Inhoudsopgave

[Verkoop 2](#_Toc501458967)

[Opdracht 1 Social media voor-nadelen 2](#_Toc501458968)

[Opdracht 2 Social media in de bloemendetailhandelbranche 2](#_Toc501458969)

[Opdracht 3 Promotieactie 3](#_Toc501458970)

[Opdracht 4 Blog of Vlog 4](#_Toc501458971)

[Opdracht 5 Blog of Vlog voor- en nadelen 4](#_Toc501458972)

[Opdracht 6 Mailen 4](#_Toc501458973)

[Opdracht 7 Mailing opstellen 5](#_Toc501458974)

[Opdracht 8 Offerte 5](#_Toc501458975)

[Opdracht 9 Calculatie 5](#_Toc501458976)

[Opdracht 10 Verkoopgesprek 6](#_Toc501458977)

[Opdracht 11 Rollenspellen 6](#_Toc501458978)

# Verkoop

## Opdracht 1 Social media voor-nadelen

Met eigen blogs of vlogs kun je in korte tijd grote doelgroepen bereiken, deze snelheid is één van de grote voordelen van het gebruik van Social media.

Benoem in de onderstaande tabel de voor- en nadelen van Social media voor zakelijk gebruik.

|  |  |
| --- | --- |
| **VOORDELEN SOCIAL MEDIA** | **NADELEN SOCIAL MEDIA** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Opdracht 2 Social media in de bloemendetailhandelbranche

Hoe wordt Social media gebruik in de bloemendetailhandel branche? Geef aan wie het gebruiken (bijvoorbeeld kwekers, bloemisten, freelancers of…), Waarom/waarvoor (het doel) en voor welke doelgroep het bedoeld is.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **WIE** | **DOEL** | **DOELGROEP** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Opdracht 3 Promotieactie

De onderstaande social media kennen wij onder andere Nederland.

1. Waar maken ze op jou leerbedrijf gebruik van en hoe doen ze dat?
2. Bedenk middels één van de media een promotieactie, hoe, wat, wanneer, waar en waarom? En bedenk daarbij ook goed wat het doel is.
3. Een winkeldochter (onverkoopbaar artikel dat lang in een winkel ligt) kan je via media ‘nieuw’ leven in blazen, bedenk met een glazenvaas die niet goed verkoopt een promotieactie middels één van de onderstaande media.

Bedenk bij promotie wat voor welke doelgroep, wat wil je overbrengen? Kennis? Gevoel? Hoe haal je de consument over om de vaas bij jou te kopen?

|  |  |
| --- | --- |
| Facebook | Grootste Social netwerksite ter wereld |
| Instagram | Een sociaalnetwerksite waarop gebruiken foto’s en video’s kunnen plaatsen en makkelijk kunnen delen op andere social netwerksites zoals Facebook en Twitter |
| LinkedIn | Socialnetwerksite gericht op het onderhouden van professionele contacten |
| Snapchat | Een mobiele applicatie waarmee gebruikers foto’s en video’s of tekstberichten naar elkaar kunnen sturen. De tijd dat de ontvanger het bericht kan zien is gelimiteerd. |
| Twitter | Microblogsite waarop men berichten kan posten van maximaal 280 karakters. Tegelijk kan men ook andere gebruikers volgen en hen privé berichten sturen. |
| Ask.fm | Een socialnetwerksite waarop gebruikers, al dan niet anoniem, vragen stellen aan elkaar |
| Google + | Een socialnetwerksite van Google waarbij gebruikers onder meer berichten met elkaar kunnen delen in zogenaamde ‘kringen’ |
| Tumblr. | Een microblogwebsite en sociaalnetwerksite waarbij gebruikers inhouden met elkaar kunnen delen in de vorm van een miniblog |

## Opdracht 4 Blog of Vlog

Social Media in onder te verdelen in:

* Social networks en communities
* Platformen voor foto en video
* Webblogs,vlogs en eigen blog

Bij deze opdracht staan we stil bij de onderste, blog en vlog. Een blog is een bericht op je website. Informatief of persoonlijk, het is actueel en het past bij het onderwerp van je website. Het webbericht bevat tekst en meestal beeld. Beeld maakt een tekst aantrekkelijker en we kunnen beelden beter onthouden dan tekst. Tekst zorgt voor de noodzakelijke context. Een vlog is een video waarin je iemand meeneemt in een proces, in je leven of in je bedrijf. Het is als het ware een gefilmde blog. Je kunt een vlog ook toevoegen aan een blog.

