



**PROFESSIONELE BACHELOR IN HET ONDERWIJS
SECUNDAIR ONDERWIJS**

Bachelorproef

Tablets in een mini-onderneming

PROMOTOR
ELLEN RUSCH
ECONOMIE

YAVUZ YÜCEL
ECONOMIE & WISKUNDE
ACADEMIEJAAR 2015-2016



**PROFESSIONELE BACHELOR IN HET ONDERWIJS
SECUNDAIR ONDERWIJS**

Afstudeerproject

Tablets in een minionderneming

PROMOTOR
ELLEN RUSCH
ECONOMIE

YAVUZ YÜCEL
ECONOMIE & WISKUNDE
ACADEMIEJAAR 2015-2016

Voorwoord

Voor mijn afstudeerproject heb ik ervoor gekozen om een mini-onderneming op te starten en te begeleiden op mijn stageschool, namelijk het Sint-Franciscuscollege te Berkenbos.

Dit project is bedoeld voor de leerlingen van de studierichting economie, in het eerste jaar van de tweede graad. Er zijn twee klassen aanwezig, waarvan ik enkel bij één klas een mini-onderneming zal opstarten en begeleiden.

Het was één van mijn dromen om een mini-onderneming op te starten en te begeleiden op een school. Ik ben ervan overtuigd dat ik op korte tijd mijn best heb gedaan. Langs deze weg wil ik graag enkele mensen bedanken.

Op de eerste plaats, mijn lector en promotor Ellen Rusch. Zij heeft het initiatief genomen om mijn promotor te worden. Hiervoor heeft zij mij enorm gesteund en tips meegegeven. Dankzij haar enthousiasme heb ik nooit de moed verloren doorheen mijn studiejaren.

Verder wil ik Filip Lijnen, leerkracht economie en mijn stagementor op de stageschool, danken voor zijn idee om een mini-onderneming op te richten en te begeleiden. Ik heb dankzij hem gebruik kunnen maken met tablets en al kennis mogen maken met de tablet als werkinstrument. Het was erg leuk zoveel creatieve werkvormen te gebruiken bij het opstellen van de lessen. Daarnaast wil ik ook de directie bedanken om mij de mogelijkheid te geven om een mini-onderneming op te starten op hun school. Het keukenpersoneel van Sint-Franciscuscollege wil ik ook bedanken omdat zij de mogelijkheid gaven om de ijsjes in de diepvries te bewaren.

Vervolgens wil ik ook mevrouw Heidi Merta bedanken. Zij is de Limburgse verantwoordelijke van Vlajo. Zij heeft mij uitgenodigd om enkele opstartmomenten van Vlajo Mini-onderneming bij te wonen. Dit heeft mij enorm geïnspireerd.

Tenslotte wil ik mijn vrienden en vooral mijn familie bedanken die mij enorm gesteund hebben in mijn studies.

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	2
Inhoudsopgave.....	3
Inleiding.....	5
1 Verkennd onderzoek	6
1.1 Probleemoriëntering.....	6
1.2 Onderzoeksvraag.....	7
1.3 Onderzoeksplan	8
1.4 Literatuurstudie	9
1.4.1 Wat is een mini-onderneming?.....	9
1.4.2 Welke economische begrippen ontdekken de leerlingen tijdens een mini- onderneming?	10
1.4.3 Welke stappen ondernemen de leerlingen tijdens de uitvoering van hun mini- onderneming?	11
1.4.4 Voor wie is de mini-onderneming bedoeld?.....	13
1.4.5 Welke organisaties bieden hulp voor het oprichten van een mini-onderneming in het SO?	13
1.4.6 Welke aandachtspunten zijn er voor het werken met een mini-onderneming op school?	20
1.4.7 Wat zijn de voor- en nadelen van een mini-onderneming volgens de leerlingen?.....	23
1.4.8 Wat zijn de voor- en nadelen van een mini-onderneming volgens de leerkrachten? ...	24
1.4.9 Hoe staan de 3 netten tegenover het werken met een mini-onderneming op school?	25
1.4.10 Hoe kan je werken met tablets in de klas?	28
1.4.11 Welke tips kunnen leerkrachten gebruiken bij het werken met tablets in de klas?	29
1.4.12 Wat zijn de voor- en nadelen van het verwerken met een tablet in de klas?.....	30
1.5 Conclusies	31
2 Ontwerponderzoek.....	32
2.1 Onderzoeksvragen.....	32
2.2 Onderzoeksplan	33
2.3 Uitvoering.....	33
2.3.1 Hoe wordt een werkbundel voor de leerlingen opgesteld?	33
2.3.2 Wat zijn de ervaringen van de leerlingen en de leerkrachten met de tablets tijdens de lessen?	34
2.3.3 Welke stappen werden er genomen bij het oprichten van een mini-onderneming?	37

2.3.4	Wat zijn de resultaten van de mini-onderneming?	40
2.4	Reflectie	42
	Besluit	43
	Literatuurlijst	44
	Geraadpleegde werken	46
	Bijlagen	47

Inleiding

“Imagination is more important than knowledge. Knowledge is limited. Imagination encircles the world.” (Einstein, 2015)

Zoals Einstein het beweert, is onze verbeelding/fantasie belangrijker dan onze kennis. Onze kennis is altijd beperkt. We hebben allemaal een fantasie en deze fantasie zal onze toekomst veranderen. Zonder fantasie hebben wij geen doel. Om onze doelen te bereiken hebben wij allemaal dromen nodig die wij in ons leven willen bereiken.

Ook voor een ondernemer is het belangrijk om zijn kennis ten volle te gebruiken in zijn toekomst. Het is belangrijk dat een ondernemer een doel heeft. Met behulp van zijn kennis kan hij zijn doel bereiken.

In het eerste hoofdstuk, het verkennend onderzoek, is er een uitleg over de onderzoeksvraag. Hier heb ik mijn vraagstelling in twee subvragen ontleed. De eerste onderzoeksvraag is bedoeld voor het verkennend onderzoek en de tweede onderzoeksvraag is bedoeld voor het ontwerponderzoek.

De economische kennis is een must om de economische begrippen toe te passen in de praktijk. Sommige scholen richten zelf een mini-onderneming op, maar in Vlaanderen worden er op scholen mini-ondernemingen opgericht met behulp van de organisatie Vlajo. Daarnaast bestaat er ook een virtuele onderneming die meestal opgericht worden door het Beroeps Secundair Onderwijs met behulp van de organisatie COFEP. Om zulke projecten op te starten, houden de scholen rekening met vakoverschrijdende eindtermen en de ontwikkelingsdoelen.

