

Opdracht: Lockdown-proof maken van jouw onderneming.

Als echte ondernemer worden jullie door de lockdown op de proef gesteld. Het verkopen of werken aan je bedrijf kan misschien niet langer op school. Aan jullie de uitdaging aan de slag te gaan om jullie organisatie lockdown-proof te maken.

**Opdracht 1: Werk de volgende 2 scenario’s uit met jouw projectgroep:**

***Scenario 1***

Jullie onderneming mag na de kerstvakantie (weer) van start gaan op school

***Scenario 2***

Jullie onderneming mag na de kerstvakantie niet van start gaan op school

**Stappen in het uitwerken:**

1. Bedenk bij beide scenario’s een manier om te kunnen verkopen (ondernemen).
2. Werk in beide scenario’s uit wat dit zou betekenen op het gebied van:
* Financiën (ofwel: wat gebeurt er op het gebied van kosten en opbrengsten en kosten?)
* Doelgroep (welke doelgroepen kunnen jullie wél bedienen)
* Jullie eigen organisatie en jullie samenwerking onderling
1. Maak een planning om op 10 januari te kunnen starten. Zet in deze planning welk groepslid welke taak op zich neemt. Doe dit voor beide scenario’s
2. Neem dit op als een hoofdstuk in jullie ondernemersverslag. Noem dit hoofdstuk: Lockdown

**Opdracht 2: Ondernemen in verschillende scenario’s**

Inmiddels weten we dat we niet fysiek kunnen ondernemen in deze eerste schoolweek van het nieuwe jaar. Doordat jullie jezelf hebben voorbereid met het uitwerken van de vorige opdracht staan jullie niet met lege handen (toch?).

Jullie gaan nu als groepje verder met de volgende 3 scenario’s. Dit houdt in dat jullie nadenken wat jullie gaan doen als het volgende zou gebeuren

Scenario:

1. De verkoop gaat goed. Jullie hebben na een week ruim 100% meer verkopen gedaan dan dat jullie hadden bedacht. (exploitatiebegroting)
2. De verkoop gaat slecht. Jullie hebben na een week ruim 50% minder verkopen gedaan dan dat jullie hadden bedacht.
3. De verkoop gaat zoals gepland. Jullie hebben ongeveer even veel verkocht als dat jullie hadden bedacht.

Deze scenario’s werken jullie uit aan de hand van de volgende vragen.

1. Bedenk bij alle scenario’s wat een ‘echte ondernemer’ nu zou doen.
2. Schrijf op per scenario welke stappen je gaat zetten en waarom je deze stappen zet.
3. Werk de scenario’s uit in wat dit zou betekenen op het gebied van:
* Financiën (ofwel: wat gebeurt er op het gebied van kosten en opbrengsten en kosten?)
* Doelgroep (welke doelgroepen gaan jullie bedienen?)
* Jullie eigen organisatie en jullie samenwerking onderling
* Maak de koppeling met het Ansof model
1. **Woensdag 12 januari moet je dit kunnen presenteren (online)**
2. Neem dit op als een hoofdstuk in jullie ondernemersverslag. Noem dit hoofdstuk: Lockdown