**Bloem, groen en styling**

BPV-opdrachten leerjaar 2, niveau 3 en 4

|  |
| --- |
| Naam leerling: |

Tijdens je BPV werk je aan de BPV-opdrachten. Sommige opdrachten zijn als voorbereiding op een IBS, andere opdrachten gericht op de verwerking van een IBS.

Na afloop van de BPV-periode lever je de uitgewerkte opdrachten in bij je coach.

Inhoud:

|  |
| --- |
| 1. Bloemwerk van de week |
| 1. Verzorgingskaartje |
| 1. Klantenbinding |
| 1. Marketingmix 6 P’s |
| 1. Logboek |

**Opdracht 1: ‘bloemwerk van de week’**

**Hoort bij: praktijk en styling**

Om de verkoop te stimuleren kun je de door jou gemaakte arrangementen ‘in de kijker‘ zetten.

Je maakt iedere week een boeket, bloemstuk of plantenarrangement en presenteert deze op een aantrekkelijke manier op een prominente plek in het bedrijf.

|  |  |
| --- | --- |
| **Resultaat** | Maak diverse arrangementen (minimaal 8), in overleg met praktijkopleider. |
| **Belang** | Door middel van deze opdracht leer je bloemwerk sneller te maken, aan te sluiten bij de doelgroep en te presenteren. |

* Overleg met je praktijkopleider:
  + wanneer je de opdracht mag uitvoeren.
  + in welke prijsklasse je moet werken
  + hoe lang je mag doen over het maken van de arrangementen.
* Zoek de benodigde materialen bij elkaar en maak de arrangementen.

Let hierbij op:

Aansluiting bij het BPV-bedrijf

Houdbaarheid

Prijs

Werktempo

* Bespreek de arrangementen en noteer de feedback.
* Presenteer de bloemwerken op een prominente plek in de winkel.
* Fotografeer de bloemwerken en de presentaties.
* Noteer de wetenschappelijke namen van de gebruikte materialen.
* Bereken de verkoopprijs.
* Registreer de omzetsnelheid.
* Registreer de reacties van de klanten.
* Verwerk de informatie in een verslag.

**Opdracht 2: ‘kaartje met verzorgingsadvies’**

**Hoort bij: verzorging**

Om ervoor te zorgen dat de klanten zo lang mogelijk van hun aankoop kunnen genieten is het belangrijk dat ze het product goed verzorgen.

Ontwerp voor het BPV bedrijf een informatief en creatief kaartje waarop je het verzorgingsadvies voor een boeket bloemen, bloemstuk of plant vermeld.

|  |  |
| --- | --- |
| **Resultaat** | Maak een verzorgingsadvieskaartje passend je BPV-bedrijf. |
| **Belang** | Door middel van deze opdracht leer je hoe je op een inspirerende manier een advies kunt geven. |

* Bespreek de opdracht met je praktijkopleider.
* Overleg welke eisen er aan het kaartje gesteld worden.
* Bepaal de sfeer waarin je kaartje wilt gaan maken.
* Bepaal welke informatie er op het kaartje moet komen te staan.
* Vermeld informatie over het bedrijf (o.a. logo).
* Voer het product uit.
* Verwerk de informatie in je verslag.
* Voeg het kaartje toe aan het verslag.
* Bespreek het verslag met je praktijkopleider en noteer de feedback.

**Opdracht 3: ‘klantenbinding’**

**Hoort bij: bedrijfsvoering**

Er zijn verschillende manieren om klanten aan de winkel te binden. Denk hierbij aan stempelkaarten, spaaracties, enz.

Ook een regelmatig terugkerend product kan een manier zijn om klanten te binden.

Bijvoorbeeld een weekendboeketje.

Ontwikkel in samenspraak met je praktijkopleider een product dat als klantenbinder zou kunnen dienen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Resultaat** | Ontwikkel in overleg met je praktijkopleider een product om klanten te binden. Voer het product uit. |
| **Belang** | Door middel van deze opdracht leer je hoe je klanten kunt binden aan het bedrijf. |

* Overleg met je praktijkopleider wanneer je de opdracht mag uitvoeren. Bespreek de opdracht.
* Doe 3 voorstellen voor een ‘klantenbinder’ door middel van tekeningen.
* Bepaal samen met je praktijkopleider de definitieve keuze.
* Voer deze keuze uit.
* Registreer hoe vaak dit product verkocht of toegepast wordt en herhaal dit een aantal weken.
* Verwerk de gegevens in een verslag.
* Bespreek het verslag met je praktijkopleider en noteer de feedback.

**Opdracht 4: Marketingmix: 6 P’s**

**Hoort bij: bedrijfsvoering**

Aan de hand van deze opdracht maak je een bedrijfsanalyse over de marketingmix van je BPV-bedrijf.

Marketing is een belangrijke manier om klanten binnen te halen, maar zeker ook om ze aan je bedrijf te binden.

