Streekproducten vermarkten

Dit thema gaat helemaal over streekproducten, niet alleen over mensen in de streek of de gebouwen waarin ze wonen, maar vooral ook over wat hier geproduceerd wordt. Maar producten produceren is één kant. De producten moeten ook verkocht worden. Dit staat vandaag centraal.

In Buitenpost wordt op verschillende plaatsen aandacht besteed aan de productie en verkoop van streekproducten/streekgewassen. Cadeauwinkel Op 'e Stâl is hier een goed voorbeeld van. Bij Op 'e Stâl kunt je terecht voor authentieke [cadeaupakketten](http://www.dewouden.com/opstal/#Waddenschoonplankje) van diverse accessoires en streekproducten uit de Friese Wouden en het Waddengebied, zoals producten met het streekmerk Wâldpyk en Waddengoud.

Ga naar de site van Cadeauwinkel Op 'e Stâl: <http://www.dewouden.com/opstal/>

Bekijk hier de volgende zaken:

* Welke streekproducten worden hier verkocht?
* Hoe worden de producten aangeprezen / gepromoot?
* Wat kosten de verschillende producten?
* Waar bevind de winkel zich?

Als je bovenstaande vragen beantwoord krijg je inzicht in de 4 P’s (economie….) Prijs, Product, Plaats en Promotie zijn de vaktermen die hier bij horen.

Je gaat op zoek in Buitenpost naar drie winkels die streekproducten verkopen. Op welke manier bieden zij hun producten aan en welk belang hebben deze streekproducten in de betreffende winkels. Is het een klein deel van het assortiment of draait de hele winkel op producten uit de streek? Ga op zoek naar winkels/bedrijven en beantwoord voor minimaal 3 bedrijven dezelfde vragen als hierboven. Als het lukt gaan we bij Op ‘e stal op bezoek, anders moet je met je groep zelf drie bedrijven bezoeken.

Van de in totaal 3 bedrijven maak je een verslag, hieruit blijken de overeenkomsten en verschillen. Geef ook in je verslag aan naar welke manier van verkopen jullie voorkeur uitgaat. Beschrijf dit met als onderbouwing de 4 P’s.