|  |  |
| --- | --- |
| **Ondernemer florist****Vakbekwaam medewerker bloembinden** | **Big business****Sophie’s shop** |
| **Leeractiviteit** | **Bouw jouw droomwinkel** |
| **Bijbehorende werkprocessen:** | **5.2 Implementeert het ondernemingsplan****5.3 Innoveert de onderneming****5.4 Stelt de marketingmix vast** |

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.deleurwasch.nl/siteimages/dlw_projekten/dlw_TRES_01.jpg | **Algemeen** |
| Een tuincentrum, een bloemenspeciaalzaak, een elitezaak, de benzinepomp, de supermarkt. Zomaar een greep uit de plaatsen waar mensen snijbloemen, kamerplanten en bloemstukjes kunnen kopen. In de ene zaak koop je waarschijnlijk wel je bloemetje, terwijl je de andere zaak voorbij loopt. ‘Zo veel mensen, zo veel wensen’, zegt men wel eens. En dat klopt ook! De consument bepaalt uiteindelijk of een zaak loopt of niet. Een ondernemer moet steeds blijven kijken naar wat de klant wil en zijn bedrijf daarop aanpassen.  |
| **Doelstelling** | Aan de hand van jouw visie en marketingmix, ontwerp je jouw eigen winkel. Vervolgens maak je a.d.h.v. jouw tekening (plattegrond) een schaalmodel |
| **Opdrachten** | Je gaat (fictief) je eigen bedrijf starten. Voor deze bloemenwinkel onderneem je een aantal acties:**Bedrijfspand**Bedenk of je een nieuwe onderneming wil starten of dat je een bestaande onderneming wil overnemen. Afhankelijk van je keuze ga je op zoek naar een geschikt bedrijfspand.**Concurrentieanalyse**Je onderzoekt de concurrenten in de omgeving waarin je gaat ondernemen. Wie zijn je concurrenten? Wat is hun onderscheidend vermogen? **Plattegrond** Teken twee plattegronden van jouw winkel (schaal 1:50) max 100 m2 (bijvoorbeeld 8 x 9 meter)Voor de verbouwing Denk hierbij goed na over de indeling en routing van je winkel. **Maquette**Maak a.d.h.v.de plattegrond een maquette van je eigen winkel. Zelfde schaal, met half open of open dak. Of dak als deksel. Incl. meubilair en producten. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Criteria** | **Pand**Ga uit van een bestaand pand. Geef op de kaart van Doetinchem aan waar het pand is.Teken de plattegrond zo realistisch mogelijk, op schaal 1:50Geef je winkel/bedrijf een naam!**Concurrentieanalyse**Benoem alle mogelijke concurrenten in een straal van 5 kmGeef minimaal 5 sterke punten van jezelf t.ov. de concurrentieWat is jouw onderscheidend vermogen t.o.v. de concurrentie**Plattegrond**Teken de plattegrond zo realistisch mogelijk schaal 1:50Noteer ALLE benodigde gegevensEén vóór de verbouwingEén ná de verbouwingGeef duidelijk deuren en ramen aanGeef eventuele hoogteverschillen in de vloer aanTeken ook de inventaris inGeef inventaris per functie een kleurLever tekeningen kreukloos in !! (in koker of in stevige omslagmap)**Maquette** Bouw de “nieuwe winkel” Schaal 1:50Gebruik stevig materiaal (karton, hout, kunststof, klei e.d.)Maquette moet vervoerbaar zijn. Max afmeting 40 x 40 cmInventaris moet stevig vastgezet zijn op “de ondergrond” |
| **Resultaat**  | * Korte omschrijving van de door jou te starten winkel *met*
* Minimaal 5 onderscheidende factoren van jouw winkel
* twee plattegronden schaal 1:50
* Eén maquette (van de nieuwe situatie)
 |
| **Bronnen** | * <http://www.vbw.nu/paginas/losse_paginas/bedrijfgezocht> *marktplaats website VBW.*
* <http://www.koopjebedrijf.nl/site/kopen.html> *Site over de overname van een bedrijf*
* <http://www.netonline.be/ondernemen/detail.asp?id=787> *Site met voor en nadelen over de overname van een bedrijf*
* <http://www.kvk.nl/overdracht_en_overname/een_bedrijf_kopen/overnemen_in_de_praktijk/?refererAliasStat=kopen&Postcode>

*Overname-informatie op de site van de KvK*. |