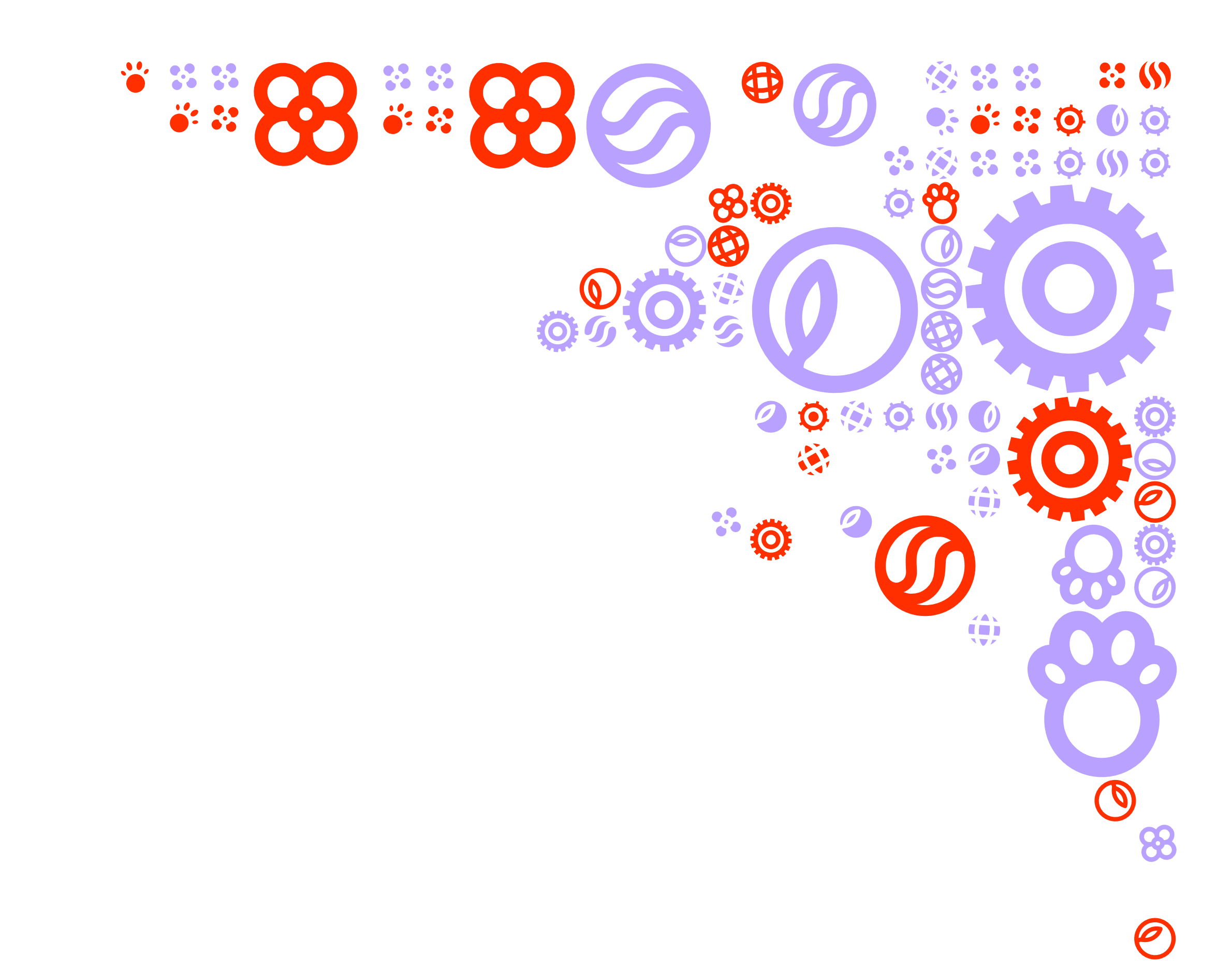
beroepsopdracht – 25705

Promotie en presentatie

Vakexpert, bloem, groen en styling

niveau 4







Algemene gegevens

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Auteur(s)** | | Team Bloem groen en styling |
| **Versie** | December 2022 | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Opleiding** | Bloem groen en styling | |
| **Crebo** | 25705 | |
| **KD-jaar** | 2021 | |
| **Leerjaar** | Leerjaar 2 | |
| **Tijdsduur** | Volgens rooster in periode 3 | |
| **Plaats** | ‘s-Hertogenbosch | |
| **Groepsgrootte** | Klas BG42 | |
| **Kerntaak**  **Werkproces**  **Kerntaak**  **Werkproces** | **P4-K1 Ontwikkelen innovatief vakmanschap**  P4-K1-W2 Ontwikkelt innovatieve producten/arrangementen  P4-K1-W3 Verzorgt bedrijfspresentaties, vakdemonstraties en/of workshops  **P4-K2 Uitvoeren werkzaamheden rondom de organisatie en afwikkeling van een opdracht/project**  P4-K2-W1 Bepaalt mede assortiment/inkoopbeleid  P4-K2-W2 Koopt in en beheert voorraad op basis van opdrachten/projecten  P4-K2-W3 Ontwikkelt een marketingstrategie  P4-K2-W4 Bepaalt de commerciële prijs | | |
| **Hulpmiddelen** | * Gereedschappen * Laptop |
| **Bronnen die je kunt raadplegen** | * Wikiwijs |
| **Ondersteunende onderwijs-**  **activiteiten**  **(lessen,**  **workshops,**  **excursies enz.)** | * Praktijklessen * Marketing * Verkooptechnieken en advisering * Presentatietechnieken (mondelinge toelichting en digitaal) * Digitale vormgeving * Ontwerplessen |

