over het product of de dienst;
- voeg afbeeldingen toe;
- vermeld de noodzakelijke contactgegevens.

Teken op de volgende bladzijde de advertentie. Maak verschillende schetsen totdat je tevreden bent.







## Ontwerp de flyer

Je gaat de flyer ontwerpen voor de dag zelf.

- a. Maak in drietallen een eerste concept voor de flyer. De flyer moet een A4-tje zijn dat je in drieën vouwt.

In de flyer werk je de ideeën uit de brainstorm verder uit. Houd er rekening mee dat je met de flyer zoveel mogelijk mensen naar de Dag van de verkoop wilt lokken.

In de flyer geef je antwoord op onder ander de volgende vragen:

- waar en wanneer de Dag van de verkoop is;
- wie de dag organiseert;
- waarom je de dag organiseert;
- wat de dag inhoudt;
- waarom mensen echt moeten komen: wat is voor hen het mooie en bijzondere aan die dag?

Schrijf in steekwoorden de antwoorden op.

- b. Verdeel de taken: een persoon schrijft de teksten, een andere persoon zoekt afbeeldingen en de derde persoon ontwerpt een mooie lay-out.
- c. Maak een dummy: verdeel een vel A4 in drieën en geef op elk deel aan wat er komt te staan.





## Bereid de verkoopdag voor

De Dag van de verkoop gaan jullie organiseren. Belangrijk is vooral de taakverdeling. Daarvoor maak je een overzicht van taken.

- a. Oefen met het voeren van verkoopgesprekken. Luister naar de instructie van de docent.
- b. Welke taken zijn er nodig voor de voorbereiding op de dag? En welke op de dag zelf?
- c. Vul de tabel in.

Taken	Naam





## De materialen en de planning

a. Maak een materiaallijst voor de Dag van de verkoop.

Nodig	Hoe kom ik er aan?	Wat kost dit?

b. Maak een planning:

Wat moet ik doen?	Wanneer ga ik dit doen?
De advertentie en de flyer maken.	
Een takenoverzicht maken.	
De definitieve prijs berekenen.	
De verkoopplek inrichten.	
De Dag van de verkoop houden.	
De gemaakte winst berekenen.	



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





## Activiteit: De Dag van de verkoop

### Stap 3 Uitvoeren



### De advertentie maken

- Bekijk je ontwerp voor de advertentie kritisch.
- Werk de advertentie voor je eigen product of dienst uit. Iedereen moet enthousiast worden over jouw product of dienst.
- Vraag feedback aan twee klasgenoten en de docent.

- Welke tips krijg je om de advertentie te verbeteren?

Ik kreeg deze tips:

---

---

- Welke tips ga je gebruiken?

Ik ga deze tips gebruiken:

---

---

- Maak de advertentie af en lever die in bij de docent.





## De flyer maken

- a. Bekijk jullie ontwerp voor de flyer kritisch.
- b. Werk de flyer met je groepje uit. Maak een mooie voorkant.  
Let erop: Iedereen moet enthousiast worden over de Dag van de verkoop.  
Je mag voor de flyer potloden, kleurpotloden en de computer gebruiken.
- c. Vraag feedback aan andere groepjes en de docent.
  - Welke tips krijg je om de flyer te verbeteren?

Ik kreeg deze tips:

---

---

- Welke tips ga je gebruiken?

Ik ga deze tips gebruiken:

---

---

## Dit gaat het kosten

Voor je product of dienst heb je een prijs berekend. En op de dag zelf heb je ook andere spullen nodig. Die kosten ook geld. Deze kosten moeten eigenlijk verwerkt worden in de verkoopprijs.

- a. Klopt jouw verkoopprijs voor het product of de dienst voor jou dan nog?

ja /  nee

omdat:

---

---

- b. Maak een lijst met de klas van alle producten en diensten. Schrijf de kostprijs en de verkoopprijs op.
- c. Stel de prijzen bij, als dat nodig is.





d. Noteer de afspraken die met de docent zijn gemaakt.

<b>Datum van de dag van de verkoop</b>	
<b>Wanneer moet je weten of je leverancier kan en wil leveren?</b>	
<b>Wanneer moet je je flyers uitdelen?</b>	
<b>Wanneer moet je de spullen voor je verkoopplek meenemen?</b>	
<b>Hoe laat gaan jullie de verkoopplek inrichten?</b>	





## Activiteit: De Dag van de verkoop

### Stap 4 Reflecteren



### De Dag van de verkoop houden

Op de dag van de verkoop moeten jullie zorgen dat je de spullen die je gaat verkopen op tijd op school hebben. Jullie krijgen de tijd om je verkoopstand in te richten.

Jullie krijgen een plaatsje in aula (of daar in de buurt). Vaak is het handig om een tafel te gebruiken om je spullen te presenteren, maar het kan natuurlijk ook op een andere manier.

- Bedenk wat voor spullen jullie nodig hebben om een mooie verkoopplek te maken. Schrijf hieronder op wat jullie van huis mee moeten nemen. Zorg voor wisselgeld en iets waar je het geld in kunt doen.

Dit moeten we meenemen van huis:

Wat hebben we nodig ?	Wie neemt het mee?

- Richt je verkoopplek in. Gebruik de reclamemiddelen die je hebt gemaakt en de prijskaartjes.
- Zorg dat jullie goede verkopers zijn! Verkoop je spullen zo goed mogelijk.
- Ruim aan het eind van de verkoopdag van je spullen weer netjes op.





## De gemaakte winst berekenen

De dag van de verkoop zit er op. Uiteraard ga je nu je geld tellen.

- a. Leg het geld zo overzichtelijk mogelijk op een tafel. Je docent komt controleren of je goed geteld hebt.
- b. Je hebt van de school geld geleend. Dat moet je nu met rente terugbetalen. Daarna kun je kijken wat je winst is.
  - Noteer hieronder of je winst hebt gemaakt (dit noem je ook wel je bedrijfsresultaat).

Het bedrijfsresultaat van mijn groepje (het geld dat je hebt gekregen van klanten min de inkoopkosten en min de rente):

--

- Noteer hieronder de juiste bedragen:

<b>geld geleend</b>	€	
<b>rente 3%</b>	€	
<b>winst</b>	€	