**Het sellogram**

**Doel**

Je kunt het doel van een sellogram beschrijven. Je kunt aan de hand van een artikel een sellogram maken.

**Oriëntatie**

Je kunt verkoopargumenten vooraf bedenken. Wat zijn de redenen waarom een klant juist dit artikel zou willen hebben? Om dit voor het hele assortiment overzichtelijk en duidelijk te krijgen, maak je gebruik van een sellogram.

Dit is een schema in matrixvorm, waarin je verticaal de eigenschappen van het product zet en horizontaal de wensen en/of behoeften van klanten. Waar de eigenschappen en behoeften elkaar kruisen, ontstaan verkoop- argumenten.

**Opdracht 3.8.**

Ga nu zelf een sellogram maken van een product, wat bij jullie in de winkel wordt verkocht. (bijvoorbeeld BBQ)

**Uitvoering**

Maak op een apart papier een sellogram van het door de begeleider genoemde artikel.

**Afsluiting**

Lever het sellogram ter beoordeling in bij je begeleider.