

Dit werkt uitstekend

## Activiteit: Ik verkoop geen stress!



Stress, we hebben er allemaal wel eens mee te maken. Of je nu moet leren voor een grote toets of je hebt een belangrijke wedstrijd, je kan om allerlei redenen gestrest zijn. Ook op de werkvloer raken mensen wel eens gestrest. Dit kan grote gevolgen hebben en leiden tot langdurige ziekte, zoals een burn-out.

In deze activiteit ga je een product verzinnen om stress tegen te gaan. Vervolgens ga je dit product verkopen. Je rekent uit wat het product kost en stelt aan de hand hiervan een verkoopprijs vast. Je werkt bij deze activiteit in drietallen.

### Wat kun je en wat weet je na deze activiteit?

- je weet wat stress is en hoe dit wordt veroorzaakt;
- je weet enkele gevolgen van stress te noemen;
- je weet wat je kunt doen om stress tegen te gaan;
- je kunt een anti-stress product voor een bepaalde doelgroep ontwerpen;
- je kunt het anti-stress product op de juiste wijze presenteren;
- je kunt de prijs van het anti-stress product uitrekenen, van inkoopwaarde tot en met consumentenprijs.

### Uit welke stappen bestaat de activiteit?

Activiteit	Ik verkoop geen stress
Stap 1: Oriënteren	Verzamel informatie over stress. Brainstorm over een product om stress te voorkomen.
Stap 2: Voorbereiden	Maak je planning. Schets het product. Bepaal de doelgroep, naam en slogan. Oefen met prijsberekeningen. Bereid de presentatie voor. Maak een lijst met benodigdheden.
Stap 3: Uitvoeren	Maak het product. Bereken de consumentenprijs. Maak de presentatie.
Stap 4: Reflecteren	Presenteer het product.





Dit werkt uitstekend

## Activiteit: Ik verkoop geen stress!

### Stap 1: Oriënteren



### Informatie verzamelen en onderzoeken

**Let op:** voor het zoeken heb je 60 minuten. Je zoekt individueel.

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

Moeilijk woord	Wat betekent dit woord?
stress	
burn-out	

b. Heb jij wel eens last van stress? Zo ja, hoe ga jij hiermee om?

---

---

c. Ga naar [www.stresstest.nl](http://www.stresstest.nl) en doe stresstest. Wat voor advies krijg jij?

---

---

Ga naar [www.vakcollegegroep.nl/ditwerktuitstekend](http://www.vakcollegegroep.nl/ditwerktuitstekend). Bekijk de video: 'Burn-out, symptomen en behandeling'. Beantwoord de volgende vragen.

d. Wat is stress eigenlijk?

---

---



## Dit werkt uitstekend

e. Waarom is langdurige stress niet goed voor je?

---

---

f. Er worden een aantal oorzaken genoemd voor een burn-out. Bespreek in tweetallen deze oorzaken en leg bij elke oorzaak kort uit wat hiermee precies wordt bedoeld.

- Te hoge werkdruk

---

---

- Te weinig erkenning

---

---

- Perfectionisme

---

---

- Overdreven plichtsgetrouwheid

---

---

- Werkverslaving

---

---

Bij elk beroep kun je te maken krijgen met stress. Wanneer je werkt worden er nu eenmaal bepaalde prestaties van jou verwacht. In de Verenigde Staten is een onderzoek geweest naar de meest stressvolle beroepen en daar heeft men een top 10 van samengesteld.

De top 10 vind je hier: [goo.gl/7E8t8l](https://goo.gl/7E8t8l).

g. Ga naar de website en bekijk de top 10. Lees de stukjes goed door.

- Welke beroepen uit de sector Zorg & Welzijn kom je tegen?

---

---



## Dit werkt uitstekend

- Welke beroepen uit de sector Economie & Ondernemen kom je tegen?

---

---

- Welk beroep past bij de sector Horeca, Bakkerij & Recreatie?

---

---

- Staan er beroepen bij die jij later wel zou willen uitvoeren? Lijkt het jou nog steeds leuk, ondanks dat er waarschijnlijk wel veel stress bij komt kijken? Waarom wel/niet?

---

---

- Kies één beroep uit van deze top 10. Ondanks dat er een hoop stress bij komt kijken, zijn er een hoop werknemers die dit werk blijven doen. Noem drie redenen wat het beroep dat jij hebt uitgekozen toch zo leuk maakt dat mensen het blijven doen.

