

2.7 Presenteren

Presenteren doe je in een etalage of op een tafel. In een etalage heet het etaleren, op een tafel presenteren. Voor het maken van een mooie etalage of presentatie zijn allerlei regels.



Afb. 2.61 Sfeervol presenteren van producten trekt de aandacht van de klant en bevordert de verkoop.

Wat weet ik al?

- Kijk je wel eens naar presentaties in een winkel?

- Wat trekt dan je aandacht?

- Hoe zou dat komen?

EISEN AAN EEN ETALAGE OF PRESENTATIE

Het presenteren van producten in een etalage of op een tafel moet voldoen aan de volgende eisen.

- De etalage of presentatie past bij de winkelformule. Een discountwinkel heeft een andere inrichting en daardoor een andere uitstraling dan een boerderijwinkel. De etalage of presentatie moet daar wel bij passen.
- De etalage of presentatie past bij de doelgroep. Elke winkel heeft zijn eigen klanten. De etalage of presentatie moet wel bij die klanten passen.
- De etalage of presentatie trekt de aandacht van de klant. Maak de etalage of presentatie dus aantrekkelijk en opvallend.
- De etalage of presentatie zorgt voor extra sfeer in de winkel.

In alle gevallen is het doel de verkoop te bevorderen.



Afb. 2.62 Door producten aantrekkelijk uit te stallen, trek je de aandacht van de klant.



Afb. 2.63 Een presentatie moet passen bij de winkelformule. In een speciaalzaak staan producten mooi gepresenteerd.



Afb. 2.64 Met een productpresentatie verhoog je de sfeer op een afdeling.

2.24 Wat is het belangrijkste doel van een productpresentatie?

- lege ruimtes opvullen
- zo veel mogelijk producten in de winkel kunnen zetten
- de verkoop bevorderen

REGELS

Voor een goede etalage of presentatie zijn er de volgende regels.

- Gebruik een **blikvanger**, een opvallend of groot product dat de aandacht trekt. Een blikvanger creëert rust in de presentatie.
- Breng verschillen in hoogte en diepte aan.
- Groepeer producten om rust te creëren.
- Herhaal producten om rust te creëren.
- Kies producten die goed bij elkaar passen: grondstof, model, kleur en gebruik.
- Gebruik maximaal één à twee kleuren.
- Gebruik maximaal twee soorten basisdecoratiemateriaal (bijvoorbeeld sneeuw).
- Gebruik één soort opbouwmateriaal (bijvoorbeeld houten kisten of pilaren).
- Oneven aantallen van producten zijn interessanter dan even aantallen.
- Bekijk het eindresultaat van een afstand. Het kan er dan heel anders uitzien.
- Presenteer in een etalage los van de zij- en achterkanten.
- Zorg dat een presentatie op een tafel van alle kanten zichtbaar is.
- Houd de etalage of presentatie schoon.
- Prijs de producten in de etalage of presentatie.



Afb. 2.65 Breng verschillen in hoogte en diepte aan en groepeer producten. Zo creëer je rust.



Afb. 2.66 De twee grote potten met planten zijn de blikvangers in deze presentatie. Ze trekken de aandacht, maar zorgen ook voor rust in de presentatie.



Afb. 2.67 De opbouwmaterialen in deze presentatie zijn houten tafels. Door maar één soort opbouw materiaal te gebruiken bewaar je de rust in deze presentatie.

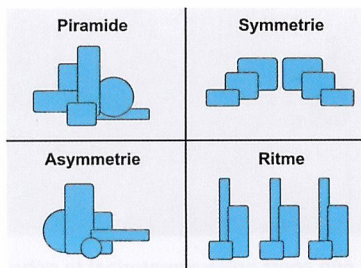
2.25 Wat is een blikvanger?

- een opbouw materiaal
- een opvallend of groot product dat de aandacht trekt
- een vangnet om lege colablikjes in te vangen
- een basisdecoratiemateriaal

PRESENTATIEVORMEN

Presenteren is het ordenen van losse onderdelen (producten en decoratiemateriaal) tot een geheel. Er zijn verschillende presentatievormen.

- **Piramide:** de piramide is in bijna alle presentaties terug te vinden. Niet letterlijk, maar als je een denkbeeldige lijn trekt, levert dat vaak een piramidevorm op.
- **Symmetrie:** de ene helft van de presentatie is het spiegelbeeld van de andere helft. Het totaal beeld heeft een piramidevorm.
- **Asymmetrie:** een presentatie die niet symmetrisch is. De ene helft van de presentatie is anders dan de andere helft. Het totaalbeeld heeft weer een piramidevorm.
- **Ritme:** het steeds herhalen van bepaalde vormen in een opstelling.



Afb. 2.68 De meest voorkomende presentatievormen: piramide, symmetrie, asymmetrie en ritme.



Afb. 2.69 De piramidevorm vind je bijna in elke presentatie.



Afb. 2.70 Ritme is het herhalen van dezelfde vormen in een presentatie. Dit geeft duidelijkheid en rust.

2.26 De ene helft van de presentatie is het spiegelbeeld van de andere helft.

Welke presentatievorm is dit?