Naarmate de maatschappij zich ontwikkelt op vlak van technologie, verwachten de leerlingen ook veel meer kwalitatieve aspecten van de leerkrachten. De leerlingen willen meer en meer omgaan met de laptop of meer zelfs, met de tablet. Welke ervaringen hebben deze opgeleverd op vlak van onderwijs? Wat is het doel van de tablets?

In het tweede hoofdstuk, het ontwerponderzoek, zal ik dieper ingaan op mijn eigen ervaring op mijn stageschool waar ik samen met een klas een mini-onderneming heb opgericht. Daarnaast heb ik zelf een werkbundel voor de leerlingen ontwikkeld die gebruikt kan worden met behulp van tablets.

In dit eindwerk worden verschillende werkvormen en opdrachten toegepast om de betrokkenheid en de interesses van de leerlingen te verhogen. Dit wordt met behulp van de tablets gedaan. De drempel om over te schakelen naar de ‘vernieuwde maatschappij’ lijkt een grote stap, maar in werkelijkheid is het slechts een kleine stap om zich te inspireren door de nieuwe technologie. De leerkrachten spelen een belangrijke rol en zullen zich dikwijls mee ontwikkelen met de nieuwe technologie.

Het opstarten en begeleiden van een mini-onderneming is niet simpel, maar het loont zeker de moeite om met tablets een mini-onderneming te ontwikkelen en de interesse van de leerlingen te optimaliseren voor het vak economie.

Veel leesplezier!

1 Verkennend onderzoek

In het verkennend onderzoek wordt de onderwijspraktijk van het vak economie en mini-onderneming onder de loep genomen, waaruit een probleemstelling voortvloeit en waarop het verkennend onderzoek zal steunen.

1.1 Probleemoriëntering

Ondernemen, ethisch ondernemen, ondernemingsplan of businessplan, marktanalyse of marktonderzoek, marketingplan, financieel plan of ondernemingsbudget, klanten, doelgroep,... zijn begrippen die de leerlingen moeten beheersen bij het oprichten van een mini-onderneming. Deze begrippen komen niet vaak voor in de leefwereld van de leerlingen. Hierdoor zijn de leerlingen niet geboeid door wat de economieleerkracht te vertellen heeft. De leerkrachten spelen hierbij een belangrijke rol, want de leerkrachten bepalen zelf de motivatie van de leerlingen voor het vak economie. Motiveren van de leerlingen kan op verschillende manieren. Het gebruik van tablets kan hierin een rol spelen. De leerkracht zal zich op vlak van de technologie bijsturen om de geschikte applicaties te kunnen gebruiken tijdens de les.

Een mini-onderneming opstarten is niet makkelijk. Een goede **voorbereiding** is hiervoor een absolute must. Een goede **kennis** is even belangrijk. Daarom heb ik heel wat informatie moeten opzoeken. Voor mij was het belangrijk om te weten op welke manier een mini-onderneming op korte tijd het best opgestart kan worden.

Ook heb ik ervoor gekozen, na een gesprek met mijn stagementor, om een cursus voor de leerlingen te ontwikkelen. De leerlingen gebruiken de tablet bij de cursus om mee te volgen, notities te maken, op te zoeken op internet, applicaties te gebruiken, enzovoort.

De applicaties die ter beschikking zijn voor de tablets zijn niet altijd evident om te gebruiken in de klas. Daarom heb ik zelf heel wat applicaties opgezocht die kunnen gebruikt worden in de klas.

Hoe kan je een mini-onderneming opstarten en begeleiden?

Deze vraag heb ik voor mij gesteld voor het literatuuronderzoek, want om een mini-onderneming op te starten heb je ten eerste kennis nodig en daarna kan je pas aan de slag gaan. Als nieuwe en startende begeleider is het zeker niet makkelijk om met zulke opdrachten te beginnen. Men kan wel informatie en tips opzoeken via Vlajo, maar je moet wel zelf ook een inbreng hebben in een mini-onderneming.

Is het efficiënt om met een tablet een mini-onderneming op te starten?

Om op deze vraag een antwoord te kunnen geven, is het realistisch om zelf een mini-onderneming op te richten waarmee je zelf een cursus opstelt voor de leerlingen door gebruik te kunnen maken van een tablet. Dus, ervaring is de boodschap.

1.2 Onderzoeksvraag

Het is logisch dat er voor de begeleider een probleem ontstaat. De begeleider zal moeilijkheden ondervinden bij het opstarten en begeleiden van een mini-onderneming.

Uit het probleem wordt er voor het verkennend onderzoek de volgende onderzoeksvraag opgesteld.

Onderzoeksvraag:

Hoe kan je een minionderneming opstarten en begeleiden?

Deelvraag 1:

Wat is een mini-onderneming?

Deelvraag 2:

Welke organisaties bieden hulp voor het oprichten van een mini-onderneming?

Deelvraag 3:

Welke aandachtspunten zijn er voor het werken met een mini-onderneming op school?

Deelvraag 4:

Hoe kan je werken met tablets in de klas?

1.3 Onderzoeksplan

Het doel van de eerste deelvraag is onderzoeken wat een mini-onderneming is en welke economische begrippen de leerlingen ontdekken tijdens de mini-onderneming. De leerlingen zullen de begrippen herkennen van de economische lessen. De manier van het herhalen van deze begrippen wordt uitgevoerd met behulp van een tablet. De leerlingen zullen in groepjes verschillende opdrachten uitvoeren met behulp van verschillende soorten applicaties. De applicaties zijn te vinden in de bundel.

Hier werd er gebruik gemaakt van de leer(werk)boeken van het secundair onderwijs, de economische boeken, internet en krantenartikel.

Daarnaast wordt er onderzocht welke stappen de leerlingen ondernemen tijdens de uitvoering van hun mini-onderneming. Hier is Vlajo, Vlaamse Jonge Ondernemingen, op vlak van mini-onderneming gespecialiseerd. Vlajo organiseert in scholen verschillende mini-ondernemingen. In dit deel wordt er ingegaan op de verschillende stappen die de leerlingen zullen ondernemen tijdens het oprichten van een mini-onderneming. Ook hier zullen de leerlingen gebruik maken van verschillende werkvormen die ze in groepjes kunnen toepassen met behulp van tablets. Hier werd er gebruik gemaakt van de site van Vlajo en de kennis van de Vlajo medewerkers.