---

---



## Dit werkt uitstekend

- Ga nogmaals naar [www.stresstest.nl](http://www.stresstest.nl) en klik op 'tips'. Hier staan 10 tips om stress tegen te gaan. Ga in tweetallen bij elkaar zitten en bespreek de 10 tips. Maak vervolgens jullie top 10 met op 1 de beste tip en op 10 de minst goede tip. Zet in de laatste kolom in één woord wat je van deze tip vindt (nuttig/overbodig/onbenullig/handig, enzovoorts).

	Tip	Ik vind deze tip
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

h. Je hebt bij vorige activiteiten al nagedacht over verschillende doelgroepen. Elke doelgroep kent een eigen manier van ontspannen. Misschien vinden jouw ouders het heel ontspannend om lekker een stukje door het bos te fietsen, terwijl jij hier niets aan vindt. Jij gaat misschien liever sporten of lekker hangen bij een vriend of vriendin.

- Verzin in de tabel bij elke soort ontspanning een geschikte doelgroep

Ontspanning	Doelgroep
Voetbal kijken bij vrienden	
Stukje wandelen in het bos	
Avondje gamen bij vrienden	
Op woensdagmiddag naar de bingo	
Het lezen van een goed boek	



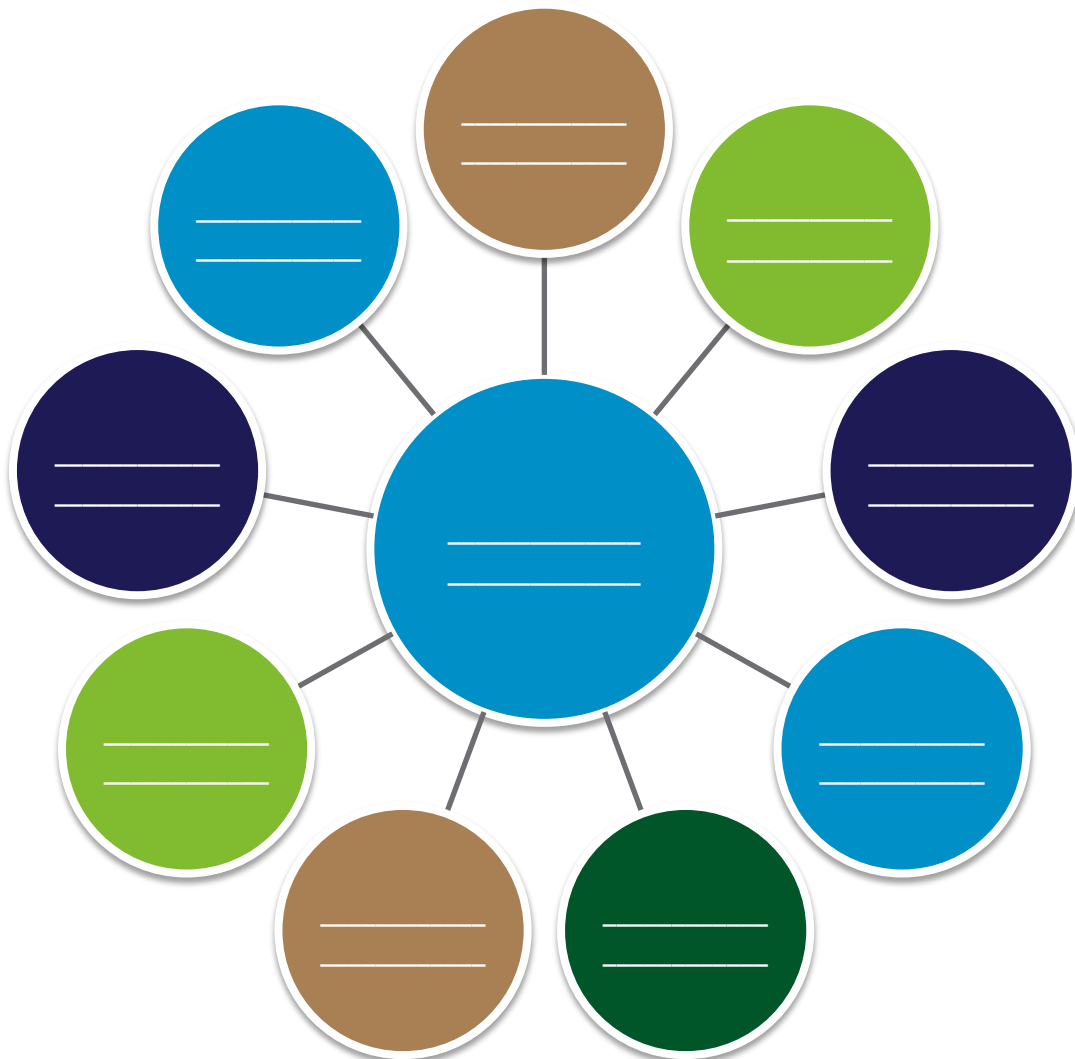
## Dit werkt uitstekend

### Brainstormen

Je gaat brainstormen over een product om stress tegen te gaan. In de brainstorm mag je al je fantasie gebruiken. Je hoeft nog niet na te denken of het idee ook echt kan. Je werkt in drietallen.

- Schrijf 'product tegen stress' in de middelste cirkel van de figuur.
- Schrijf in de andere cirkels zoveel mogelijk woorden die bij je opkomen. Waar vind je meer informatie? Wie kan mij hierbij helpen? Hoe kun je stress tegengaan?

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





## Dit werkt uitstekend

### Keuzes maken

Na de brainstorm ga je kijken wat haalbaar is. Je kiest uit alles wat opgeschreven is. 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. Bedenk vervolgens een product dat je wilt ontwerpen.
- b. Noteer hieronder wat voor product jullie hebben bedacht om stress tegen te gaan. Geef ook een korte omschrijving van dit product.

---

---



Dit werkt uitstekend

## Activiteit: Ik verkoop geen stress!

### Stap 2: Voorbereiden



### De planning

Ik krijg van mijn docent \_\_\_\_\_ uren de tijd om aan deze activiteit te werken.