# Kerntaak en werkproces

**P4-K1 Ontwikkelen innovatief vakmanschap**

**P4-K1-W2 Ontwikkelt innovatieve producten/arrangementen**

De vakexpert bloem, groen en styling ontwerpt en realiseert producten/arrangementen, bijvoorbeeld een inrichting van interieur en/of buitenruimte, zoals een etalage/winkelinrichting, evenement, beurs, tentoonstelling of online presentatie. Hij werkt daarbij onder andere met bloemen en andere organische en anorganische materialen. Hij ontwerpt op basis van de belevingswereld en wensen van de opdrachtgever/klant en geeft daarbij zijn visie en ideeën over de mogelijkheden. Hij vertaalt het creatief concept naar een kwalitatief sterk product/arrangement en verbindt functionaliteit en creativiteit met elkaar.

**P4-K1-W3 Verzorgt bedrijfspresentaties, vakdemonstraties en/of workshops**

De vakexpert bloem, groen en styling verzorgt (online) presentaties, vakdemonstraties en/of workshops voor publiek. Hij combineert zijn creatieve en communicatieve vermogens. Hij toont zijn vakmanschap aan publiek/opdrachtgever en geeft tegelijkertijd toelichting.

**P4-K2 Uitvoeren werkzaamheden rondom de organisatie en afwikkeling van een opdracht/ project**

**P4-K2-W1 Bepaalt mede assortiment/ inkoopbeleid**

De vakexpert bloem, groen en styling bepaalt mede het assortiment/inkoopbeleid. Hij doet dit op basis van de winkel-/bedrijfsformule, relevante trends en marktontwikkelingen, de concurrentie en de te behalen marges. Hij gaat na of het assortiment aansluit bij de belevingswereld en de behoeften van de klant en of de kwaliteit van de producten past bij de onderneming. Indien van toepassing overlegt hij hierover met zijn leidinggevende. Hij gaat actief op zoek naar innovaties en commerciële kansen. Hij raadpleegt verschillende informatiebronnen als internet, tijdschriften en (vak)literatuur over stromingen, kunst en cultuur.

**P4-K2-W2 Koopt in en beheert voorraad op basis van opdrachten/projecten**

De vakexpert bloem, groen en styling koopt in op basis van de opdrachten/projecten en het inkoopbudget. Hij vraagt zo nodig offertes op voor de gewenste producten. Hij maakt een keuze uit de inkoopkanalen en leveranciers en heeft inzicht in de inkoopcondities. Indien van toepassing overlegt hij met zijn leidinggevende en rapporteert hij de inkoopgegevens aan zijn leidinggevende. Hij controleert, registreert en verwerkt de binnenkomende producten. Hij slaat de producten op in het magazijn en/of transporteert deze direct naar de winkel. Hij houdt rekening met de kwetsbaarheid van het product. Hij signaleert afwijkingen en onderneemt actie. De beginnend vakexpert bloem, groen en styling bewaakt de voorraad door deze regelmatig te controleren op kwaliteit en kwantiteit. Hij neemt wanneer nodig maatregelen om dit te corrigeren. Hij let hierbij op beschadiging en derving van producten.

**P4-K2-W3 Ontwikkelt een marketingstrategie**

De vakexpert bloem, groen en styling formuleert een marketingstrategie met activiteiten, doelstellingen en te leveren (financiële) inspanning. Hij verzamelt informatie over zijn (mogelijke) doelgroepen zoals welke wensen en behoeften zij hebben en schat vervolgens de mogelijkheden van de onderneming in om daarop in te spelen. Hij zoekt mogelijkheden uit om de onderneming aan doelgroepen onder de aandacht te brengen, zoals het inzetten van zijn netwerk, het betrekken van samenwerkingsmogelijkheden en via sociale media. Hij werkt marketingactiviteiten uit en past deze toe. Hierbij probeert hij een effect van zijn activiteiten in te schatten door bijvoorbeeld bij de doelgroepen navraag te doen. Effecten of verwachte effecten vergelijkt hij met de doelstellingen en de geleverde inspanningen. Op basis van zijn (tussentijdse) evaluatie en/of doorontwikkeling van de onderneming past hij zijn marketingstrategie of –activiteiten aan.

**P4-K2-W4 Bepaalt de commerciële prijs**

De vakexpert bloem, groen en styling berekent en evalueert de verkoopprijs. Hij berekent de verkoopprijs op basis van de markt, het ondernemingsresultaat, de winstmarge, de inkoopprijs, de kostprijs en de BTW.

# Leerdoelen en succescriteria

**1 Je legt uit wat de marketingmix is**

1.1 Je legt uit wat een bedrijfsconcept is.

1.2 Je benoemd de 6 p’s.

* Product: (SDG: 7. *Affordable and clean energy.* 10. *Reduced inequalities*. 12. *Responsible consumption and production*.)
* Plaats
* Prijs (SDG: 8. *Decent work and economic growth*.)
* Promotie
* Presentatie
* Personeel: (SDG: 1*. No poverty*. *2. Zero hunger*. 3. *Good health and well-being*. 4. *Quality education*. 5. *Gender equality.* 8. *Decent work and economic growth*.)