Ten slotte wordt er onderzocht voor wie de mini-onderneming bedoeld is. De economische boeken, krantenartikels en de tijdschriften hebben hierover meer uitleg weergegeven. Ook Vlajo geeft hierover veel informatie.

In de tweede deelvraag wordt er ingegaan op de organisaties die hulp bieden op vlak van mini-ondernemingen. Een voorbeeld van deze organisaties is Vlajo. Dat is een organisatie die hulp biedt aan het onderwijs voor het oprichten van een mini-onderneming. Wie of wat is Vlajo en welke projecten biedt Vlajo aan het onderwijs? Deze informatie is te vinden op de website van Vlajo zelf. Daarnaast worden er ook oefenfirma's of virtuele ondernemingen opgericht voor de leerlingen van derde graad. Cofep is een organisatie die een virtuele onderneming opricht. Op de website van cofep is er meer informatie te vinden. In dit deel wordt het verschil tussen een virtuele onderneming en een mini-onderneming onderzocht.

Vervolgens gaat de derde deelvraag over de aandachtspunten die de leerlingen en de leerkrachten tijdens het oprichten van een mini-onderneming moeten nakomen. Hiermee wordt er bedoeld dat de leerkrachten voldoen aan de leerplannen, vakoverschrijdende eindtermen en ontwikkelingsdoelen. Deze informatie is te vinden in de leerplannen waar de scholen zich bevinden en in voet 2010. Daarnaast worden er uit een onderzoek de voor- en nadelen van een mini-onderneming opgesomd volgens de leerkrachten en de leerlingen. Deze informatie is te vinden in de tijdschriften.

Tenslotte wordt er in de vierde deelvraag onderzocht hoe de leerlingen en de leerkrachten kunnen werken met tablets in de klas. Hierover worden er in kranten en tijdschriften onderzoekingen uitgevoerd. Waarom is de tablet in de klas een middel en geen doel? Welke tips kunnen de leerkrachten gebruiken bij het werken met tablets in de klas? Wat zijn de voor- en nadelen van het verwerken met een tablet in de klas?

1.4 Literatuurstudie

1.4.1 Wat is een mini-onderneming?

“Het project mini-onderneming streeft ernaar ondernemerstalent te beleven en te ontplooiën aan de hand van een praktijkgerichte ervaring.” (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

De leerlingen uit het **secundair onderwijs** die een **economische richting** studeren, maken deel uit van deze mini-onderneming.

Deelnemende jongeren richten gedurende een 4-tal weken een onderneming op. De tijd hangt af van school tot school. Meestal werken de leerlingen uit de derde graad hieraan, maar toch zijn er scholen die ook een mini-onderneming oprichten voor de leerlingen uit de tweede graad. De mini-onderneming in het praktijkgedeelte ‘SFC Nepal’ is opgericht door de leerlingen uit het eerste jaar van de tweede graad, uit de studierichting **economie**. Deze leerlingen hebben een economische achtergrond tijdens hun middelbaar onderwijs.

Een mini-onderneming is eigenlijk een **schaalversie** van een echte onderneming die de leerlingen confronteren met verschillende onderdelen van onze maatschappij. De leerlingen richten deze onderneming op in hun klas. Dus is het een onderneming, maar in het klein opgericht. Hierbij moeten de leerlingen in groepen allerlei opdrachten uitvoeren die ook effectief bij een onderneming moet verwerkt worden. Hierbij wordt dan bedoeld: product kiezen, ondernemingsplan opstellen, taken onderling verdelen en opdrachten uitvoeren, product verkopen,... (Eeckman, 2009)

“Deelnemende jongeren leren uit hun **ervaring** en krijgen een bredere kijk op de samenleving en een realistischer beeld van het maatschappelijk gebeuren, ze ontwikkelen sociale vaardigheden en versterken hun zelfvertrouwen”. (Eeckman, 2009)

Een mini-onderneming wordt ook opgericht door een organisatie. Dit wordt helemaal aangeboden door **VLAJO**, de vzw Vlaamse Jonge Ondernemingen, met steun van de Vlaamse Overheid. Zij ondersteunen iedere leerkracht die zich geroepen voelt om een mini-onderneming project te coachen. Over de organisatie VLAJO wordt er hieronder meer informatie weergegeven. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Door deze mini-onderneming zullen de jongeren meer **groepswerken** maken. Hiervoor blijven ze meestal met elkaar in contact en op bepaalde momenten zullen er beslissingen genomen worden. De groepswerken ontwikkelen bij de jongeren meer en meer **sociale vaardigheden en hun zelfvertrouwen**. (Eeckman, 2009)

Een mini-onderneming oprichten is niet makkelijk en daarom moet er zeker een **begeleider/coach** aanwezig zijn. De leerlingen worden in het begin door een coach begeleid. De coach vertelt wat een mini-onderneming is en wat de doelstellingen van een mini-onderneming zijn. De leerlingen stellen hun eigen ideeën over producten of diensten voor die zij zullen verkopen op de speelplaats. Eenmaal de leerlingen een product gekozen hebben, zullen de leerlingen andere opdrachten uitvoeren, zoals marktonderzoek, affiches maken, organiseren van verkoopmomenten op de speelplaats, het voeren van de boekhouding, enzovoort. De boodschap luidt: eerst denken en dan effectief uitvoeren. (Eeckman, 2009)

Het is ook heel belangrijk dat de leerlingen beseffen dat niet alleen de economische activiteiten belangrijk zijn. Naast maken van het **winst** en tevreden stellen van de aandeelhouders, moet er ook aandacht geschonken worden aan de ecologische (planet) en de sociale waarden (people). Dus **ethisch ondernemen** speelt hierbij een enorm rol.

Vlajo legt op dat vlak geen enkele verplichtingen op, maar ze stimuleren de leerlingen om in de richting te denken van ethisch ondernemen. (Lijnen, 2012)

1.4.2 Welke economische begrippen ontdekken de leerlingen tijdens een mini-onderneming?

Vooraleer de leerlingen een product kiezen en beginnen te verkopen, zullen ze eerst economische begrippen herhalen in de klas. Deze begrippen zijn: ondernemen; ethisch ondernemen, ondernemingsplan en marktonderzoek. Dit zal gebeuren met behulp van videofragmenten uit het internet, artikels uit tijdschriften of kranten en eigen meningen van de leerlingen. De begrippen worden hieronder eerst grondig omschreven.

