

LEREN IN DE PRAKTIJK

|  |  |
| --- | --- |
| Opleiding | Bloemisten detailhandel (Manager bloembinden): bloemendetailhandel (Vakbekwaam medewerker bloembinden) |
| Leeractiviteit | Koopgedrag beïnvloeden in de branche |
| Omvang Begeleide OnderwijsTijd  | 40 uur |
| Individueel of groepsopdracht | Individuele opdracht  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|

|  |
| --- |
| **Titel** |

hoe kan je koopgedrag beïnvloeden? |   |
| **Doel** |  |
| **Doel** |
| leren hoe je koopgedrag kan beïnvloeden door diverse ondernemende partijen te gaan onderzoeken (en dan niet alleen d.m.v. het gebruik van etalages, maar ook het koopgedrag van mensen algemeen eens nader te bekijken).Wat we hier niet hebben omschreven is het koopgedrag wat je met vriendinnen samen kunt hebben, b.v. een lingerie party…. Als je gezamenlijk bij een verkoopavond bent dan koop je veel sneller omdat jou vriendin ook koopt. Je ziet dit momenteel heel duidelijk terug in de Lady’s night in tuincentra, daar ga je ook heen met bekenden en je steekt elkaar aan. |
| **Oriënteren op de opdracht** |
| Je gaat enkele warenhuizen bekijken en vergelijken met kleinere bedrijven. Deze warenhuizen kunnen zijn: Bijenkorf, Hema, Action e.d. Ook ga je naar Ikea en je bezoekt een tuincentrum (zou Intratuin kunnen zijn, ligt in Zwolle naast Ikea). Ook bezoek je 1 bloemenzaak (mag ook in jou eigen plaats zijn!). Je gaat kijken hoe klanten naar de bedrijven komen? Niet elke zaak heeft een etalage…. Dus hoe trek je klanten aan?? Dit ga je duidelijk omschrijven, dus kijk zelf hoe je een bedrijf ‘beleefd’ hoe je het bedrijf kent (of niet) en waarom de klanten juist daar naar toe gaan… |
| **Wat heb ik nodig?** |
| foto toestel (telefoon), notitie blok en je laptop. |
| **Wat moet ik doen?** |
| WAT MOET IK DOEN: je gaat materiaal verzamelen die bij de bedrijven horen zoals een folder, foto’s/ advertentie, film van b.v. een reclame o.i.d. Misschien kun je die meenemen als je daar bent geweest, of kijk je of je thuis iets hebt ontvangen (of krijg je deze via de app van de telefoon). Misschien mag je foto’s maken om te gebruiken voor jou verslag **(maar vraag dit eerst!!!)** en omschrijf jou bevindingen. Die bevindingen kunnen zijn: \* wat beïnvloed de eerste indruk * Personeel
* Assortiment
* Kleur
* Temperatuur
* Sfeer
* Indeling (logische indeling, dus kunnen klanten het allemaal makkelijk vinden)
* Prijsverhouding
* kwaliteit

Omschrijf een etalage (is er een thema e.d. en zou jij met behulp van de etalage naar binnen gaan?) en omschrijf de bovengenoemde punten! Als je alles hebt verzameld ga je het verwerken op de computer (laptop). |
| **Wat moet ik opleveren?** |

* Bij het verslag ondersteunende foto’s, kopieën van je verzamelde materialen per bedrijf, evt. filmpjes over reclame (evt. scannen).
* Uitwerking van de eerste indruk per bedrijf (dus korte en duidelijke omschrijving van de te bezoeken bedrijven gekeken vanuit de marketing mix!).
* Persoonlijke omschrijving van de 3 diverse bedrijven (dus een warenhuis, een tuincentrum en een bloemenzaak)
* Zorg dat je de bedrijven individueel hebt omschreven, als je dat hebt gedaan kun je ze met elkaar vergelijken en jou eindconclusie trekken!
* Eindconclusie van jou zelf!!

|  |
| --- |
| **Waarop word ik beoordeeld?** |

Alle bovengenoemde onderdelen moeten minimaal met een voldoende zijn beoordeeld.

|  |
| --- |
| **Terugblik op de opdracht** |

Dit wordt klassikaal besproken en met elkaar wordt gekeken wat er uiteindelijk belangrijk is, dus hoe krijg je klanten naar jou winkel, hoe zou je jou klanten kunnen beïnvloeden (op een positieve manier).