

# Extra opdracht economie H3



Klas 2KGT

Blariacumcollege

Tuincentra hebben vanaf december weer een drukke periode. De kerstperiode breekt dan aan. Kerstshows zijn in volle gang, de tuincentra worden omgetoverd tot ware kerstmarkten en er kunnen niet genoeg kerstbomen worden aangesleept. In de buurt van Blerick liggen drie grote tuincentra, namelijk: *Intratuin (Tegelen)*, *Leurs (Venlo)* en *Groenrijk (Maasbree)*. Alle drie proberen ze zoveel mogelijk kerstartikelen te verkopen. Hiervoor maken ze veel gebruik van de 4 P's. In deze opdracht ben jij expert op het gebied van marketing.

Je gaat **een** van deze drie tuincentra beoordelen en adviseren. De tuincentra hebben jou ingehuurd (fictief) om een zo goed mogelijke afstemming te maken ten aanzien van de 4 P's en er dus voor te zorgen dat de verkoop van kerstbomen toeneemt. Al deze informatie verwerk je in een Word document en lever je in bij jouw economie docent. Hieronder wordt meer informatie gegeven over hoe het document er precies moet uitzien.

### **Lay-out:**

1. Titelpagina
2. Marketingmix voor de verkoop van kerstbomen
3. Promotiemateriaal voor eigen gekozen product
4. Vergelijking cijfers van de drie tuincentra
5. Evaluatie

Hieronder een toelichting op de lay-out

#### 1. Titelpagina

Op de titelpagina moet de volgende informatie terug te vinden zijn:

- Jouw naam
- Jouw klas
- De datum
- De naam van het gekozen tuincentrum
- Een foto van jezelf, vóór een tuincentrum (ook de naam van het tuincentrum moet duidelijk zichtbaar zijn)

#### 2. Marketingmix voor de verkoop van kerstbomen

In dit hoofdstuk moeten de volgende zaken aan bod komen:

- Geef een korte omschrijving van het door jou gekozen tuincentrum (minimaal twee zinnen)
  - Advies marketingmix (beantwoord de volgende vragen):
    - o Plaatsbeleid
      - waar moet het tuincentrum de kerstbomen verkopen? Leg ook uit waarom ze dat juist op deze plek moeten verkopen!
    - o Prijsbeleid
      - moeten het goedkope of juist dure kerstbomen zijn?
      - Hoe duur en waarom?
      - Staan de prijzen vast of kan er door de consument onderhandeld worden? Maak ook hier weer duidelijk waarom je dit advies geeft.
    - o Productbeleid
      - Wat voor soorten kerstbomen worden er verkocht en geef een toelichting per kerstboom wat dit inhoudt?
      - Worden de kerstbomen ook thuis bezorgd, waarom wel/ waarom niet?
    - o Promotiebeleid
      - Moet de handelaar adverteren, de verkoopplaats verlichten, flyers uitdelen of (verkleed als Kerstman) langs de deuren gaan. Maak ook hier weer duidelijk waarom je dit advies geeft.
- Elke P/ elk adviespunt moet uit minimaal 3 zinnen bestaan!*
- Voeg ter afsluiting van opdracht 2 een foto toe van de verkoopplaats.

**LET OP: Je beschrijft hoe jij vindt dat het eruit moet zien, niet hoe het er nu uitziet!**

### 3. Promotiemateriaal voor eigen gekozen product

Kies een product uit dat met kerstmis of nieuwjaar te maken heeft, dat je goed kunt promoten in het door jouw gekozen tuincentrum. Je gaat voor dit product promotiemateriaal maken. Jij bent de expert op dit gebied. Je kunt denken aan flyers, reclameboekjes, een reclamespotje enzovoort het mag dus zo creatief en origineel mogelijk!

### 4. Vergelijking cijfers van de drie tuincentra

Hieronder vind je een aantal cijfers per tuincentrum geordend. Beantwoord de vragen die onder de tabel staan beschreven.

Intratuin	Leurs	Groenrijk
Omzet €120.000,-	Omzet €90.000,-	Omzet €60.000,-
Inkoopwaarde €60.000,-	Inkoopwaarde €50.000,-	Inkoopwaarde €35.000,-
Bedrijfskosten €20.000,-	Bedrijfskosten €15.000,-	€10.000,-

Deze cijfers zijn gebaseerd op inkomsten en uitgaven van kerstartikelen in december 2014.

4.1 Bereken per tuincentrum de brutowinst (verwerk de informatie in een tabel)

4.2 Bereken per tuincentrum de nettowinst (verwerk de informatie in een tabel)

4.3 Druk de brutowinst uit in procenten van de omzet. Doe dit voor ieder tuincentrum apart (verwerk de informatie in een tabel)

4.4 Druk de nettowinst uit in procenten van de brutowinst. Doe dit voor ieder tuincentrum apart (verwerk de informatie in een tabel)

4.5 Zet de omzetten van de drie tuincentra in een staafdiagram. Gebruik voor elk tuincentrum een andere kleur.

*Tip: een tabel kun je via Word onder het kopje 'Invoegen' gemakkelijk aanmaken. Je mag het ook tekenen indien je dit fijner vindt, let wel op: teken netjes (mét geodriehoek of liniaal!)*

### 5. Evaluatie

In de evaluatie vermeld je de volgende punten:

- Wat vond je van de opdracht?
- Wat heb je er van geleerd?
- Wat zou je de volgende keer anders doen?

De evaluatie moet uit minimaal 100 woorden bestaan!

### Hoe lever je het verslag in?

- De opdracht lever je aan in een mapje.
- Je maakt hierbij een titelpagina.
- Na de titelpagina komt een inhoudsopgave.
- Vervolgens komen alle hoofdstukken (hoofdstuk 2 t/m 5).
- Ieder hoofdstuk moet op een aparte pagina komen.

### Wanneer lever je het verslag in?

Je levert het verslag uiterlijk in op **woensdag 8 januari 2016 voor 16:00**. Eerder mag uiteraard ook. (Je levert het persoonlijk in bij jouw economiedocent of in zijn/ haar postvak). Niets inleveren betekent cijfer 1,1 (telt drie keer mee).

*TIP: creativiteit en originaliteit worden **dik** beloond!*

## Beoordelingsformulier extra opdracht economie H3

Aan de hand van dit formulier word je beoordeeld. Check bij het afronden van jouw opdracht of je alle onderstaande punten in jouw opdracht hebt verwerkt.

Cijfer:	4	6	7	8	9	10
Titelpagina						
Foto titelpagina						
Inhoudsopgave						
<b>2. Marketingmix:</b>						
- Korte omschrijving tuincentrum						
- Plaatsbeleid						
- Prijsbeleid						
- Productbeleid						
- Promotiebeleid						
- Foto verkoopplaats						
3. Promotiemateriaal						
<b>4. Vergelijking cijfers</b>						
- Bruto/ nettowinst						
- Procenten						
- Staafdiagram						
5. Evaluatie						

### Structuur

Cijfer	4	6	7	8	9	10
Opbouw						

### Lay-out

Cijfer	4	6	7	8	9	10
Netheid						
Creativiteit						
Originaliteit						

Cijfer: ..... : 18