- **Ondernemen** betekent volgens UNIZO “Het opstarten van een onderneming of bedrijf en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage leveren.” (Unizo, 2015)
- “**Ethisch ondernemen** wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het zakelijk aspect van handeldrijven met **de zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de **drie pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.” (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)
- “**Een ondernemingsplan**, ook wel **businessplan** genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het **starten** van een nieuwe of het **overnemen** van een bestaande onderneming.” (Wikipedia, 2015)

Een ondernemingsplan bestaat uit de volgende onderdelen.

- 1) **Productomschrijving**: welke product breng je op de markt?
 - 2) De voorstelling: wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet wat in de onderneming?
 - 3) **De marktanalyse of marktonderzoek**: een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van de klanten, enzovoort.
 - 4) **Het marketingplan**: geeft een antwoordt op de 4 P's van de marketingmix
 - 5) **Het financieel plan of ondernemingsbudget**: de ondernemer berekent de verachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar. (Unizo, 2015)
- “De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een **marktonderzoek** leert de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil **betalen**. **Het marktonderzoek** peilt naar de **wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten**. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer over de markt.” (D'HOLLANDER, Economix 3 leerwerkboek, 2012)

“Vooraleer een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke **doelgroep** hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomen, enzovoort kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer een enquête opstellen, vragenlijsten online laten invullen, enzovoort.” (D'HOLLANDER, Economix 3 leerwerkboek, 2012)

“Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterhalen wat de consument wil, maar geeft **geen garantie op succes**. Een verkeerde vraagstelling of interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen.” (D'HOLLANDER, Economix 3 leerwerkboek, 2012)

1.4.3 Welke stappen ondernemen de leerlingen tijdens de uitvoering van hun mini-onderneming?

Om een mini-onderneming op te starten, moeten er verschillende stappen ondernomen worden. Het is belangrijk dat de leerlingen beseffen wat ze kunnen realiseren en verkopen.

De leerlingen zullen eerst de **economische begrippen** herhalen die wij hier boven grondig bestudeerd hebben, dus eerst theorie en daarna omzetten in praktijk. Pas daarna kunnen de leerlingen aan de slag.

Bij het begeleiden van een mini onderneming is het noodzakelijk dat de leerlingen goed weten wat ondernemen, ethisch ondernemen, ondernemingsplan en marktonderzoek betekenen. De leerlingen gaan klassikaal, door de begeleiding van de coach, hun eigen meningen geven over de begrippen. De coach gaat door een onderwijsleergesprek samen met de leerlingen een definitie geven. Nadien mogen de leerlingen zelf met het gebruik van een tablet opzoeken wat de begrippen precies betekenen. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

Om een mini-onderneming op te starten, zullen de leerlingen eerst nadenken welke taken zij kunnen uitvoeren. Daarmee denken de leerlingen dus na over het **ondernemingsplan**. Hierbij zullen ze nadenken over wat zij kunnen doen en wat zij niet kunnen doen. Dit doen ze in groepjes en achteraf bekijken we samen de takenverdeling die wij kunnen uitvoeren bij onze mini-onderneming. Jullie kunnen de takenverdeling vinden in bijlage 1. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

Nadien zullen de leerlingen beginnen aan het **marktonderzoek**. Vele ideeën zullen veel kansen met zich meebrengen. Een waardevol product vloert voort uit meerdere ideeën. De ideeën komen uit de klas en achteraf wordt er een top drie gemaakt, waardoor de klanten achteraf zelf één product kiezen. Zo kunnen de klanten ook hun eigen mening geven en zullen er ook meer verkocht worden als de wensen van de klanten vervuld worden. Na het bepalen van drie producten, zullen we klassikaal de gekozen producten bespreken. Hiervoor worden de voor- en nadelen van de producten opgesomd, de meerwaarden van de gekozen producten,... (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

De leerlingen stellen bij het marktonderzoek een **enquête** op die zij zullen afnemen bij de klanten op de speelplaats. De enquête wordt door de leerlingen in groepjes opgesteld met behulp van de informatie die te vinden is als bijlage bij hun cursus. In bijlage 5 kunnen jullie onze enquête terugvinden. Aan de hand van de gegevens van de enquête zullen wij in de klas bepalen welk product er verkocht zal worden. (Lijnen, 2012)

Daarna zullen de leerlingen hun onderneming **voorstellen**. Hierbij zal er een **naam, baseline, logo en missie** voor de onderneming bepaald worden door de leerlingen zelf. Ook hier worden er in groepjes gewerkt. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

De missie van een onderneming geeft een antwoord op de vraag waarom het bedrijf eigenlijk bestaat. Hier kunnen er bepaalde missies van enkele ondernemingen getoond

worden aan de leerlingen. Hieronder vinden we enkele voorbeelden van missies. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

“Onze missie is om mensen en organisaties te helpen bij het verwezenlijken van hun doelen, dromen en ambities. Dat doen we door onze technologie voor ze te laten werken. Zo leggen we de basis voor hun succes, dat van onze partners, en dat van onszelf.” (Microsoft, 2015)

“De komende generatie van jongsaf aan vertrouwd maken met en aanzetten tot ondernemingszin, via initiatieven die een brug slaan tussen onderwijs en bedrijfsleven, voor meer welzijn en welvaart in Vlaanderen.” (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Vervolgens wordt er ook aandacht geschonken aan de **marketingmix**. De klas verdeelt zich in vier groepen en elk groep presenteert een P van de marketingmix. De vier P's van de marketingmix zijn: **prijs, promotie, plaats en product**. De leerlingen kunnen gebruik maken van de hulpvragen die zij kunnen vinden in hun cursus. Pas daarna presenteert elke groep haar deel en worden de groepen ook beoordeeld door mij en hun medestudenten. De evaluatiefiche kan teruggevonden worden in bijlage 4. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

Nadien wordt er bepaald waartoe onze **winst** zal uitgekeerd worden. De bedoeling is dat de winst naar een **goed doel** geschonken wordt. Op dat moment mogen de leerlingen zelf bepalen waar we de winst zullen uitgeven. (Lijnen, 2012)

Als de leerlingen hebben nagedacht wat ze gaan verkopen en waarnaar de winst zal uitgekeerd worden, moeten de leerlingen ook nadenken over **ethisch ondernemen**. De leerlingen kunnen enkele voorbeelden geven op welke manier wij doen aan ethisch ondernemen. De leerlingen moeten beseffen dat een bedrijf niet alleen winst moet maken, maar dat ze ook rekening moeten houden met morele en maatschappelijke verantwoordelijkheden. Hiermee wordt er bedoeld dat de ondernemingen duurzaam moeten ondernemen. Het is niet verplicht om dit te doen, maar de leerlingen worden gestimuleerd om hier rekening mee te houden. (Vlajo, Info over Vlajo Jieha!, 2015)

“Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is.” (Ghandi, 2015)

Als laatst zal er klassikaal een planning voor **verkoopmoment** opgesteld worden. Op de planning staan de namen van de leerlingen wie wanneer zal verkopen. Tijdens de verkoop heeft elke verkoper een bepaalde opdracht. Pas daarna kunnen we beginnen te **verkopen**. (Lijnen, 2012)

Het is enorm belangrijk dat de leerlingen beschikken over internet. Zoals ik eerder vermeld heb, zullen wij gebruik maken van een tablet zodat de leerlingen iets anders meemaken en ook gebruik kunnen maken van het internet om zoekopdrachten te verrichten. Hierbij gaat de leerkracht een evaluatie opstellen zodat de leerlingen niet kunnen surfen op onnodige sites.