- a. Vul de tabel in. Gebruik de **Werkkaart: Een planning maken** als je plannen nog moeilijk vindt.

Stap	Uit welke kleine taken bestaat deze activiteit?	Hoeveel tijd gaat elke taak mij kosten?	Als ik met een groepje werk, wie doet dan wat?
Vorbereiden			
Uitvoeren			
Reflecteren			





## Dit werkt uitstekend

### Hoe ziet het product eruit?

- a. In de brainstorm heb je jouw nieuwe product tegen stress al beschreven. Maak hieronder nu een schets hoe het product eruit komt te zien. Als je deze activiteit digitaal invult, maak de schets dan op een los vel papier.

### Doelgroep

Zoals je bij eerdere activiteiten ook al hebt gedaan, ga je weer aan de slag met de doelgroep. Je maakt een passende naam en slogan voor het product die bij de doelgroep past.

- a. De doelgroep wordt deze keer een beroepsgroep. Ga nogmaals naar [goo.gl/7E8t8I](https://goo.gl/7E8t8I). Kies één van de beroepen uit de top 10 meest stressvolle banen.
- b. Kies een beroep uit de top 10. Dit wordt de doelgroep van jouw product. Noteer de doelgroep hieronder en leg uit waarom jij het product voor deze doelgroep hebt bedacht.

---

---

- c. Verzin een passende naam voor het product.

---

---

- d. Verzin ook een pakkende slogan die past bij het product en de doelgroep.

---

---





## Dit werkt uitstekend

### Prijsberekening

Voordat je een product gaat verkopen, moet je eerst geld uitgeven. Je uitgaven kun je verdelen in inkoopwaarde en kosten.

De **inkoopwaarde** van een product zijn de materialen en hulpmiddelen die je gebruikt bij het maken van het product en deze zie je ook weer terug in het product. Naast de materialen heb je ook nog andere kosten. **Kosten** zijn uitgaven die je niet terugvindt in het product. Je geeft er wel geld aan uit, maar nergens in het product kun je deze uitgaven zien. Denk bijvoorbeeld aan de kosten voor het gebouw (huur of hypotheek). Deze moet je elke maand betalen, maar nergens in het product vind je een klein beetje van jouw gebouw terug. Ook de gebruikte elektriciteit vind je niet terug in het product.



- a. Kruis in het schema aan of er bij onderstaande uitgaven sprake is van kosten of van de inkoopwaarde van het product.

