

Promotie en presentatie

Les 3

Toepassing 6 P's

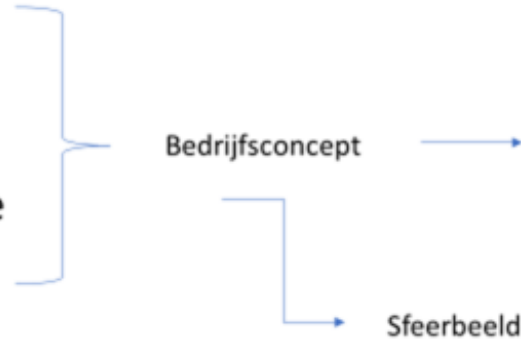
Plaats

Product

Je hebt je bedrijfsformule geformuleerd

Winkelformule/bedrijfsconcept

- Assortiment
- Doelgroep
- Concurrentiepositie



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

Assortiment

- **Smal** (b.v. juwelier)

-diep

Beperkt aantal soorten van een product

Maar in vele varianten

- **Breed** (b.v. warenhuis)

-ondiep

Veel verschillende producten maar minder varianten van een product soort

Hoe gaat jouw assortiment er uitzien?



Doelgroep

vrijtijdsbesteding
belangrijk in het leven

Klantypes;

- Stijl
- Gezelligheid
- Natuur
- Zelfexpressie
- Gewoonte
- Voordeel
- Doelmatig



Concurrentie positie/marktpositie

- Benoem de concurrenten in jouw omgeving
- Hoe ga jij je onderscheiden van de concurrentie?
- Wat is jouw USP?
Unique selling Point



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.

Je hebt een
moodboard
gemaakt van
jouw gekozen
sfeer.

Plaats

Door naar
invulling
voor de 6 P's



Plaats

- Stel jezelf de vraag; waar bevindt zich mijn doelgroep?
- Kies 3 panden die qua sfeer aansluiten bij de gekozen sfeer en de doelgroep.
- De grootte moet aansluiten bij je bedrijfsidee.
- Beschrijf waarom je je juist deze panden kiest.
- Je mag voor deze opdracht je panden 'verplaatsen' naar de plek waar de doelgroep zich bevindt.

[link startpagina PLAATS](#)

Heb je een
pand
gekozen?



Verzamel van deze panden de volgende gegevens:



Foto's van de panden



Plattegronden van de panden



Maten gegevens



Beschrijvingen van de panden



Foto's van de omgeving (bijvoorbeeld met Google streetview)



Plattegrond van de omgeving, van veraf steeds inzoomend tot heel dichtbij.



Bedrijven uit de omgeving van je panden

Plaats

Het is belangrijk dat je over het pand en de buurt zoveel mogelijk informatie verzamelt.

- Geef een beoordeling van het pand dat je gekozen hebt. Denk hierbij aan:
 - Ligt het pand op een **A- of B-locatie**? Beschrijf waarom.
 - Zijn er **klantentrekkers** in de directe omgeving? Beschrijf welke dat zijn en wat ze voor jouw winkel kunnen betekenen.
 - Uiterlijk: voldoet het pand aan de aard en niveau van het bedrijf dat je wilt starten? Beschrijf waarom dat zo is.
 - Frontbreedte: valt het pand voldoende op in het straatbeeld? Laat zien en beschrijf waarom?
 - Etalages: is de ruimte van voldoende betekenis voor jouw assortiment en uitstraling? Beschrijf waarom dat zo is.
 - Beschikbaar vloeroppervlak: is er voldoende ruimte voor verkoop- en bedrijfsruimte? Beschrijf waarom dat zo is.
 - Staat van onderhoud: Constructie, dak, elektriciteit, verwarming, schilderwerk etc.
 - Bevoorrading: is het pand gemakkelijk te bevoorraden? Licht toe hoe de bevoorrading in zijn werk gaat.
 - Parkeergelegenheid: is er voldoende parkeergelegenheid? Licht toe en laat het op een plattegrond zien.
 - Kosten: hoeveel kosten zou je moeten maken om het pand volledig geschikt te maken? (niet verplicht om uit te werken, wel goed om te weten).
- Motiveer steeds waarom het pand al dan niet voldoet. Bekijk wat je kunt veranderen om het pand aan te passen aan jouw wensen. Verwerk dat bij het onderdeel Presentatie.

