Inhoudsopgave

[Verkoop 2](#_Toc497747805)

[Opdracht 1 Marketing en doelgroep: de 6 P’s 2](#_Toc497747806)

[Opdracht 2 Marketing en doelgroep 2](#_Toc497747807)

[Opdracht 3 Marketing en doelgroep 3](#_Toc497747808)

[Opdracht 4 Digitale presentatie P.P. of Prezi 3](#_Toc497747809)

[Opdracht 5 Houden van een digitale presentatie 3](#_Toc497747810)

# Verkoop

## Opdracht 1 Marketing en doelgroep: de 6 P’s

We gaan aan de hand van de P.P. visualiseren in beeld (P.P.) kijken hoe je nou heel breed snel inzicht krijgt hoe en waar nou een doelgroep zich bevindt. Dit doen we met behulp van deze P.P. Hierin staan een aantal artikelen op de juiste plek ingedeeld op de matrix.

b.v. een schommelstoel. Aan de hand van 5 voorbeelden van schommelstoelen kun je het verschil zien van smaak (klassiek, modern, trendy e.d.), geld (minder bedeeld, gemiddeld of rijk), ontwikkeld (geen scholing gehad, middelbaar, hoger opgeleid).

Je ziet in het midden van de matrix een ‘neutrale’ schommelstoel. Dit is een stoel die voor veel doelgroepen is gemaakt. Maar ga je meer naar het experimentele dan zie je een super moderne schommelstoel die voor een veel kleinere doelgroep is gemaakt. Vaak zijn deze ontwerpen veel duurder omdat ze experimenteel zijn b.v. in kleur gebruik of materiaalkeuzes. Ze zijn vaak ook veel moeilijker te maken.

Zo ook de klassieke variant. Sluit eigenlijk bij hierboven aan, is alleen voor een doelgroep met veel geld alleen met een klassieke smaak.

We behandelen nog een doelgroep en doen dit nu aan de hand van auto’s. En je ziet nu dus ook duidelijk verschil tussen de ‘modale’ mens, huisje boompje beestje (dus een gezinsauto als voorbeeld), met een Rolls-Royce bij klassiek en rijk, en een futuristische auto rechts.

Als we deze P.P. hebben bekeken, kunnen we zelf de matrix gaan invullen. De docent zet 2 maal een X en aan de hand daarvan ga jij een vaas uitzoeken die bij de kruisjes past (dus je kijkt voor welke doelgroep deze vaas geschikt is).

Zo wordt ook duidelijk hoe de 6 P’s werken (plaats, personeel, product, promotie, presentatie, prijs). Dit gaan we in de volgende les verder uitwerken!

* Omschrijf de 6 P’s
* Vul de matrix in met de juiste plaatjes

##

## Opdracht 2 Marketing en doelgroep

We gaan 2 bekende bedrijven met elkaar vergelijken. Bekijk eerst even een P.P. over het verschil met de Librije (3 sterren restaurant Zwolle) en Mc Donald (in de bronnen). Aan de hand van die verschillen wordt duidelijk waar een bedrijf aan moet voldoen! Het maakt dus niet uit of je nou een loopzaak start of juist een zeer exclusieve bloemenzaak. Wat wel belangrijk is dat je weet waar je naar moet kijken of hoe je rekening kan houden met de juiste doelgroep.

Na deze opdracht ga je zelf aan de slag en maak je een P.P. of een Prezi over 2 verschillende bedrijven, het eerste bedrijf zit in het hoge segment en het 2e bedrijf zit in het lage segment (v.b.: Douglas - Kruidvat of Bijenkorf – Wibra). Zo mag je voor jezelf 2 bedrijven kiezen en uitwerken.

* Maak een prezi/p.p. over 2 bedrijven (hoeft geen bloemenzaak te zijn), met wel heel duidelijk de verschillen aangeven.

## Opdracht 3 Marketing en doelgroep

Bij de bronnen kun je een P.P. bekijken over visite kaartjes. Hoe kun je iets promoten….! Wat moet erin komen staan, en hoe belangrijk kan humor zijn. Waarom bewaren ‘klanten’ b.v. jou kaartje, maar ook hoe belangrijk is het om iets in te pakken.

Maak een digitale presentatie over de promotie van het bedrijf waar jij stage loopt (of waar je werkt). Je maakt foto’s van het inpakpapier, kaartjes die je mee geeft, misschien ook kaartjes die een klant kan kopen, letter gebruik op de voorgevel, bord gebruik buiten (of binnen), prijzen van de artikelen en de bloemen en planten, bestelbonnen, maar ook de reclame etc. Dit laat je volgende week klassikaal zien!

## Opdracht 4 Digitale presentatie P.P. of Prezi

Vandaag werk je verder aan je digitale P.P. of een Prezi. Een aantal leerlingen laten vandaag hun eindpresentatie zien (in overleg met docent, anders teveel P.P. voor 1 les….!)

## Opdracht 5 Houden van een digitale presentatie

Vandaag laat je je digitale P.P. of een Prezi zien!