De vragen die je klasgenoot je mogelijk kan stellen zijn:

**Promotie opdracht**

* Waarom is dit een geschikt promotieproduct?
* Waarom zal Peter hiermee veel klanten trekken?

**Plaats opdracht**

* Waarom vind je dit verzorgingsgebied zo geschikt?

**Plattegrond opdracht**

Bij dit leerproduct stond een checklijst. Ik loop samen met jou deze lijst

door en ik vraag je bij elk punt, waarom je hieraan voldoet.

* Bij het maken van de plattegrond is rekening gehouden met:
* het (eventueel aangepaste) assortiment
* het imago van de winkel
* de looproute van de klant
* eventuele eyecatchers
* de locatie van de kassa of kassa’s
* de breedte van de gangpaden
* het kleurgebruik
* de benutting van de ruimte
* de juiste verhoudingen.

**Winkelfront opdracht**

* Waarom is dit winkelfront het meest geschikt?

**Prijskaartjes opdracht**

Pak kerntaak 0 erbij, hoofdstuk ‘Promotiematerialen’. Zijn de prijskaartjes gemaakt volgens de regels die in de kerntaak staan?

* Waarom vind je dat juist jouw ontwerp(en) zo goed past/passen bij het door Peter gewenste imago?
* Waarom wordt de doelgroep juist door jouw ontwerp(en) getrokken?

Heb je nog tips voor je klasgenoot, geef ze dan. Rond het gesprek daarna af.

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………