

|  |
| --- |
| ***INTEGRALE OPDRACHT Niveau4 P13******Marketingplan****De student maakt een marketingplan voor een opdrachtgever. Hij kan aangeven welke financiële gevolgen dit plan heeft.* |

|  |
| --- |
| **Opleiding:** Manager Retail **Crebo:** 25162**Cohort:** 2018-2019**Periode:** 13  |
|  |

|  |
| --- |
| **Kerntaken en werkprocessen**B1-K1-W3 Bewaakt de voorraad en besteltB1-K4-W1 Vertaalt ondernemingsbeleid naar de eigen situatieB1-K4-W2 Voert een activiteitenplan uit en doet verbetervoorstellen voor beleidB1-K4-W3 Maakt een omzet- en kostenplan en bewaakt dezeB1-K4-W5 Formuleert verbetervoorstellen ten aanzien van de marktpositie in de lokale marktB1-K4-W6 Profileert de organisatie/het organisatieonderdeel op lokaal niveau |

|  |  |
| --- | --- |
| **Complexiteit:** |[ ]  **Starter** |
|  |[ ]  **Geoefend** |
|  |[ ]  **Gevorderd** |
|  |[x]  **Streefniveau** |
|  |  |  |
| **Uitvoering:** |[x]  **Individueel** |
|  |[ ]  **In groepen van … personen** |
|  |  |  |
| **Plaats:** |[x]  **Op school** |
|  |[ ]  **In de beroepspraktijk** |
|  |  |  |

|  |
| --- |
| Beroepssituatie |
| Elke winkelondernemer maakt keuzes. Deze keuzes leidden uiteindelijk tot een winkelformule. Daarbij richt hij zich op de *wie, wat, waar* vraag:* **Wie** zijn de klanten van mijn bedrijf?
* **Wat** is mijn product/dienst voor mijn klanten en **waar** is zijn marktgebied?
* En vanzelfsprekend: **hoe doe ik het anders dan mijn concurrenten? Hoe ga ik mij herkenbaar voor mijn klanten onderscheiden?**

Een wezenlijk onderdeel voor het maken van een winkelformule is het maken van een strategisch marketingplan. Een winkelformule en een strategisch marketingplan is voor de lange termijn, waarbij het bedrijf centraal staat. Maar vaak staat een bedrijf voor operationele keuzes. Bijvoorbeeld:* een productintroductie
* het verhogen van het schap-rendement
* afscheid nemen van bepaalde doelgroepen
* een nieuwe klant-productcombinatie.

Dan is het maken van een marketingplan onmisbaar. |
| **Doelen van de opdracht** |
| * De student kan voor de opdrachtgever een situatieanalyse maken.
* De student kan samen met de opdrachtgever een marketingplan met marketingdoelen Smart formuleren:
	+ **S**pecifiek - *Is de doelstelling eenduidig?*
	+ **M**eetbaar - *Onder welke (meetbare/observeerbare) voorwaarden of vorm is het doel bereikt?*
	+ **A**cceptabel - *Zijn deze doelen acceptabel voor de doelgroep en/of het management?*
	+ **R**ealistisch - *Is het doel haalbaar?*
	+ **T**ijdgebonden - *Wanneer (in de tijd) moet het doel bereikt zijn?*
 |

|  |
| --- |
| **Opdracht** |
| Een bedrijf staat vaak voor operationele keuzes. Bijvoorbeeld een productintroductie, het verhogen van het schap rendement of het weg lopen van bepaalde doelgroepen of een nieuwe klant-productcombinatie. Dan is het maken van een marketingplan onmisbaar.Jullie gaan voor een bestaande winkelformule een marketingplan maken van de huidige onderneming.**Werkwijze***Voorbereiden*1. Overleg met je opdrachtgever wat je gaat uitvoeren. Overleg dit ook met je docent.
2. Maak jouw marketingplan met de marketingdoelen concreet (SMART).

*Uitvoeren* In de reader “Schrijven ondernemingsplan”, hoofdstuk 3, wordt de uitvoering van het marketingplan uitgebreid besproken. *Afronden*Lever het marketingplan (volgens hoofdstuk 3 van de reader “Schrijven ondernemingsplan” in bij je docent via Magister ELO Opdrachten.  |

|  |
| --- |
| **Resultaten** |
| **Producteisen** |
| Het marketingplan voldoet aan alle stappen die in de reader “Schrijven ondernemingsplan”, hoofdstuk 3, en deze opdracht zijn beschreven. |
| **Proceseisen** |
| * De opbouw van het marketingplan moet voldoen aan de inhoud van de reader “Hoe schrijf je een verslag”.
* De paragraaf-indeling van de kern moet worden overgenomen ***uit de*** ***beoordelingslijst*** in de handleiding: “Niveau4 Handleiding en beoordeling schrijven ondern plan”.
 |

|  |
| --- |
| **Hulpmiddelen en bronnen** |
| * Blanco ondernemingsplan
* Reader schrijven Ondernemingsplan
* het Wikiwijs-arrangement
* Internetsites:
	+ [www.kvk.nl](http://www.kvk.nl/)
	+ [www.cpb.nl](http://www.cpb.nl)
	+ [www.mkb.nl](http://www.mkb.nl/)
	+ [www.mvo.nl](http://www.mvo.nl)
	+ <https://www.rijksoverheid.nl/ministeries/ministerie-van-economische-zaken>
	+ [www.scp.nl](http://www.scp.nl/)
	+ <http://www.bibn.nl/index.php/2009/12/hoofdbedrijfschap-detailhandel-hbd/>
	+ [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl)
 |