**Week 3,4 Stijl en thema**

**Doel:**

Je hebt inzicht in de verschillende stijlen, kunt thema’s benoemen en deze uitwerken tot een idee voor een klant.

**Oriëntatie**:

Je hebt een gesprek met een ‘klant’ (een docent in dit geval) gehad die zijn of haar wens heeft uitgesproken over een aankleding van een tuinfeest. De klant heeft een thema of sfeer aangegeven waarin jij je gaat verdiepen.

**Opdracht 1:**

In het verkoopgesprek met je klant heeft hij of zij aangegeven in welke sfeer de aankleding van de tuin moet worden gemaakt. Maak van het thema of de sfeer die de klant met jou heeft besproken een woordweb / mindmap. Op deze manier kun je allerlei inspiratie en gedachten ordenen.

Denk aan kleuren / vormen / uitstraling / patronen / artikelen / materialen / etc.

Je hebt de wens van de klant voor jouzelf op een logische manier in een woordweb verwerkt. Nu ga je hiervan een digitaal moodboard uitwerken.

**Opdracht 2:**

Ga op je leerbedrijf op zoek naar producten die je zou kunnen gebruiken voor de opdracht van je klant. Potten, planten, decoratiematerialen, verlichting, etc. Neem hiervan duidelijke foto’s en noteer de prijs van het product. Je moet immers de prijs die de klant heeft opgegeven wel aanhouden……Dit is nog geen definitieve keuze, maar geeft je wel inzicht in prijzen en hoeveelheden.

Maak een prijsberekening van je (voorlopig) gekozen producten. Geef duidelijk aan om welke producten het gaat en wat de prijzen per stuk zijn. Dan kan je in een tabel in Word maken, maar Excel helpt jou met rekenen….

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Product** | **Aantal** | **Prijs per stuk** |  | **Totaal** |
|  | | | | |
| Grijze pot 28 cm | 1 | 19,95 |  | 19,95 |
| Grijze pot 22 cm | 2 | 17,95 |  | 35,90 |
| Oleander roze | 1 | 14,95 |  | 14,95 |
| Hanggeranium roze | 6 | 2,99 |  | 17,74 |
| Potgrond 5 Liter | 1 | 3,99 |  | 3,99 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  | **Totaal** | **92,53** |

Als je jouw berekening hebt gemaakt kun je meteen zien of je prijs ongeveer klopt met wat de klant in gedachten heeft.

LET OP: dit is nog geen definitieve keuze, je kunt altijd nog schuiven met producten, aantallen, etc.

**Afsluiting;**

Bekijk met je klasgenoten ieder moodboard en geef elkaar feedback:

* Komt de sfeer of het thema goed tot zijn recht?
* Voldoet het moodboard aan de wens van de klant (wens in verkoopgesprek)
* Sluit het moodboard goed genoeg aan bij wat jij de klant kunt bieden? Dus cocktails, buffetten en kleding kunnen erop, maar geen hoofdrol!)