



# Promotie en presentatie

Les 2

Sfeerbepaling

Doelgroep bepaling

# Opdracht 1

## Marketingmix: 6 P's

### Hoort bij: bedrijfsvoering

Aan de hand van deze opdracht maak je een bedrijfsanalyse over de marketingmix van je BPV-bedrijf.

Marketing is een belangrijke manier om klanten binnen te halen, maar zeker ook om ze aan je bedrijf te binden.

Het is dus van belang om alle 6P's op elkaar af te stemmen om een eenduidig beeld van je bedrijf neer te zetten.

•Voer een gesprek met je praktijkopleider over de 6 P's volgens onderstaande punten:

•Wat is de doelgroep van je BPV-bedrijf.

•Hoe wordt de marketingmix ingevuld aan de hand van onderstaande punten:

#### •Plaats:

Denk aan: locatie en omgeving (A-B locatie + motivatie, andere bedrijven in de buurt), aan- en afvoer van producten, parkeren

#### •Product:

Denk aan: productgroepen, kern- en randassortiment, breedte en diepte van het assortiment

#### •Presentatie:

Denk aan: buitenpresentatie, etalage, (exterieur), binnen presentatie, interne routing.

#### Prijs:

Denk aan: winkeltipe, prijsbeleid, omrekenfactor/opslagpercentage + motivatie

#### •Personeel:

Denk aan: eisen aan personeel, taken van personeel, cao

#### •PR en Promotie:

Denk aan: promotieactiviteiten (naamsbekendheid), reclame / acties (productgericht)

•Maak foto's om je verhaal te verduidelijken.

•Verwerk het resultaat van het gesprek, de verzamelde gegevens en de foto's in een verslag.

•Bespreek het verslag met je praktijkopleider en noteer de feedback.

- Ga met 2 tot maximaal 3 personen elkaar BPV opdracht om beurt bespreken.
- Licht aan de hand van de 6 P's jouw BPV bedrijf toe en noteer de vragen van je klasgenoten.
- Vergelijk jouw BPV bedrijf met jouw eerste BPV bedrijf ten aanzien van deze 6 P's
- Benoem de verschillen.
- Vergelijk de situaties van je klasgenoot



# SWOT

---

- Wat zijn de successvolle zaken in het bedrijf?

(Doorloop de 6 P's)

- Welke zaken zijn opgevallen?

(Doorloop de 6 P's)

- Wat verdient aandacht?

Noteer de bevindingen.

Dit is informatie voor een verbetervoorstel



# Uitwerking SWOT

Maak een schematisch overzicht van bedreigingen en kansen van gemaakte analyse op de 6 'P's ten aan zien van je BPV bedrijf.





# Kwaliteitenspel

- Wie ben jij?.. Ken je jezelf wel goed?
- Wat zijn jouw sterke kanten?
- Wat zijn jouw valkuilen
  
- Wat zijn jouw vaardigheden?
- Wanneer heb je deze vaardigheden nodig?

# Maak een persoonlijke SWOT analyse

Benoem je kwaliteiten

Benoem je uitdagingen

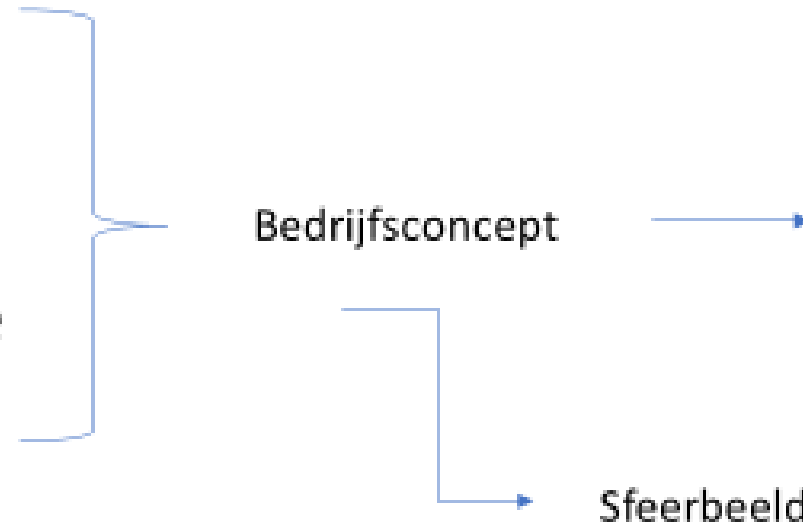
- Wat gaat er goed? → sterkte
  - Wat kan er beter? → zwakte
- } Intern
- Welke ontwikkeling is een kans? → kansen
  - Welke ontwikkeling is een bedreiging → bedreigingen
- } Extern



Welke uitgangspunten vind jij  
leuk/interessant/verrassend/opvallend  
voor het nieuwe bedrijfsconcept?

# Winkelformule/bedrijfsconcept

- Assortiment
- Doelgroep
- Concurrentiepositie




## Marketingmix

1. Plaats
2. Product
3. Prijs
4. Promotie
5. Presentatie
6. personeel



# Kies een **sfeer** en een **doelgroep**

Sfeer, doelgroep, bedrijfsruimte/pand/uitvalbasis,  vormen een eenheid.

Je onderzoekt eerst een sfeer en de doelgroep.  
Dan kies je een pand.

Welke sfeer wil je uitstralen?

Stel een moodboard samen waarin je jouw beoogde sfeer weergeeft.

- Geef een beeld van jouw beoogde sfeer
- Geef een beeld van jouw klant
- Geef een beeld van bedrijven met deze sfeer (concullega's)

Gebruik afbeeldingen uit tijdschriften, materialen, kleurstaaltjes enz.  
Dit moodboard kan je later helpen bij het inrichten van je pand.

Motiveer al je keuzes in duidelijke beschrijvingen in je verslag.

Door naar  
invulling  
voor de 6 P's