1.3 Je legt uit wat de verschillende p’s betekenen.

1.4 Je legt uit waarom de marketingmix van belang is bij de ontwikkeling van een

bedrijfsconcept.

**2. Je voert een marktonderzoek uit.**

2.1 Je legt uit op welke manier je een marktonderzoek doet.

2.2 Je verzamelt informatie over de doelgroep en concurrerende bedrijfsconcepten.

2.3 Je analyseert bestaande bedrijfsconcepten aan de hand van de 6 p’s.

2.4 Je legt de resultaten van een marktonderzoek vast in een rapportage.

2.5 Je trekt je conclusies uit het marktonderzoek voor de kansen van een bedrijfsconcept.

**3. Je ontwikkelt een bedrijfsconcept aan de hand van de 6 p’s.**

3.1 Je benoemt wat een SWOT-analyse inhoudt

3.2 Je maakt een SWOT-analyse.

3.3 Je doet voorstellen voor verbetering van het bedrijfsconcept.

3.4 Je onderbouwt de gemaakte keuzes voor het bedrijfsconcept.

**4. Je visualiseert het bedrijfsconcept.**

4.1 Je maakt een moodboard, waarin je de sfeer van een bedrijfsconcept weergeeft.

4.2 Je maakt digitale schetsen van een bedrijfsconcept m.b.v. bijvoorbeeld sketch-up,

Photoshop, Illustrator, etc.

4.3 Je maakt een maquette op basis van de digitale schetsen.

4.4 Je maakt een website inclusief webshop, passend bij het bedrijfsconcept, waarin de 6 P’s

worden gevisualiseerd.

**5. Je ontwikkelt een huisstijl passend bij het bedrijfsconcept.**

5.1 Je ontwerpt een logo passend bij een bedrijfsconcept.

5.2 Je ontwerpt een visitekaartje passend bij een bedrijfsconcept.

5.3 Je ontwerpt briefpapier passend bij een bedrijfsconcept.

5.4 Je past de huisstijl toe op professionele wijze, op de auto, de gevel en bedrijfskleding

(digitaal).

**6. Je maakt bloemwerken die aansluiten bij het bedrijfsconcept.**

6.1 Je maakt een ontwerp voor een bloemwerk passend bij het bedrijfsconcept.

6.2 Je past de technieken voor het maken van bloemwerken op een juiste manier toe.

6.3 Je werkt efficiënt en gaat zorgvuldig met de materialen om. (SDG: 15. *Life on land*)

6.4 Je verwerkt de materialen economisch verantwoord. (SDG: 3. *Good health and well-being.* 15. *Life on land*)

6.5 Je past begrippen uit de symboliek toe.

6.6 Je past begrippen uit de kleurenleer toe.

6.7 Je berekent de commerciële prijs van een samengesteld bloemwerk. (SDG: 8. *Decent work*

*and economic growth*.)

**7. Je presenteert het bedrijfsconcept**

7.1 Je hebt een open en professionele houding tijdens de presentatie.

7.2 Je legt het bedrijfsconcept duidelijk uit.

7.3 Je gebruikt verschillende hulpmiddelen om je presentatie te ondersteunen (PowerPoint,

moodboard, maquette, filmpje, website en ander voorbeeldmateriaal).

7.4 Je beargumenteert de gemaakte keuzes voor het bedrijfsconcept.

7.5 Je hebt contact met de toehoorder tijdens de presentatie.

7.6 Je vraagt feedback aan de toehoorders.

# 3. Beroepssituatie bij de opdracht

**Beschrijving van de beroepssituatie:**

Je werkt al een aantal jaren in een bloemenwinkel. De zaken gaan echter steeds minder goed. Er komen minder mensen naar de winkel om een bos bloemen of een bloemwerk te kopen.

Er komen minder bestellingen en minder grote opdrachten. Wat te doen?

Jij wordt gevraagd om een nieuw bedrijfsconcept te ontwikkelen om de winkel er weer bovenop te helpen. Hiervoor doe je een marktonderzoek. Je onderzoekt aan welk soort bloemenwinkel behoefte is in de buurt en wat de concurrentie doet. Op basis van dit marktonderzoek doe je een voorstel om de winkel te restylen of uit te breiden. In het voorstel geef je minimaal aan:

* wie de doelgroep is;
* wat het assortiment van de winkel is;
* hoe de winkel wordt ingericht;
* op welke manier de winkel zich het beste in de markt kan zetten.

Verder ontwerp je een nieuwe huisstijl voor de winkel, ontwikkel je een website inclusief webshop. Tot slot presenteer je het nieuwe bedrijfsconcept aan je collega’s. Met behulp van digitale hulpmiddelen toon je een goed beeld van het nieuwe bedrijf. Natuurlijk laat je een aantal

bloemwerken zien die passen bij het nieuwe bedrijfsconcept. Je vraagt feedback aan je

collega’s om je plannen aan te scherpen.

**Leervragen:**

* Hoe zou jij een marktonderzoek uitvoeren?
* Welke ideeën heb jij om een aantrekkelijke bloemenwinkel/ bloemenbedrijf in te richten?
* Hoe presenteer je je bedrijf en je producten in een online omgeving?