1.4.4 Voor wie is de mini-onderneming bedoeld?

Een mini-onderneming is meestal bedoeld voor de leerlingen uit het **secundair onderwijs** die een economische richting studeren, omdat zij reeds over de informatie beschikken om een mini-onderneming op te richten. Economische achtergrond is wel een noodzaak voor het oprichten van een mini-onderneming.

De vzw Vlaamse Jonge Ondernemingen, bekend als **VLAJO**, ontwikkelt projecten als mini-ondernemingen. Zij ontwikkelen projecten voor het **lager onderwijs, middelbaar onderwijs** en ook voor het **hoger onderwijs**. VLAJO ontwikkelt voor de scholen een cursus waarmee de leerlingen goed kunnen meevolgen. Over VLAJO kunnen jullie in het volgend hoofdstuk meer informatie terugvinden.

Afhankelijk van het onderwijs dat de leerling volgt, wordt er een **moeilijkheidsgraad** opgesteld. Ook de graden en de studierichtingen in het secundair onderwijs houden rekening met de kennis van de leerlingen en daar is er ook een verschil in moeilijkheidsgraad merkbaar. (Eeckman, 2009)

De leerlingen die in het middelbaar onderwijs zitten, hebben minder werk en krijgen meer steun van hun begeleider. De leerlingen uit het tweede graad moeten meer zelfstandig kunnen werken, maar krijgen ook steun van hun begeleider en leerlingen uit de derde graad moeten helemaal op hun eigen been staan. (Eeckman, 2009)

Het verschil tussen verschillende **studierichtingen** hebben ook een enorme invloed op de moeilijkheidsgraad. De leerlingen die ASO volgen, moeten meer tijdens de middag of na de school extra werken voor hun mini-onderneming. De leerlingen die TSO of BSO volgen, krijgen extra uren in de klas en moeten ook voor hun mini-onderneming een GIP maken. In het TSO of BSO ligt de moeilijkheidsgraad iets hoger, want zij moeten in de klas meer moeite doen tijdens hun lessen en wordt de lat ook hoger gelegd. (Eeckman, 2009)

1.4.5 Welke organisaties bieden hulp voor het oprichten van een mini-onderneming in het SO?

Wie of wat is Vlajo?

De **vzw Vlaamse Jonge Ondernemingen**, bekend als Vlajo, ontwikkelt projecten als mini-ondernemingen. Hiervoor krijgt Vlajo steun van partners om dit project te ondersteunen. De structurele partners van Vlajo zijn het Agentschap Ondernemen (Vlaanderen in Actie, Pact 2020), BNP Paribas Fortis, YA-Ye Europe en het Vlaams netwerk van ondernemingen (VOKA). Hiernaast krijgen ze ook steun van bepaalde grote ondernemingen zoals Microsoft, Essenscia, Syntra,... en noem maar op. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

VLAJO wordt aangeboden in heel **Vlaanderen** en hierdoor zijn er ook regionale partners zoals Provincie Limburg, Economische Raad (Provincie Oost-Vlaanderen), etc... De partners kunnen jullie ook terugvinden op de website van Vlajo (www.Vlajo.org) onder de knop startpagina, partners. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Historiek

De beweging Jonge Ondernemingen ontstond in 1919 in de **Verenigde Staten** op initiaties van Horace A. Moses. Hij was actief in de "4H Club" die jonge boeren opleidde tot het beheer van een landbouwbedrijf. Hij besloot het principe 'leren door praktijk' toe te passen in de industrie. Zo ontstond 'Junior Achievement'. Het programma richtte zich tot **16-21 jarigen**. Het initiatief werd een groot succes! In **New York** zag de eerste mini-onderneming het licht en werd weldra gevolgd door vele andere ondernemingen. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

De beweging Jonge ondernemingen bestaat sinds 1977 in België. Nadien gebeurde de regionalisering van de federale beweging in 1996 en werd de Vlaamse Jonge Ondernemingen opgericht, die in Vlaanderen alle activiteiten en bevoegdheden overnam rond ondernemerschapsonderwijs. De Vlaamse Jonge Ondernemingen nam alle activiteiten en bevoegdheden over. Ook in Wallonië is er een beweging van Jonge Ondernemingen. In Wallonië bestaat dit beweging onder de naam 'Les Jeunes Entreprises'. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Welke missie heeft Vlajo?

Ook Vlajo heeft net als andere organisaties een missie en een waarde. Vlajo heeft als missie het volgende genoteerd: "De komende generatie van jongs af aan vertrouwd maken met en aanzetten tot ondernemingszin, via initiatieven die een brug slaan tussen onderwijs en bedrijfsleven, voor meer welzijn en welvaart in Vlaanderen." (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Hieruit kunnen we concluderen dat Vlajo de jongeren en de studenten willen klaarstomen voor de **bedrijfswereld**, door de leerlingen kennis te laten opdoen met het welzijn en de welvaart in Vlaanderen. Ook is dit bedoeld voor mensen die reeds in bedrijven actief zijn, maar die meer informatie willen inwinnen over het ondernemen. Vlajo is dus actief voor alle personen in heel Vlaanderen. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Vlajo heeft drie waarden opgesomd op hun website.