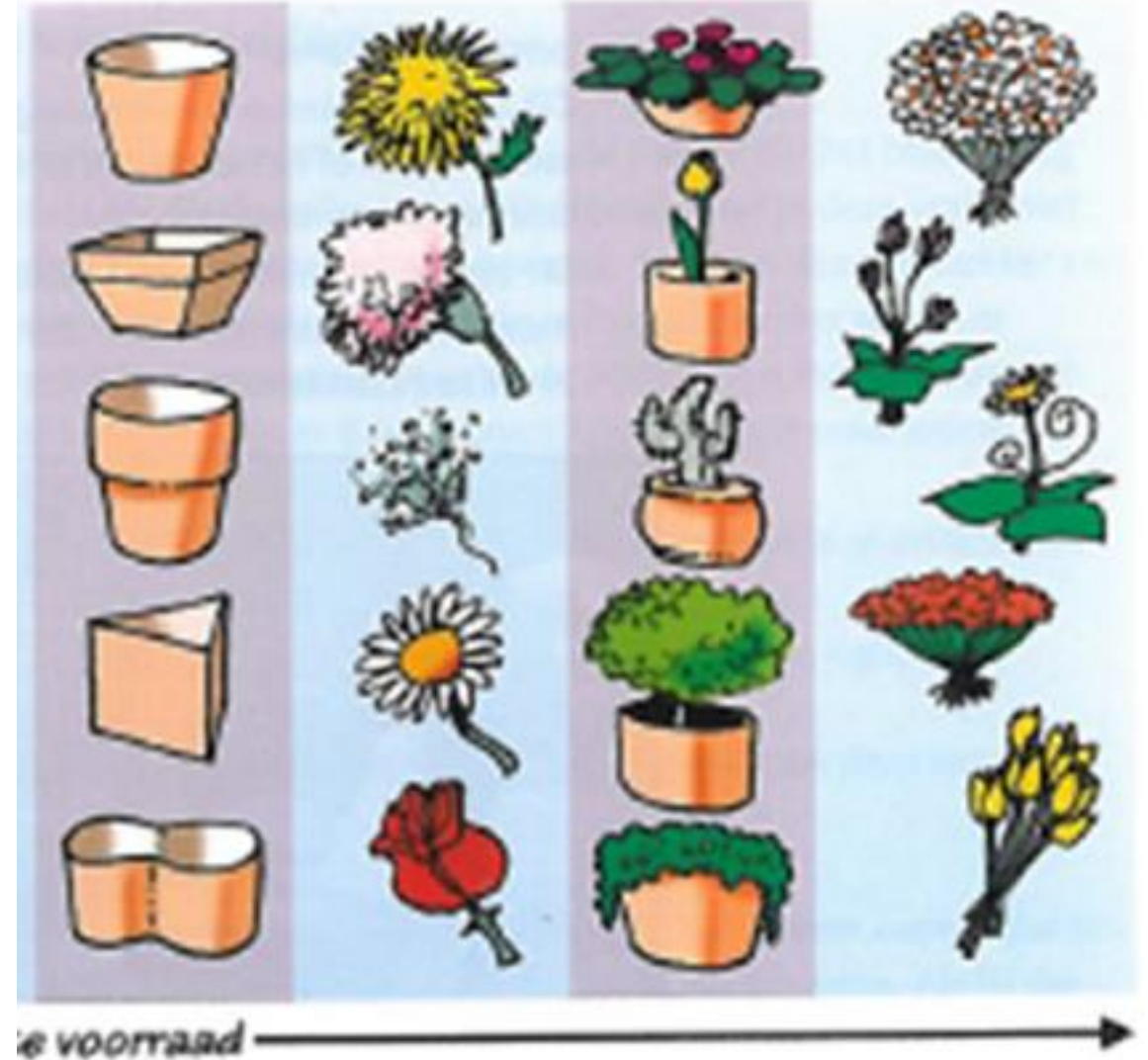
Product

Door naar
invulling
voor de 6 P's



Product

- Wat betekent kernassortiment?
 - 60 % van de omzet
- Wat betekent randassortiment?
 - Bijproducten
- Branchevreemd assortiment
 - Geen verwantschap met het kernassortiment
- Wat betekenen de begrippen breedte, diepte en lengte?
 - Welke productgroepen verkoop je = breedte
 - Hoeveel variatie per productgroep = diepte
 - Hoeveel voorraad per productgroep = lengte



Samenstellen van het assortiment



De behoeften van je doelgroep



De verwantschap tussen
artikelen



Marktpositie ten opzichte van
concurrenten

Product

Wat ga je verkopen?

- Je gaat bepalen welke producten tot je **kernassortiment** gaan behoren en welke tot je **randassortiment**. Verwerk ook deze begrippen in je verslag. Maak een collage waarop deze producten te zien zijn. Maak een visueel overzicht waarin je globaal het productaanbod over het hele jaar laat zien. Het betreft zowel de levende als de dode materialen en eventuele overige artikelen die je wil gaan verkopen.
- Bepaal ook de **breedte, diepte en lengte** van je assortiment. Geef aan waar je sortiment **breed, smal, diep, ondiep, kort en lang** is
- Je gaat op zoek naar bedrijven, groothandels die deze producten verkopen.
- Bekijk welke bedrijven voor jou het gunstigst zijn m.b.t. prijs en bereikbaarheid. Onderzoek alle mogelijkheden om in te kunnen kopen.
- Stel een lijst samen met de geschikte inkoopkanalen en motiveer waarom deze voor jou geschikt zijn.
- Beschrijf de betekenis van alle begrippen en werk ze uit voor jouw bedrijf.
- [link startpagina PRODUCT](#)