**Opdracht:**

Je ontwikkelt een bedrijfsconcept voor een nieuw bedrijf of voor een uitbreiding van een bedrijf. Je kunt hiervoor gebruik maken van bijvoorbeeld voor je BPV-bedrijf. Je presenteert het

bedrijfsconcept en maakt bloemwerk passend bij het concept.

* Je voert een SWOT-analyse uit op een bestaand bedrijfsconcept.
* Je voert een marktonderzoek uit.
* Je verzamelt informatie over de doelgroep en concurrerende bedrijven en legt deze vast in beeld.
* Je analyseert de onderzoekresultaten en trekt conclusies.
* Je doet een voorstel voor verbetering of je ontwikkelt een nieuw concept a.d.h.v. de 6 P’s
* Je maakt een moodboard waarin je de sfeer van het bedrijfsconcept weergeeft.
* Je maakt 2D en 3D-visualisaties van het bedrijfsconcept m.b.v. bijvoorbeeld sketch-up, Photoshop, Illustrator, etc.
* Je maakt een maquette op basis van de digitale schetsen.
* Je ontwerpt een huisstijl (bedrijfslogo, een visitekaartje, briefpapier etc.)
* Je past de huisstijl toe op de auto, de gevel (van een pand) en de bedrijfskleding enz. (digitaal).
* Je maakt een website inclusief webshop, passend bij het bedrijfsconcept waarin de 6 P’s worden
* gevisualiseerd (met foto’s en filmpje over je ‘storytelling’).
* Je maakt bloemwerk passend in de stijl van je bedrijfsconcept en presenteert deze.
* Je berekent prijzen.
* Je presenteert het bedrijfsconcept.
* Je past ‘storytelling’ toe met begrippen uit de kleurenleer en symboliek.

# 4. Toetsing en afsluiting

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **IBS titel** | Promotie en presentatie niveau 4 | | | |
| **De IBS wordt behaald als** | De IBS wordt afgesloten met 3 toetsen. De IBS is behaald indien het gemiddelde een 5,5 of hoger is. | | | |
|  | | | |  |
|  | **Soort toets** | **Weging** | **Inhoud en criteria** | **Behaalde cijfer** |
| **Toets 1** | **Kennistoets** | 1x | 1.1 Je legt uit wat een bedrijfsconcept is.  1.2 Je benoemt de 6 p’s.  1.3 Je legt uit wat de verschillende p’s betekenen.  1.4 Je legt uit waarom de marketingmix van belang is bij de  ontwikkeling van een bedrijfsconcept.  3.1 Je benoemt wat een SWOT-analyse inhoudt.  6.5 Je past begrippen uit de symboliek toe.  6.6 Je past begrippen uit de kleurenleer toe |  |
| **Toets 2** | **Praktijktoets** | 1x | 6.1 Je maakt een ontwerp voor een bloemwerk passend bij een  bedrijfsconcept  6.2 Je past de technieken voor het maken van bloemwerken op een juiste manier toe.  6.3 Je werkt efficiënt en gaat zorgvuldig met de materialen om.  6.4 Je verwerkt de materialen economisch verantwoord.  6.7 Je berekent de commerciële prijs van een samengesteld  bloemwerk.  7.1 Je hebt een open en professionele houding tijdens de  presentatie.  7.2 Je legt het bedrijfsconcept duidelijk uit.  7.3 Je gebruikt verschillende hulpmiddelen om je presentatie te  ondersteunen (moodboard, sketch-up, maquette, website.)  7.4 Je beargumenteert de gemaakte keuzes voor het bedrijfsconcept.  7.5 Je hebt contact met de toehoorders tijdens de presentatie.  7.6 Je vraagt feedback aan de toehoorders. |  |
| **Toets 3** | **Verslag** | 1x | 2.1 Je legt uit op welke manier je een marktonderzoek doet.  2.2 Je verzamelt informatie over de doelgroep en concurrerende  bedrijfsconcepten.  2.3 Je analyseert bestaande bedrijfsconcepten aan de hand van de 6 p’s  2.4 Je legt de resultaten van een marktonderzoek vast in een  rapportage.  2.5 Je trekt conclusies uit het marktonderzoek voor de kansen van een bedrijfsconcept.  3.2 Je maakt een SWOT-analyse.  3.3 Je doet voorstellen voor verbetering van het bedrijfsconcept.  3.4 Je onderbouwt de gemaakte keuzes voor een bedrijfsconcept.  4.1 Je maakt een moodboard waarin je de sfeer van een  bedrijfsconcept weergeeft.  4.2 Je maakt digitale schetsen van een bedrijfsconcept m.b.v.  bijvoorbeeld sketch-up.  4.3 Je maakt een maquette op basis van de digitale schetsen.  4.4 Je maakt een website inclusief webshop, passend bij het bedrijfsconcept waarin de 6 P’s worden gevisualiseerd.  5.1 Je ontwerpt een logo passend bij een bedrijfsconcept.  5.2 Je ontwerpt een visitekaartje passend bij een bedrijfsconcept.  5.3 Je ontwerpt briefpapier passend bij een bedrijfsconcept.  5.4 Je past de huisstijl toe, op professionele wijze, op de auto, de  gevel en de bedrijfskleding. |  |
|  |  |  | **Eindcijfer** |  |
|  |  |  | **IBS Behaald / Niet Behaald**  *.* |  |

# 5. Toetsopdrachten en

# beoordelingsformulieren

.