- 1) '**Vlajo inspireert talent**'. Elk talent is waardevol, elk talent telt.
Vlajo wilt voor het 4 D traject de volgende elementen behalen zodat de jongeren hun eigen potentieel ontdekken en hun talenten ontwikkelen: dromen, doen, durven en doorzetten, ontdekken. Hierbij staat bij leerprogramma's zelfontdekking, zelfontplooiing en zelfmanagement centraal. Vlajo biedt dus hoge potentiëlen om de talenten van de jongeren te ontwikkelen
- 2) '**Vlajo als kwaliteitslabel**'. Jongeren die deelnemen vertonen verhoogde ondernemerscompetenties.
Vlajo garandeert de kwaliteit van haar projecten omdat ze voldoen aan de pedagogische en educatieve eisen van het onderwijs.
- 3) '**Vlajo is fun**'. Ze doen het omdat ze het graag doen.
Vlajo wil door haar programma's haar eigen projecten laten amuseren zodat de jongeren niet alleen nieuwsgierig worden, maar ook creatief kunnen werken. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Welke projecten biedt VLAJO?

VLAJO biedt uitgebreide projecten voor alle leeftijdscategorieën in heel Vlaanderen. Hier gaan we de projecten één voor één bespreken. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)



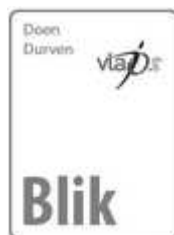
De Vlajo Droomfabriek (2,5 – 12 jarigen)

De Vlajo Droomfabriek is gericht voor kinderen van de eerste kleuterklas tot en met het zesde leerjaar. Het project bestaat uit een reeks van vakoverschrijdende, ervaringsgerichte programma's, waarbij er vijf lessen aangeboden worden. Vlajo leidt ook naar het uitwerken van een ondernemend project, samen met de scholen. Daarnaast biedt Vlajo nascholingen voor leerkrachten en teams.



My Digital Me Junior (10 – 14 jarigen)

My Digital Me Junior is een gratis project dat de leerlingen op een toffe manier laat reflecteren over zichzelf via klassikale en individuele activiteiten. De jongeren moeten onderzoek gaan naar hun eigen vaardigheden en attitudes waarin ze goed zijn en waarin ze zich nog verder willen ontwikkelen.



Vlajo BLIK (13-14 jarigen)

Vlajo BLIK (Beroep, Loopbaan en Ik) ondersteunt jongeren in hun studiekeuzep proces. Door verschillende opdrachten leren leerlingen hun eigen vaardigheden kennen, nemen beslissingen en gaan om met de wetenschap. Binnen dit project is het hoogtepunt dat de leerlingen met het educatief gezelschapsspel als titel 'Kijk! De wereld draait om mij' leren kennismaken. Aan de hand van leuke doe-opdrachten, leerrijke tips en stellingen krijgen de leerlingen een beter inzicht in het aanbod van studie- en beroepskeuzes.



Vlajo Challenge (14-44 jarigen)

Dit is een online educatief spel, waarbij de jongeren vanaf de tweede graad kennismaken met economie, inkoop en verkoop, marketing, HR en concurrentie. De klasgenoten worden online winkeleigenaars en spelen tegen elkaar in een winkelstraat van hun eigen stad.



MyMachine Vlaanderen (6-18 + jarigen)

MyMachine Vlaanderen is bedoeld voor kleine en grote kinderen die hun eigen 'droommachine' willen maken. Kinderen uit het basisonderwijs bedenken een 'machine (een IDEE), die dan worden uitgewerkt door hogeschoolstudenten (een ONTWERP) die uiteindelijk worden gerealiseerd door leerlingen uit het technisch secundair onderwijs (een MACHINE).



Vlajo Jieha! (14 – 16 jarigen)

Vlajo Jieha! Staat voor Jong Initiatief voor Ethische Handel en is een korte ondernemingservaring van 10 à 18 weken. De leerlingen starten een eigen onderneming op en verkopen duurzame producten of diensten op school zoals fairtrade, bio/eco of steekproducten. Via dit project krijgen de leerlingen een beeld over ethisch bewustzijn. Vlajo biedt bij de start een startlening aan de leerlingen en de winst wordt geschonken aan een goed doel.



Vlajo Studentenbedrijf.BE (16 – 18 jarigen)

Vlajo Studentenbedrijf.BE is een miniatuurbedrijf volgens het model van een eenmanszaak. Het bedrijf wordt opgericht door de studenten, die voldoet aan alle verplichtingen net zoals bij een echte onderneming. Vlajo creëert een beschermende kader voor de leerlingen, dat de rol speelt van overheid en ondernemingsloket. Hier staat het leerproces centraal, eerst denken en dan effectief doen. Dit project biedt een getuigschrift bedrijfsbeheer aan de

leerlingen.



Vlajo Mini-onderneming (16-18 jarigen)

“Vlajo mini-ondernemingen zijn doe-leerformules waarbij leerlingen hun persoonlijke mogelijkheden en talenten leren verkennen.” Dit doen ze aan de hand van een ‘miniatuurbedrijf, dat zij zelf oprichten. Zij gaan dus zelf ondernemen, waarbij het product door de studenten gekozen worden. Ook hier ligt de nadruk op: eerst denken en dan effectief uitvoeren.



Vlajo Innovatiekampen (16-18 jarigen en 18+)

Een Vlajo Innovatiekamp is bedoeld voor leerlingen van het derde graad secundair onderwijs. De leerlingen gaan 24 uren brainstormen. Ze krijgen de opdracht om een creatieve en innovatieve oplossing te bedenken en dit uitwerken voor een probleem. De beste ideeën worden geselecteerd door een jury.



Vlajo Small Business Project (18+)

De Vlajo Small Business Projecten zijn de Vlajo mini-ondernemingen van het hoger onderwijs. Hier ligt de nadruk op het realiseren van een klein ondernemingsplan.



Start Academy (18+)

Start Academy is een businessplanwedstrijd waar universiteitsstudenten de mogelijkheid krijgen om hun eerste stappen in de wereld van het ondernemerschap te zetten. Dit project richt zich niet alleen tot de studenten uit de economische sector. De bedoeling van dit project is dat de studenten een beeld krijgen van de haalbaarheid van een product en de risico's die eraan verbonden zijn.



Vlajo@lerarenopleiding

Dit is een nieuw project, waarbij de toekomstige leraren op het vlak van ondernemerschapsonderwijs op een duurzame wijze leren kennen. “Leraren tonen ondernemingszin en staan positief tegenover ondernemerschap via een modulair traject voor de verschillende Vlaamse lerarenopleidingen van alle leerniveaus.”



Vlajo Ondernemers voor de Klas

Vlajo Ondernemers voor de Klas is een project waarbij de ondernemers de leerlingen kennis laten maken met ondernemerschap. De scholen krijgen de mogelijkheid om de leerlingen te leren ondernemen volgens de hedendaagse schets van ondernemen.

Wat zijn de voordelen van Vlajo mini-onderneming?