Uitgave	Inkoopwaarde	Kosten
Materialen		
Salaris van het personeel		
Spijkers, schroeven of lijm om het product in elkaar te zetten		
Vervoer van de producten naar de winkel (transport)		
Uitgaven voor reclame		
Verzekeringen		

Naast de kosten die een bedrijf maakt, wil het bedrijf natuurlijk ook winst maken op het product. De kosten en de winst samen vormen de **brutowinstmarge**, een bedrag dat bovenop de inkoopprijs komt. Vaak is dit een percentage van de inkoopprijs. Bij een product dat heel veel verkocht wordt, is dit percentage vrij laag. Bij andere producten kan het percentage wel ver boven de 100% uitkomen. Denk bijvoorbeeld aan een pannenkoek in een restaurant. De inkoopwaarde van zo'n pannenkoek is niet zoveel, maar door de kosten van het personeel, het gebouw, enzovoorts, wordt de pannenkoek misschien wel tien keer duurder. Op een pannenkoek zit misschien wel een brutowinstmarge van 1000%!





## Dit werkt uitstekend

De inkoopwaarde en de brutowinstmarge samen vormen de **verkoopprijs** van een product.



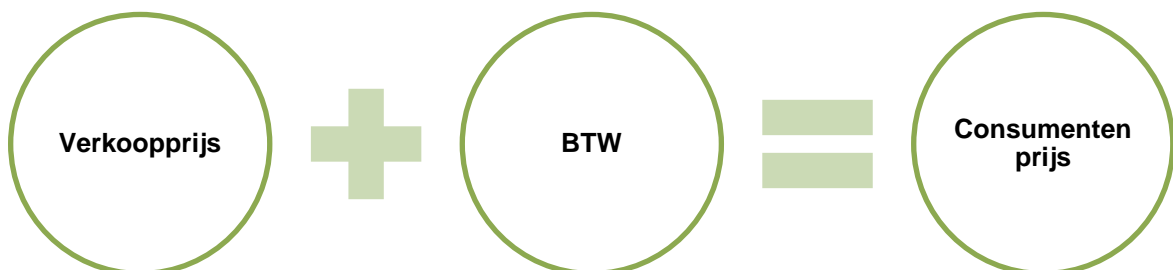
b. In de tabel wordt van een aantal producten de inkoopwaarde weergegeven. Noteer de juiste bedragen of percentages in de lege vakken.

Product	Inkoopwaarde	Brutowinstmarge (%)	Brutowinstmarge (€)	Verkoopprijs
T-shirt	€ 5,-	150%	€ 7,50	
Kilo aardappelen	€ 0,80	10%		
iPhone 6	€ 250,-	80%		
Scooter	€ 1.300,-	65%		
Schilderij	€ 15.000,-		€ 3.000	
Game Fifa 15	€ 40,-			€ 55,-

De verkoopprijs is de prijs die de producent krijgt voor zijn product. Toch is dit niet de prijs waarvoor het product in de winkel ligt. De consument betaalt namelijk nog wat extra's voor het product. Over elk product dat je in Nederland koopt, moet je **BTW** (Belasting Toegevoegde Waarde) betalen. Dat is een belasting over de producten die jij koopt. In Nederland zijn er drie tarieven voor BTW:

- 0% tarief, dat is voor medicijnen en voor handel met het buitenland.
- 6% tarief of het laag-tarief, dat is voor eten en drinken en sommige diensten.
- 21% tarief of het algemene tarief, dat is voor al het andere dat je koopt.

Deze BTW betaalt de consument dus wel, maar is niet voor de producent. Dit bedrag is bestemd voor de belastingdienst. De BTW komt dus over de verkoopprijs heen. Het bedrag dat jij in de winkel betaalt voor een product is dus de verkoopprijs inclusief BTW, dat betekent dat de BTW hier al bij in zit. Daarom noem je de uiteindelijke prijs die de consument betaalt de **consumentenprijs**.





### Dit werkt uitstekend

- c. Neem de verkoopprijzen uit de tabel bij vraag b over in de tabel hieronder. Over deze producten wordt 21% BTW gerekend. Bereken de consumentenprijs.

Product	Verkoopprijs	BTW 21%	Consumentenprijs
T-shirt			
iPhone 6			
Scooter			
Schilderij			
Game Fifa 15			

Vaak zie je in winkels hele aantrekkelijke prijzen staan. Zo kost een nieuwe televisie niet € 500,- maar € 499,-. Of in de supermarkt kost een pak koffie niet € 4,- maar € 3,98. Eigenlijk is dat even duur, maar door er een cent of een euro vanaf te halen, lijkt het product ineens veel goedkoper. Dit noem je een **psychologische prijs**. Je betaalt vrijwel hetzelfde, maar het lijkt veel goedkoper.