**Promotie en presentatie**

**Toets 1 Kennistoets**

Crebo 25705

Vakexpert bloem, groen en styling

**Opdrachtomschrijving:**

Je maakt een digitale kennistoets.

**Tijdsduur:**

60 minuten

**Voorbereidende werkzaamheden en hulpmiddelen:**

* Secure browser geïnstalleerd
* Laptop
* Leren lesstof: (bedrijfsconcept, marketingmix/6 P’s, SWOT, kleurenleer,

symboliek, SDG’s )

**Voorwaarde voor beoordeling:**

* Op tijd starten met de toets op je laptop.
* Indien de toets bestaat uit meerdere blokken kun je na afsluiten van een blok niet meer terug naar een vorig blok.
* Einde van de toets op ‘verzenden’ klikken.

**Promotie en presentatie**

**Toets 2 Praktijkopdracht**

Crebo 25705

Vakexpert bloem, groen en styling

**Opdrachtbeschrijving:**

Je ontwerpt een bloemwerk met een steekvaas/vazen, passend bij je bedrijfsconcept. Het bloemwerk moet min. 1.50 meter hoog zijn.

Je maakt het bloemwerk.

- Je past de technieken voor het maken van bloemwerken op een juiste manier toe.

- Je werkt efficiënt en gaat zorgvuldig met materialen om.

- Je verwerkt de materialen economisch en verantwoord.

Je presenteert het bloemwerk in een aangegeven ruimte, ook passend bij de sfeer van je bedrijfsconcept.

Je berekent de commerciële prijs.

Je presenteert mondeling jouw bedrijfsconcept aan de groep.

Je maakt hierbij gebruik van verschillende hulpmiddelen zoals:

- de digitale schetsen

- de maquette

- de website inclusief webshop

- het moodboard

- een PowerPoint of een ander programma

Tijdens de presentatie toon je een open en professionele houding.

Je legt het bedrijfsconcept duidelijk uit en je beargumenteert de gemaakte keuzes

voor jouw bedrijfsconcept.

Je past ‘storytelling’ toe en gebruikt daarvoor begrippen uit symboliek en kleurenleer.

**Tijdsduur:**

110 minuten praktijk incl. productpresentatie en prijsberekening

10 minuten mondelinge presentatie

**Voorbereidende werkzaamheden en hulpmiddelen:**

Ontwerpen van het bloemwerk.

Maken van moodboard, digitale schetsen, website, maquette en voorbereiding

presentatie

**Voorwaarde voor beoordeling:**

Ontwerp van het bloemwerk is aanwezig.

Alle onderdelen zoals vermeld op het boordelingsformulier moeten aanwezig zijn.

**Beoordelingsformulier Promotie en presentatie**

**Toets 2 Praktijkopdracht**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Naam |  |
| Klas |  |
| Datum |  |

Puntentelling: Alleen hele cijfers geven; Eindcijfer afkappen

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Onderdeel** | **Inhoud\*)** | **Max. punten** | **Opmerkingen** |
| Ontwerp van een bloemwerk met  steekvaas/vazen | Passend bij bedrijfsconcept  Representatief uitgevoerd:  Duidelijk beeld, communicatief.  Netjes, in kleur, in verhouding. | 0-10 |  |
| Bloemwerk met  steekvaas/vazen | Vorm:  In verhouding, passend bij concept  **Killing point: Er is geen steekvaas/vazen gebruikt en is geen 1,5 m hoog** | 0-10 |  |
| Techniek:  Stevige opbouw  Materialen zijn stevig verwerkt en krijgen water.  **Killing point: Techniek is onvoldoende** | 0-10 |  |
| Materiaalkeuze:  Passend bij sfeer, kleur in balans,  houdbaarheid gelijkwaardig. | 0-10 |  |
| Presentatie van het bloemwerk, passend bij het bedrijfsidee | Eenvoudige presentatie. Netjes verzorgd, opgeruimde omgeving.  Ontwerp op passende manier gepresenteerd bij bedrijfsconcept.  **Killing point: Ontwerp is niet in de presentatie opgenomen.** | 0-10 |  |
| Prijsberekening van het bloemwerk | Vanuit inkoop berekend.  Volgens format | 0-10 |  |
| Mondelinge  presentatie van het bedrijfsidee en  ‘storytelling’ | Onderwerpen presentatie:  Sfeer en doelgroep, 6 p’s | 0-10 |  |
| ‘Storytelling’:  Keuze bloem/plant, toepassing in het  Bedrijfsidee.  Verdieping kleur, symboliek, verzorging etc. | 0-10 |  |
| Presentatietechniek:  Professionele houding, inzet hulpmiddelen (ppt, maquette, website, moodboard e.d.)  Tijdsplanning (max. 10 minuten, min. 8 minuten).  **Killing point:**  **Presentatie is niet ondersteund met hulpmiddelen als moodboard, website, maquette en PowerPoint of ander**  **Programma. Tijd wijkt af van eis.** | 0-10 |  |
| **Totaal aantal punten** | |  |  |
| **Eindcijfer** (Totaal aantal punten : 9) | | |  |

\*) Volgens richtlijnen zoals in de lessen gevolgd en besproken zijn.

**Promotie en presentatie**

**Toets 3 Product (verslag)**

Crebo 25705

Vakexpert bloem, groen en styling

**Opdrachtbeschrijving:**

Je gaat een voorstel doen voor een bedrijfsconcept a.d.h.v. de 6 P’s. Je verwerkt alle gegevens in een overzichtelijk verslag. Het verslag is opgebouwd volgens Yuverta-

normen.