De lessen wisselen af met **doe-opdrachten**, waarbij de leerlingen gemotiveerd worden. Dit zorgt voor een andere atmosfeer tijdens de lessen. De leerlingen worden geconfronteerd met problemen. Hierbij gaan ze in een team creatieve en innovatieve oplossingen uitvinden. De leerlingen gaan graag uitdagingen aan.

Vlajo biedt begeleiding met beschermende kader aan waarin de leerlingen gerust kunnen werken.

Wat de leerlingen zeker leuk vinden, is het uitgebreide **activiteitenkalender** dat aangeboden wordt door Vlajo. De activiteiten die aangeboden worden door Vlajo zijn kick off activiteiten, Vlajo **verkoopdagen**, **seminaries**, **bedrijfsbezoeken**, **slothappeningwedstrijd** ‘Beste Ondernemende Klas’, etc. Tijdens deze activiteiten kunnen de leerlingen prijzen winnen met ondernemingen dat ze opgericht hebben in de klas. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

In het begin wordt er door een Vlajo medewerker een **opstartpresentatie** gehouden in de klas, met extra uitleg en advies. De leerlingen moeten dus in het begin aandachtig luisteren wat de bedoeling is van Vlajo mini-onderneming. Daarnaast geven de Vlajo medewerkers begeleiding tijdens het oprichten van mini-onderneming en tijdens de activiteiten. (Vlajo, Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen, 2015)

Wie is COFEP?

Als koepelorganisatie van 300 oefenfirma's is COFEP (**C**entrale voor **O**efen**F**irma's/centrale pour **E**ntreprises d'entraînement **P**édagogiques) een gekende partner bij heel wat scholen, opleidingsorganisaties en bedrijven. Studenten laten beleven van realistische bedrijfstaken in een veilige, zelfs internationale, omgeving is het doel van COFEP. De formule van oefenbedrijven kent een wereldwijd succes met meer dan 7 200 oefenfirma's, verspreid over 42 landen. COFEP is hierbij de Belgische centrale voor deze oefenfirma's. (Cofep, 2015)

Het Belgisch netwerk heeft zijn eigen bank, sociaal secretariaat, btw-kantoor, incassobedrijf, postkantoor, maatschappij voor nutsvoorzieningen, immobiënkantoor, brandstofdepot en zelfs een megaleverancier. Op die manier zijn onze oefenfirma's breed inzetbaar binnen verschillende leervormen en voor verschillende doelgroepen. (Cofep, 2015)

COFEP is lid van **EUROPEN-PEN International**. Dit is het internationaal netwerk van oefenfirma's. De hoofdzetel bevindt zich in Essen (Duitsland). (Cofep, 2015)

Met welke partners werkt Cofep?

COFEP kan rekenen op de steun van de volgende partners, namelijk VDAB, Le Forem, Waalse en Brusselse Federatie en Vlaanderen. (Cofep, 2015)



Figuur 1: partners Cofep

Wat is een virtuele onderneming?

Een virtuele onderneming noemen we nog wel eens **oefenfirma**. Bij een oefenfirma voeren de leerlingen er **realistische bedrijfstaken** uit in een **veilige oefenomgeving**, waar competenties aangeleerd worden met verschillende graden van sturing, voor doelgroepen om een ideale stap tussen opleiding en werk te kunnen zetten. (Cofep, 2015)

“Oefenfirma’s zijn virtuele bedrijven die onderwijs- en opleidingsinstellingen of bedrijven opzetten binnen een veilige leeromgeving” (Cofep, 2015)

De instellingen (scholen) of bedrijven stellen eerst een ondernemingsplan op. Hierbij kiezen ze een product, en stellen ze een logo, visie en missie op van de onderneming. Pas dan kunnen ze met andere bedrijven handel drijven via het **Cofep-netwerk**. Via dit netwerk kunnen ze de juiste **leveranciers en klanten opzoeken**. De werknemers van het bedrijf zijn de studenten zelf. (Cofep, 2015)

De **goederenstroom is virtueel**, m.a.w. het zijn geen echte goederen, producten of diensten die verhandeld worden, het is virtueel. De geldstroom is dus ook virtueel, dus de risico’s zijn beperkt. (Cofep, 2015)

Een oefenfirma of een virtuele onderneming zorgt voor een **veilige omgeving** voor de studenten, zodat zij realistische taken uitvoeren en competenties en attitudes ontwikkelen die zij in het echte ‘werklevens’ nodig hebben. (Cofep, 2015)

Met welke doelgroep werkt Cofep?

Het huidige doelpubliek bestaat uit:

- **leerlingen 3^{de} graad BSO** (studierichtingen Kantoor, Verkoop en Logistiek);
- **leerlingen 3^{de} graad TSO** (studierichtingen Handel, Secretariaat-Talen, Boekhouden-Informatica en Toerisme);
- **studenten hoger onderwijs** (Office Management en Lerarenopleiding);
- **werkzoekenden** die bediende-opleidingen volgen bij de VDAB (met een breed scala aan specialiteiten). (Cofep, 2015)

Wat betekent het PRIME-principe in de oefenfirma's?

De oefenfirma's werken volgens het PRIME-principe. Hieronder is er een schema te vinden over het PRIME-principe.

Practical	Praktische oefeningen
Realistic	Die studenten uitvoeren in een realistische bedrijfsomgeving
Inspirational	Inspirerende begeleiders geven
Meaningful	Volwaardige, bedrijfsgerelateerde opdrachten
Engaging	Die betrokken, verantwoordelijke werknemers creëren

De focus ligt bij COFEP dan ook op:

- Het veelvoudig actief oefenen van de documentenstroom (van prijsaanvraag tot betaling), die ontstaat door handel te drijven in het internationale netwerk van oefenfirma's;
- Het stimuleren van de virtuele goederenstroom (logistiek);
- Het inoefenen van communicatie skills o.a. teamwerking, telefoongesprekken, deelname aan beurzen en contacten met native speakers;
- Het beheer en de optimalisatie van de firma;
- Mogelijkheid om te leren door fouten. (Cofep, 2015)

Welke rol heeft de leerkracht bij oefenfirma's?

Door te kiezen voor de oefenfirma kunnen de communicatieve en de bedrijfsgerichte componenten op een actieve manier tijdens de lessen aan bod komen. Leerkrachten zijn **begeleiders** en laten de leerlingen zo zelfstandig mogelijk werken. De flexibiliteit van het concept laat bovendien toe dat leerkrachten zonder problemen ook les- of instructiemomenten kunnen inlassen tijdens de openingsuren van de oefenfirma. (Cofep, 2015)

Wat is het verschil tussen een mini-onderneming en virtuele onderneming?