- d. Verzin een mooie psychologische prijs voor de producten.

Product	Consumentenprijs	Psychologische prijs
T-shirt		
iPhone 6		
Scooter		
Schilderij		
Game Fifa 15		

### Presenteer het product

Je gaat straks een presentatie maken van ongeveer 5 minuten waarin je mensen moet overtuigen om jouw product te kopen. Hierin moeten de volgende onderwerpen aan bod komen:

- Wat is stress?
- Wat zijn de gevolgen van stress?
- Hoe kun je stress tegengaan?
- Hoe gaat jullie product stress tegen?
- Beschrijving van het product.
- Waarom is dit product zo goed voor jullie doelgroep?

**Let op:** om mensen goed te kunnen overtuigen is het belangrijk dat de gevolgen van stress eerst duidelijk naar voren komen. Vertel in je presentatie dus eerst wat stress inhoudt en wat de gevolgen hiervan zijn. Hierdoor raken mensen bewust dat zij stress tegen moeten gaan. Hierdoor zijn mensen eerder bereid het product aan te schaffen.





### Dit werkt uitstekend

- e. Ga in drietallen bij elkaar zitten en bereid de presentatie voor. Maak een takenlijst. Wie doet wat? Welke hulpmiddelen gebruik je?

### De benodigheden

Maak een benodighedenlijst voor het product en de presentatie. Overleg met je docent of je het product ook echt gaat maken. Bedenk wat je bij de presentatie allemaal kunt gebruiken aan hulpmaterialen (posters, PowerPoint, enzovoorts).

Benodigheden	Ik let goed op de kosten. Zo houd ik de kosten zo laag mogelijk:



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



Dit werkt uitstekend

## Activiteit: Ik verkoop geen stress!

### Stap 3: Uitvoeren



### Maak het product

- a. Je resultaten moeten aan eisen voldoen. Waarop ga jij beoordeeld worden? Vul in.

<b>De eisen aan het product zijn:</b>

### Bereken de consumentenprijs van het product

- b. Noteer in het schema de materialen en hulpmiddelen die je hebt gebruikt bij het maken van het product. Houd er rekening mee hoeveel je hebt gebruikt en reken uit hoeveel dit ongeveer heeft gekost. Tel de totalen op, dan weet je de **inkoopwaarde**.

Onderdeel/materiaal	Hoeveel heb ik gebruikt?	Inkoopprijs
<b>Totaal</b>		

- c. Door de kosten die je maakt en de winst die je wilt halen, heb je bepaald dat op jouw product een **brutowinstmarge** komt van 90%. Vul de tabel voor jouw product in.





### Dit werkt uitstekend

Product	Inkoopwaarde	Brutowinstmarge (%)	Brutowinstmarge (€)	Verkoopprijs
		90%		

d. Het BTW-tarief van jouw product is 21%. Bereken de **consumentenprijs**.

Product	Verkoopprijs	BTW 21%	Consumentenprijs

e. Rond de consumentenprijs af en bepaal een goede **psychologische prijs**.

---

---

### Maak de presentatie

f. Maak de presentatie voor het product. Bekijk nogmaals de takenlijst die je hebt gemaakt en voer jouw taken uit. Denk eraan dat je alle onderwerpen aan bod laat komen.

g. De presentatie moet aan eisen voldoen. Waarop ga jij beoordeeld worden? Vul in.

De eisen aan de presentatie zijn:



Dit werkt uitstekend

## Activiteit: Ik verkoop geen stress!

### Stap 4: Reflecteren



### Presenteer het product

- Presenteer jullie product. Zorg voor een goede opbouw in het verhaal. Begin bij de oorzaken en de gevolgen van stress en kom zodoende uit bij jouw product. Let ook goed op bij de presentaties van de andere groepen.
- Beoordeel de producten van de andere groepen via onderstaand formulier.

Product	Helpt wel/niet tegen stress	Past het bij de doelgroep?	Zou jij het kopen? Waarom wel/niet?

- Kijk terug op jouw presentatie. Wat ging goed? Wat kon beter?

---

---