# Opdracht 1.1 Het inkoopkanaal

|  |  |
| --- | --- |
| **Doel** | * Aan het einde van deze opdracht weet je wat een inkoopkanaal is en kan je die van jouw bedrijf in kaart brengen
 |
| **Inleiding** | * Er zijn verschillende manieren om artikelen in te kopen. Die mogelijkheden noemen we inkoopkanalen. Een kanaal is de weg die goederen gaan om van de producent bij de consument te komen. De volgende vragen zijn belangrijk om te weten.
	+ De ene leverancier is de andere niet, maar welke is beter?
	+ Wie heb ik liever als leverancier, de producent of de groothandel?
	+ Hoe vergelijk ik offertes van verschillende leveranciers met verschillende prijzen en verschillende voorwaarden.
 |
| **Activiteit** | * Er zijn drie soorten inkoopkanalen:
	+ Het vrije inkoopkanaal;
	+ Het lichtgebonden inkoopkanaal;
	+ Het volledig gebonden inkoopkanaal.

Omschrijf deze inkoopkanalen en geef een voorbeeld van ieder inkoopkanaal. Omschrijf welk inkoopkanaal er wordt gebruikt op jouw leerbedrijf, geef aan waarom dit op deze manier wordt gedaan. |

# Opdracht 1.2 Leverancierskeuze

|  |  |
| --- | --- |
| **Doel** | * Aan het einde van deze opdracht weet je wat een leverancier is en waar je op moet letten tijdens de inkoop van producten.
 |
| **Inleiding** | * Onder leveranciers verstaan we degene die de goederen/producten levert. Dat kunnen zijn, fabrikanten, groothandels, import/exportorganisaties, inkoopverenigingen, veilingen en beurzen.
* Belangrijk bij de keuze van een leverancier is de hoeveelheid aanbieders, fysieke distributie (hoe komen de producten bij de detaillist in de winkel en wie regelt dat?)
 |
| **Activiteit** | * Neem vijf producten die jullie in je bedrijf verkopen, tik deze in bij google of een andere zoekmachine en omschrijf de verschillende leveranciers;
* Omschrijf hoeveel aanbieders er zijn van ieder product en wat hun kwaliteiten zijn (waarom moet je gaan voor deze leverancier?)
* Omschrijf welke leveranciers jullie hebben op je leerbedrijf en ga na waarom jullie voor deze leverancier hebben gekozen.
 |

#

|  |  |
| --- | --- |
| **Doel** | * Aan het einde van deze opdracht weet je wat een marketingbeleid is.
 |
| **Inleiding** | * Het is belangrijk dat je vertrouwen hebt in je leverancier. Bij een starter is het belangrijk om alle potentiële leveranciers in kaart te brengen. Maar waar beoordeel je een leverancier op? Je moet eerst weten wat je verwacht te verkopen in de toekomst. Wat voor imago wil je uitstralen (wil je een luxe zaak, of een inloopzaak)? Op basis hiervan kan je je producten bepalen.
* Als de detaillist dit weet maakt hij een selectie in leverancier en vraagt naar zijn marketingbeleid. Dit marketingbeleid bestaat uit:
	+ Product;
	+ Prijs;
	+ Promotie.

 Passen de producten en de prijs bij jouw winkel? En maakt de leverancier promotie (reclame) voor jouw winkel en verzorgd hij Demonstraties bij jouw in de winkel? Hier wordt allemaal na gekeken bij de leverancierskeuze.  |
| **Activiteit** | * Je gaat een eigen winkel/tuincentrum starten en zoekt voor jouw producten leveranciers. Werk de volgende stappen uit maak je leverancierskeuze?
* Welk imago wil je uitstralen, welke producten horen hierbij?
* Zoek een leverancier voor deze producten;
* Hoe zit het met zijn marketingbeleid? Past dit bij jouw toekomstige winkel?
 |

# Opdracht 1.3 Marketingbeleid

# Opdracht 1.4 Offertes

|  |  |
| --- | --- |
| **Doel** | * Aan het einde van deze opdracht weet je wat er allemaal op een offerte staat en waar deze voor is.
 |
| **Inleiding** | * Naast het marketingbeleid kan je ook offertes opvragen. Dit is een schriftelijke aanbieding van goederen of diensten waarbij de algemene verkoop – leveringsvoorwaarden worden vermeldt.
* Van ieder bedrijf kan je een offerte opvragen voor het leveren van producten, deze kan je vergelijken.
 |
| **Activiteit** | * Zoek een offerte op internet of van jouw bedrijf en omschrijf wat hier allemaal op vermeldt staat en waar het voor is.
 |