Het is dus van belang om alle 6P’s op elkaar af te stemmen om een eenduidig beeld van je bedrijf neer te zetten.

|  |  |
| --- | --- |
| **Resultaat** | Maak een kort verslag over de invulling van de 6 P’s van je BPV-bedrijf. |
| **Belang** | Door middel van deze opdracht leer je hoe de organisatie van de winkel is opgebouwd. |

* Overleg met je praktijkopleider wanneer je de opdracht kunt uitvoeren. Bespreek de opdracht.
* Voer een gesprek met je praktijkopleider over de 6 P’s volgens onderstaande punten:
  + Wat is de doelgroep van je BPV-bedrijf.
  + Hoe wordt de marketingmix ingevuld aan de hand van onderstaande punten:
* **Plaats:**

**Denk aan:** locatie en omgeving (A-B locatie + motivatie, andere bedrijven in de buurt), aan- en afvoer van producten, parkeren

* **Product:**

**Denk aan**: productgroepen, kern- en randassortiment, breedte en diepte van het assortiment

* **Presentatie:**

**Denk aan**: buitenpresentatie, etalage, (exterieur),binnen presentatie, interne routing.

* **Prijs:**

**Denk aan**: winkeltype, prijsbeleid, omrekenfactor/opslagpercentage + motivatie

* **Personeel:**

**Denk aan**: eisen aan personeel, taken van personeel, cao

* **PR en Promotie:**

**Denk aan**: promotieactiviteiten (naamsbekendheid), reclame / acties (productgericht)

* Maak foto’s om je verhaal te verduidelijken.
* Verwerk het resultaat van het gesprek, de verzamelde gegevens en de foto’s in een verslag.
* Bespreek het verslag met je praktijkopleider en noteer de feedback.

**Opdracht 5: ‘logboek’**

**Hoort bij: alle vakken**

Op de BPV-volglijst staan een aantal werkprocessen aangevinkt. Aan deze werkprocessen werk je deze BPV-periode.

Door het bijhouden van een logboek kun je aantonen dat je aan deze werkprocessen hebt gewerkt.

|  |  |
| --- | --- |
| **Resultaat** | Werk regelmatig aan de werkprocessen |
| **Belang** | Door middel van deze opdracht krijg je inzicht of je alle noodzakelijke werkprocessen voldoende kunt uitvoeren. |

* Neem de BPV-volglijst door en kijk aan welke werkprocessen je moet werken.
* Houd een logboek bij waarin je registreert hoe je aan deze processen gewerkt hebt.
* Illustreer je logboek met foto’s waarmee je kunt aantonen dat je aan de werkprocessen gewerkt hebt.
* Verwerk alle informatie in je logboek.
* Bespreek het logboek met je praktijkopleider en noteer de feedback.

**Beoordelingsformulier BPV-opdracht BG32 en BG42**

De beoordeling van de BPV-opdrachten bestaat uit twee stappen:

1. Beoordeling praktijkopleider
2. Beoordeling coach

**Beoordeling praktijkopleider**

Na afronding van de BPV-opdrachten voert de praktijkopleider een beoordeling van de opdrachten uit. Je kunt dit ook tussentijds doen. Dan weet je of je op de goede weg bent. Bij een onvoldoende of matig beoordeling door de praktijkopleider of een ontbrekende handtekening zal de uitwerking van de BPV-opdrachten niet door je coach in behandeling worden genomen. Je rondt dan het onderdeel BPV-opdrachten niet af tot dat de opdracht op niveau is.

**Beoordeling praktijkopleider**

|  |  |
| --- | --- |
| O – M – V – RV – G | |
| Opmerkingen/feedback: | |
| Naam:  Handtekening: | Datum: |

**Beoordeling coach**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Uitwerking** | | | | | | | | | | | |
| **Onderdeel** | | | | | | | | Ja | | Nee | |
| De opdrachten zijn op de computer uitgewerkt. | | | | | | | |  | |  | |
| De opdrachten zijn met correct taalgebruik uitgewerkt. | | | | | | | |  | |  | |
| In de uitwerking worden veel afbeeldingen (van het bedrijf) toegevoegd om het verhaal te ondersteunen. | | | | | | | |  | |  | |
| Alle opdrachten zijn uitgevoerd. | | | | | | | |  | |  | |
| Opdrachten zijn op volgorde geordend en genummerd | | | | | | | |  | |  | |
| **Inhoud** | | | | | | | | | | | |
| Onderdeel | | | | | O | M | V | | RV | | G |
| Diepgang/inhoud   * de uitwerking van de opdrachten heeft een diepgang passend bij het niveau van de opleiding. * Is volgens de opdracht uitgevoerd | | | | |  |  |  | |  | |  |
| Beeld praktijkbedrijf   * De uitwerking geeft een helder beeld van het praktijkbedrijf/ de handelswijze van het praktijkbedrijf. * De uitwerking sluit aan bij het praktijkbedrijf. | | | | |  |  |  | |  | |  |
| Creativiteit   * De opdracht is binnen de kaders creatief uitgewerkt. | | | | |  |  |  | |  | |  |
| Eindbeoordeling | | | | | Eindcijfer:  <gemiddelde van alle criteria> | | | | | | |
| O = 4 | M = 5 | V = 6 | RV = 7 | G = 8 |
| Opmerkingen | | | | | | | | | | | |