- asymmetrie
- piramide
- ritme
- symmetrie

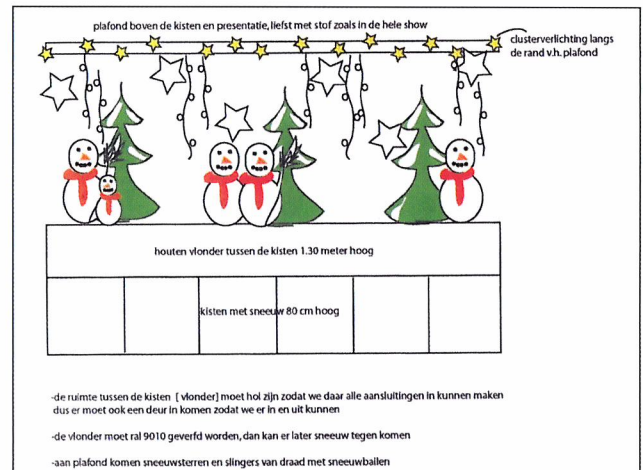
PLAN VAN AANPAK

Als je een etalage of presentatie maakt, volg je een aantal stappen.

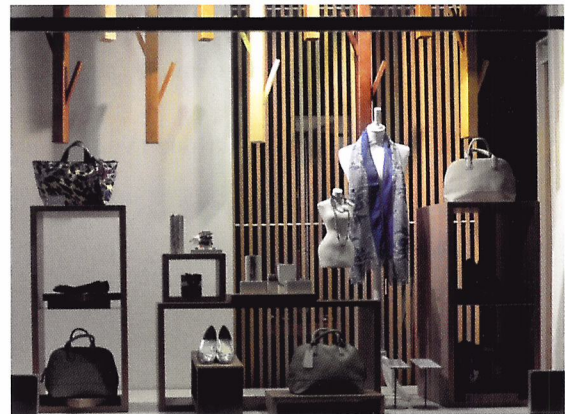
- Bedenk het thema.
- Bedenk de kleuren.
- Maak een moodboard.
- Schets de presentatie.
- Bespreek de schets.
- Verzamel het materiaal.
- Maak de etalage of presentatietafel vrij en schoon.
- Plaats het opbouw materiaal, bijvoorbeeld kisten of zuilen.
- Bouw de presentatie op.
- Plaats eventueel verlichting.
- Maak alles schoon.
- Prijs de producten of voeg andere productinformatie toe.
- Controleer het resultaat.



Afb. 2.72 Materiaal verzamelen is één van de stappen bij het maken van een presentatie.



Afb. 2.71 Door het maken van een schets heb je al een beeld van de presentatie voordat je begint.



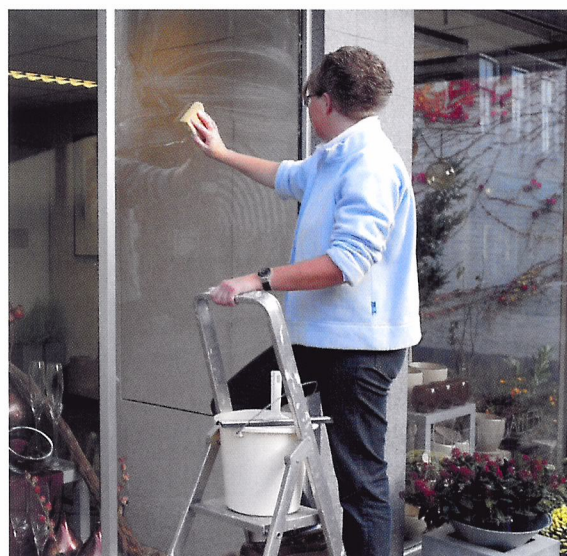
Afb. 2.73 Door één soort opbouw materiaal te gebruiken, creëer je rust in de presentatie.

2.27 In welke volgorde volg je de stappen bij het maken van een presentatietafel?

- sfeercollage maken - etalage of presentatietafel vrij maken en schoonmaken - presentatie schetsen - materiaal verzamelen
- materiaal verzamelen - sfeercollage maken - presentatie schetsen - etalage of presentatietafel vrij maken en schoonmaken
- sfeercollage maken - presentatie schetsen - materiaal verzamelen - etalage of presentatietafel vrij maken en schoonmaken
- etalage of presentatietafel vrij maken en schoonmaken - materiaal verzamelen - sfeercollage maken - presentatie schetsen

KB KOSTEN

Nadat je de nieuwe presentatie geschetst en besproken hebt, maak je een overzicht van de kosten. Dat doe je voordat je de materialen verzamelt. Zo kun je van tevoren inschatten of de kosten niet te hoog worden. En kun je besluiten of het commercieel aantrekkelijk is om het idee uit te voeren of dat je een goedkoper idee moet bedenken. In de tabel staan kosten waarmee je rekening moet houden.



Afb. 2.74 De ramen van de etalage moeten schoon zijn.

Kosten	Toelichting
Personeel	Uitruimen vorige presentatie, schoonmaken, inrichten
Producten	Producten voor de presentatie
Decoraties en decoratiematerialen	Producten om de sfeer te verhogen, bijvoorbeeld hout bij een presentatie over een zaagmachine of narcissen bij een voorjaarspresentatie
Overig	Wat je verder nog nodig hebt om de presentatie te maken, bijvoorbeeld een heftruck huren om zware producten te verplaatsen of een poster te laten drukken met een mooie afbeelding

2.28 Met welke kosten houd je wel en geen rekening als je een presentatie maakt?

- omzetbelasting
- personeel
- producten
- verzekering



Opdracht 10 en 11