Als aanstormend binder(ster) ga jij in deze opdracht in tweetallen een blog met beeld erbij maken **of** een vlog. Het onderwerp moet gerelateerd zijn aan jullie vak/ opleiding.

## Opdracht 5 Blog of Vlog voor- en nadelen

Wat zijn de voor- en nadelen van bloggen en vloggen? Noteer dit eerst voor jezelf en bespreek daarna de antwoorden in een groep. Wat is jullie conclusie uit deze balans met voor-en nadelen?

## Opdracht 6 Mailen

Wat is uw uiteindelijke doel van het sturen van een mail naar klanten? Wil je bijvoorbeeld een aantrekkelijke aanbieding (veertig procent korting) onder de aandacht brengen of juist in contact komen met een specifieke afdeling? In beide gevallen moet je rekening houden met hoe de ontvanger denkt. Wat voor soort zin zal hem of haar 'triggeren' jou e-mail te openen in plaats van het bericht van de concurrent? Denk hierbij aan het abonnementenwerk bij de zakelijke klanten van de bloemist.

Je gaat in deze opdracht uitzoeken waar een mail aan moet voldoen, wat zijn belangrijke uitgangspunten? Om een voorbeeld te geven, de klant zal persoonlijke aandacht waarderen in plaats van een standaard opgestelde massamail die naar meerdere bedrijven gaat. Zo zijn er nog een aantal uitgangpunten van belang. Noem er minimaal 4.

|  |
| --- |
| **UITGANGSPUNTEN MAILING** |
| * Persoonlijk |
|  |
|  |
|  |
|  |

## Opdracht 7 Mailing opstellen

Je weet nu waar een juiste mailing aan moet voldoen. Jij gaat een mailing opstellen waarbij je bedrijven aanschrijft voor de mogelijkheden op abonnementen en het leveren van bloemen voor jarigen, jubilarissen of andere feestelijkheden. Deze mail stel je fictief op. Daarbij let je ook op lay-out en taalgebruik. Schrijffouten moet je voorkomen. Lever de opdracht in bij je docent ter controle.

## Opdracht 8 Offerte

Bekijk verschillende offertes, een offerte is meer dan een prijsopgave. Onderzoek wat er in een offerte verwerkt moet worden.

Vervolgens ga je zelf een offerte maken voor een interieurbeplanting. Voor de offerte mag je fictieve bedragen nemen. De offerte ga je vervolgens in tweetallen bespreken en je vult elkaar aan waar nodig. Vraag ook je docent om feedback.

## Opdracht 9 Calculatie

Je maakt wekelijks een calculatie van je opdrachten op school. Een belangrijk onderdeel in ons vak. Voor het maken van een calculatie gebruik je Excel, een programma die ondersteund in rekenen. Maak een calculatie voor een handgebonden bruidsboeket.

## Opdracht 10 Verkoopgesprek

Het verkopen van gelegenheidsbloemwerk is een specialisme. Belangrijk is dat je goed luistert naar de klant en de juiste vragen stelt. Welke vragen zijn volgens jou essentieel in het eerste gesprek bij de verkoop van een bruidsboeket? Let op er volgt een tweede gesprek waarbij de ‘puntjes op de i ‘ worden gezet.

Geef daarna ook aan welke vragen je stelt in een tweede gesprek met het bruidspaar?

## Opdracht 11 Rollenspellen

Je gaat in drietallen een verkoopgesprek voorbereiden, in dit verkoopgesprek gaat het om een bruidsboeket. Een bruid komt voor de eerste keer bij jou in de winkel en wil graag oriënteren op een bruidsboeket voor haar huwelijk in de zomer. Dit besprek ga je voorbereiden en uitvoeren. Na de rollenspellen voorzien je iedere groep van feedback. Wat ging en goed en wat kan er beter?