Je verwerkt de volgende onderdelen:

SWOT-analyse

Marktonderzoek

Informatie over de beoogde doelgroep en concurrerende bedrijven, gevisualiseerd.

Analyse van onderzoekresultaten en het trekken van conclusies.

Moodboard met de beoogde sfeer en doelgroep voor het te ontwikkelen bedrijfsconcept.

Voorstel voor verbetering of een nieuw concept a.d.h.v. de 6 P’s

Digitale schetsen van het bedrijfsconcept m.b.v. bijvoorbeeld sketch-up, Photoshop,

Illustrator, etc.

Maquette op basis van de digitale schetsen.

Ontwerp van een huisstijl (bedrijfslogo, een visitekaartje, briefpapier etc.)

Toepassing van de huisstijl op de auto, de gevel (van een pand) en de bedrijfskleding enz. (digitaal).

Website inclusief webshop, passend bij het bedrijfsconcept waarin de 6 P’s worden gevisualiseerd.

Je voegt een printscreen van de website inclusief webshop, de digitale tekeningen en een foto van de maquette toe aan het verslag.

**Tijdsduur:**

Tijdens IBS

**Voorbereidende werkzaamheden:**

-

**Voorwaarde voor beoordeling:**

- het verslag is volgens Yuverta-normen opgebouwd

- alle onderdelen zoals vermeld op het beoordelingsformulier moeten aanwezig zijn

**Beoordelingsformulier Promotie en presentatie**

**Toets 3 Verslag**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Naam |  |
| Klas |  |
| Datum |  |

Puntentelling: Alleen hele cijfers geven; Eindcijfer afkappen

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onderdeel | Inhoud\*) | Max. punten | Opmerkingen |
| SWOT-analyse | - Interne analyse van het bestaande  bedrijf (sterkte/zwakte)  - Externe analyse van ontwikkelingen in  omgeving/sector (kansen/bedreigingen) | 0-10 |  |
| Conclusies | - Opties voor optimalisatie  - Nieuwe wegen/richtingen t.b.v. bedrijf | 0-10 |  |
| Voorstel voor verbetering van bestaand bedrijfsconcept of de ontwikkeling van een nieuw  concept a.d.h.v. 6 P’s | | | |
| Beschrijving  bedrijfsconcept | - Voortvloeiend uit onderzoek  - Kort, helder en krachtig beschreven  - Passende bedrijfsnaam | 0-10 |  |
| Moodboards | Informatie over:   * beoogde sfeer * beoogde doelgroep * concurrerende bedrijven | 0-10 |  |
| Plaats | Beschrijving:   * Locatie * Pand * Bereikbaarheid * Uiterlijk * Visualisatie en motivatie | 0-10 |  |
| Product | Beschrijving:   * Kern- en randassortiment * Inkoopkanalen * Visualisatie en motivatie | 0-10 |  |
| Presentatie | Beschrijving:   * Inrichting aansluitend bij bedrijfsconcept * Indeling * Inventaris * Stylingprincipes * Visualisatie en motivatie | 0-10 |  |
| Promotie | Huisstijl  PR campagne | 0-10 |  |
| Prijs | Beschrijving:   * Opslagpercentage * BTW * Voorcalculatie voor toets 2 * Prijs-kwaliteitverhouding | 0-10 |  |
| Personeel | Beschrijving:   * 4 A’s * Leiderschapsstijlen * Personeelsadvertentie | 0-10 |  |
| Visualisaties van het bedrijfsconcept | | | |
| Digitale schetsen | - Op schaal  - Communiceert het bedrijfsconcept  - Printscreen/foto | 0-10 |  |
| Maquette | - Op schaal  - Juiste look and feel  - Communiceert het bedrijfsconcept  - Printscreen/foto | 0-10 |  |
| Website inclusief webshop | - Operationeel  - Aansluitend op bedrijfsconcept  - Incl. 3 zelfgemaakte productfoto’s en  een profielfoto passend bij  bedrijfsconcept.  - Filmpje bedrijfsconcept (incl. storytelling)  - Printscreen/foto in verslag | 0-10 |  |
| **Killing points** | * **Verslag volgens Yuverta-normen** * **Er is geen maquette gemaakt** * **Er is geen website inclusief webshop gemaakt** | | |
| **Totaal aantal punten** | |  |  |
| **Eindcijfer** (Totaal aantal punten : 13) | | |  |

\*) Volgens richtlijnen zoals in de lessen gevolgd en besproken zijn

**6. Weekplanning**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Weeknr | leswk | IST 2 | | VMS 4 | IST 2 | WES 3 | WES 4 | |
|  |  | Kleur en/vormleer symboliek moodboard/  collage | | Digitaal tekenen, webshop/  website, fotografie, maquette  huisstijl | Coaching  IBM  SWOT  Eigen kwaliteiten    Missie en Visie | Doelgroep, storytelling bloem, 6 P's; plaats (pand), product (inkoop-voorraad), personeel, promotie,  presentatie, prijs (berekenen) | Praktijk | |
|  |  | AMN 2 uur  Webtekst, doelgroep, vakliteratuur, motivatie, uitleg, communicatie, presentatie, bestelformulier  argumenteren, advies/feed-back geven, motivatie, gesprekken voeren, verslag (zie planning AVO) | | | | | | |
| 6  6-10/2 | 1 | Uitleg bundel  Brainstorm/ sfeer uitdenken missie/visie  Kleurenleer | | Digitaal tekenen | Uitleg bundel  voorbereiding praktijkles | Bedrijfsconcept (6P’s) Missie-visie, Doelgroep, marktonderzoek,  Plaats, 3 panden zoeken, onderzoek concurrentie bedrijven | Handgebonden cascade | |
| 7  13-17/2 | 2 | SDG 7-10-12 (product)  Visualisatie doelgroep | | Digitaal tekenen | IBM | Doelgroep. Plaats, 3 panden  Storytelling (keuze bloem)  Product (inkoop/ voorraad)  Presentatie (meubels/ lichtplan) | Buffetversiering met constructie en steekbuis | |
| 8 |  | **Voorjaarsvakantie** | | | | | | |
| 9  27/2-3/3 | 3 | Product seizoen collages | | Digitaal tekenen  fotografie  website/ webshop | SWOT  Eigen kwaliteiten | Analyse onderzoeksresultatenStorytelling (kiezen bloem)  Presentatie  Promotie  Keuze definitief pand. | (Etalage) bloemstuk met 1 9of 2) steekvaas (bevestigen vaas) | |
| 10  6-10/3 | 4 | Vormsymboliek en storytelling visualisatie in bedrijfsidee  Kleurenleer | | Huisstijl  fotografie Website/ webshop |  | Verslag werken (thuis) | Experimentele bridy passend bij bruid. Verlengen handvat | |
| 11  13-17/3 | 5 | Vormsymboliek en storytelling in bedrijfsidee  SDG 1-2-3-4-5-8 (personeel) | | Huisstijl Website/ webshop |  | Product  Promotie  Personeel (CAO)  Verslag werken | Tafelversiering met constructie en steekbuisjes met lijnenspel | |
| 12  20-24/3 | 6 | SDG 8 (prijs) | | Huisstijl maquette |  | Personeel  Prijs  Verslag werken | Gestoken bloemstuk met verlenging met steekvaas (versiering/aankleding gelegenheid)*(voor open avond do 23 mrt)?* | |
| 13  27-31/3 | 7 | Storytelling (visualisatie) | | Website/ webshop  huisstijl maquette |  | Prijs  Verslag werken | Draadgebonden druppel of cascade met lijmtechniek/ verlenging handvat | |
| 14  3-7/4 | 8 | Verslag verwerking | | website webshop  maquette |  | Verslag werken | Bloemstuk met 2 steekvazen bij inspiratie (keuze) min.1,5m. Steekvaas bekleden (voorbereiding toets) | |
| 15  10-14/4 | 9 | **Toetsweek**  **Toets 1: QMP**  **Toets 2: Praktijk. Bloemwerk met steekvazen min.1,5 meter hoog passend bij bedrijfsconcept**  **Toets 3: Product verslag** | | | | | | |
| **IBS** | | | **Promotie en presentatie** | | | | |
| **Opleiding** | | | Bloem, groen en styling (niveau 4) | | | | |
| **Crebo-nummer** | | | 25705 | | | | |
| **Niveau** | | | 4 | | | | |
| **Leerjaar** | | | 2 | | | | |
| **Codering** | | | IBS\_BGS\_PEP\_ 2 | | | | |
| **Omvang** | | | BOT, BPV en zelfstudie in periode 3 | | | | |
| **Omschrijving integrale**  **beroepssituatie** | | | Je werkt al een aantal jaren in een bloemenwinkel. De zaken gaan echter steeds minder goed. Er komen minder mensen naar de  winkel om een bos bloemen of een bloemwerk te kopen. Er komen minder bestellingen en minder grote opdrachten. Wat te doen?  Jij wordt gevraagd om een nieuw bedrijfsconcept te ontwikkelen om de winkel er weer bovenop te helpen. Hiervoor doe je een  marktonderzoek. Je onderzoekt aan welk soort bloemenwinkel  behoefte is in de buurt en wat de concurrentie doet. Op basis van dit marktonderzoek doe je een voorstel om de winkel te restylen of uit te breiden. In het voorstel geef je minimaal aan:   * wie de doelgroep is; * wat het assortiment van de winkel is; * hoe de winkel wordt ingericht; * op welke manier de winkel zich het beste in de markt kan   zetten.  Verder ontwerp je een nieuwe huisstijl voor de winkel. Ook ontwikkel je een website (inclusief webshop).  Tot slot presenteer je het nieuwe bedrijfsconcept aan je collega’s.  Met behulp van digitale hulpmiddelen toon je een goed beeld van het nieuwe bedrijf. Natuurlijk laat je een aantal bloemwerken zien die passen bij het nieuwe bedrijfsconcept. Je vraagt feedback aan je collega’s om je plannen aan te scherpen. | | | | |
| **Dilemma** | | |  | | | | |
| **Leervragen** | | | * Hoe zou jij een marktonderzoek uitvoeren? * Welke ideeën heb jij om een aantrekkelijke bloemenwinkel in te richten. * Hoe presenteer je je bedrijf en je producten in een online omgeving? | | | | |
| **Leerdoelen** | | | 1. Je legt uit wat de marketingmix is. 2. Je voert een marktonderzoek uit. 3. Je ontwikkelt een bedrijfsconcept aan de hand van de 6 p’s. 4. Je visualiseert een bedrijfsconcept 5. Je ontwikkelt een huisstijl passend bij het bedrijfsconcept. 6. Je maakt bloemwerken die aansluiten bij het bedrijfsconcept. 7. Je presenteert een bedrijfsconcept. | | | | |
| **Succescriteria** | | | * 1. Je legt uit wat een bedrijfsconcept is.   2. Je benoemt de 6 p’s.   3. Je legt uit wat de verschillende p’s betekenen.   4. Je legt uit waarom de marketingmix van belang is bij de   ontwikkeling van een bedrijfsconcept.   * 1. Je legt uit op welke manier je een marktonderzoek doet.   2.2 Je verzamelt informatie over de doelgroep en concurrerende bedrijven.  2.3 Je analyseert bestaand bedrijfsconcepten aan de hand van de 6 p’s.  2.4 Je legt de resultaten van een marktonderzoek vast in een  rapportage.  2.5 Je trekt conclusies uit het marktonderzoek voor de kansen van een bedrijf.  3.1 Je benoemt wat een SWOT-analyse inhoudt.  3.2 Je maakt een SWOT-analyse.  3.3 Je doet voorstellen voor verbetering van het bedrijfsconcept  3.4 Je onderbouwt de gemaakte keuzes voor een bedrijfsconcept.  4.1 Je maakt een moodboard waarin je de sfeer van een  bedrijfsconcept weergeeft.  4.2 Je maakt digitale schetsen en een maquette van een  bedrijfsconcept m.b.v. bijvoorbeeld sketch up.  4.3 Je maakt een maquette op basis van de digitale schetsen.  4.4 Je maakt een website (inclusief webshop), passend bij het bedrijfsconcept waarin de 6 P’s worden gevisualiseerd.  5.1 Je ontwerpt een logo passend bij een bedrijfsconcept.  5.2 Je ontwerpt een visitekaartje passend bij een bedrijfsconcept.  5.3 Je ontwerpt briefpapier passend bij een bedrijfsconcept.  5.4 Je past de huisstijl op professionele wijze toe op de auto, de  gevel en de bedrijfskleding (digitaal).  6.1 Je maakt een ontwerp voor een bloemwerk passend bij een  bedrijfsconcept.  6.2 Je past de technieken voor het maken van bloemwerken op de juiste manier toe.   * 1. Je werkt efficiënt en gaat zorgvuldig met de materialen om.   2. Je verwerkt de materialen economisch verantwoord.   6.5 Je past begrippen uit de symboliek toe.  6.6 Je past begrippen uit de kleurenleer toe.  6.7 Je berekent de commerciële prijs van een samengesteld  bloemwerk.  7.1 Je hebt een open en professionele houding tijdens de  presentatie.   * 1. Je legt het bedrijfsconcept duidelijk uit.   2. Je gebruikt verschillende hulpmiddelen om je presentatie te   ondersteunen.   * 1. Je beargumenteert de gemaakte keuzes voor het   bedrijfsconcept.   * 1. Je hebt contact met de toehoorders tijdens de presentatie.   2. Je vraagt feedback aan de toehoorders. | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Kwalificatiedossier** | P4-K1-W2 Ontwikkelt innovatieve producten/arrangementen  P4-K1-W3 Verzorgt bedrijfspresentaties, vakdemonstraties en/of workshops  P4-K2-W1 Bepaalt mede assortiment/inkoopbeleid  P4-K2-W2 Koopt in en beheert voorraad op basis van  opdrachten/projecten P4-K2-W3 Ontwikkelt een marktstrategie  P4-K2-W4 Bepaalt de commerciële prijs |
| **Afronding IBS (Toetsmix)** | |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Toets | | Inhoud | Score | Ce-suur | Toets-duur | We-ging | Hulp-middelen | | | Kennistoets | | 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 3.1, 6.5, 6.6 | 1-10 | 60% | 60 min. | 1 |  | | | Praktijkopdracht | | 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.7, 7.1, 7.2, 7.3, 7.4, 7.5, 7.6 | 1-10 | 60% | 120 min. | 1 |  | | | Verslag | | 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 3.2, 3.3, 3.4, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 | 1-10 | 60% | Tijdens ibs | 1 |  | | |  |  | | | | | | |  | | |  |  | | | | | | |  | | |
| **Voorwaarden**  **(alleen indien van toepassing)** |  |
| **BPV-onderdelen (alleen indien van toepassing)** |  |
| **AVO-onderdelen (alleen indien van toepassing)** | Voor Nederlands worden de volgende onderdelen aangeleerd en  besproken.  Webtekst, doelgroep, vakliteratuur, motivatie, uitleg, communicatie,  presentatie, bestelformulier, argumenteren, advies, feedback geven,  motivatie, gesprekken voeren, verslag |
| **LOB-onderdelen (alleen indien van toepassing)** | 2.2.3 De student heeft kennis en inzicht over de arbeidsverhoudingen in Nederland 2.2.7 De student heeft kennis en inzicht over de kenmerken van duurzame consumptie en productie  2.2.9 De student heeft kennis en inzicht over de invloed van de media op het bestedingspatroon van consumenten. 2.3.2 De student heeft kennis en inzicht over de kenmerken van de  verschillende (sub)culturen en bevolkingsgroepen in Nederland |
| **Overige**  **opmerkingen** | @@@ |