Bij een **mini-onderneming** verkopen de leerlingen **reële goederen**. De leerlingen stellen een **reële ondernemingsplan** op en alles verloopt op een realistische manier. Dus de **geldstroom** is dan ook **realistisch**. Hiervoor moet je dan een enkelvoudige boekhouding voeren, waarmee de mini-onderneming normaal gezien start bij het begin van het schooljaar en eindigt op het einde van het schooljaar. Bij een mini-onderneming zijn er **weinig concurrenten**. Dus alles is reëel bij een mini-onderneming, maar wel in een **kleinere schaal**.

Bij een **virtuele onderneming** is er dus een **virtueel netwerk** aanwezig, waarbij de leerlingen ook een **ondernemingsplan** opstellen, maar in de **virtuele wereld**. De leerlingen hebben bij een **virtuele onderneming veel concurrenten** en komen in aanmerking via het netwerk.

Net zoals bij mini-onderneming stellen de leerlingen een ondernemingsplan op en voeren de boekhouding.

1.4.6 Welke aandachtspunten zijn er voor het werken met een mini-onderneming op school?

Kunnen de vakoverschrijdende eindtermen en ontwikkelingsdoelen gekoppeld worden aan het werken in een mini-onderneming?

Als leerkracht is het heel belangrijk om het project vakoverschrijdend aan te pakken. Zo kan er een samenwerking tussen de leerkrachten en de leerlingen ontstaan.

Bij het oprichten van een mini-onderneming is een samenwerking tussen de leerkrachten mogelijk, het is eigenlijk ook wel een must. Bijvoorbeeld de leerkrachten die kennis hebben over economie kunnen informatie opvragen bij de leerkrachten die boekhouden geven. Hierdoor zullen beide leerkrachten veel meer bijleren over hun beide kennissen. Een ander voorbeeld bij BSO is dat de leerkracht van de beroepsopleiding zich kan focussen op de productie, terwijl de leerkracht van bedrijfsbeheer zich kan focussen op economische activiteiten. Dus **samenwerking** is ook mogelijk tussen **verschillende studierichtingen en studiegebieden**. (Eeckman, 2009)

Met een project als mini-onderneming is het mogelijk om **vakoverschrijdend** te werken binnen verschillende contexten:

- lichamelijke gezondheid en veiligheid;
- mentale gezondheid;
- Socio- relationele ontwikkeling;
- omgeving en duurzame ontwikkeling;
- politiek-juridische samenleving;
- socio-economische samenleving; en
- socioculturele samenleving. (Eeckman, 2009)

De stammen zoals creativiteit, doorzettingsvermogen, initiatief nemen, kritisch denken, open en constructieve houding, samenwerken, communicatief vermogen, respect, verantwoordelijkheid, zelfbeeld, zelfredzaamheid, zorgvuldigheid, en contexten kunnen hierbij toegepast worden. (Vlaanderen O. , 2010)

Hieronder vind je heel wat voorbeelden die te vinden zijn in VOET 2010.

Gemeenschappelijke stam

Creativiteit

- De leerlingen kunnen originele ideeën en oplossingen ontwikkelen en uitvoeren (2)
Tijdens de opstartfase van de mini-onderneming moeten de leerlingen op zoek gaan naar een innovatief product of creatieve dienst. De leerlingen proberen immers het “gat” in de markt te vinden om zo succesvol mogelijk te zijn. (Vlaanderen O. , 2010)
- De leerlingen ondernemen zelf stappen om vernieuwingen te realiseren (3)
Bij tegenvallende verkoopcijfers gaan de leerlingen op zoek naar oplossingen om hun rentabiliteit te doen stijgen. Zo kunnen de leerlingen beslissen om de strategie van hun promotiecampagne te wijzigen, nieuwe producten te zoeken, prijzen te wijzigen, nieuwe verkoopplaatsen zoeken, (Vlaanderen O. , 2010)

Doorzettingsvermogen

- blijven, ondanks moeilijkheden, een doel nastreven (4)

Tegenvallende verkoopmomenten kunnen een domper op de feestvreugde zetten. Uitblijvende financiële resultaten, strubbelingen binnen de groep, ... kunnen allemaal beïnvloedende factoren zijn om het hoofd te laten hangen, doch moeten de leerlingen doorzetten en volharden en uiteindelijk het succes zien aan het einde van de rit. (Vlaanderen O. , 2010)

Initiatief

- engageren zich spontaan (10)

De leerlingen nemen het lot van hun onderneming zelf in handen doordat ze verschillende verkoopmomenten zelf organiseren. De leerkracht is in deze zin de begeleider en laat alles vanuit de leerlingen zelf komen. (Vlaanderen O. , 2010)

Samenwerken

- dragen actief bij tot het realiseren van gemeenschappelijke doelen (19)

De leerlingen stellen in het begin van het schooljaar een ondernemingsplan op waarin verschillende doelstellingen worden geformuleerd die ze samen willen realiseren. (Vlaanderen O. , 2010)

Contexten:**Context 1: lichamelijke gezondheid en veiligheid**

- De leerlingen vinden evenwicht tussen werk, ontspanning, rust en beweging (3)

De leerlingen komen vaak in contact met stressvolle situaties en zorgen hier voor een goede taakverdeling en tijdsplanning. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 2: mentale gezondheid

- De leerlingen erkennen probleemsituaties en vragen, accepteren en bieden hulp (3)

De leerlingen realiseren zich dat ze niet van alles op de hoogte zijn. Bij het voorbereiden van collectieve verkoopmomenten nemen ze contact op met de coördinator wanneer er zich een probleem voordoet. Ook bij de maandelijkse of trimestriële verplichting omtrent de boekhouding doen ze een beroep op de leerkracht economie/ boekhouden of de dossierbeheerder van Vlajo. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 3: sociorelationele ontwikkeling

- De leerlingen erkennen het bestaan van gezagsverhoudingen en het belang van gelijkwaardigheid, afspraken en regels in relaties (2)

Binnen de mini-onderneming draagt de gedelegeerd bestuurder de eindverantwoordelijkheid. Het is de taak van de gedelegeerd bestuurder om knopen door te hakken indien de groep niet tot een uniform besluit komt. Langs de andere kant is het ook belangrijk dat er naar elkaar geluisterd wordt en dat de taken binnen de onderneming goed verdeeld worden zodat iedereen min of meer dezelfde taakbelasting heeft. Iedereen moet zich aan de afspraken houden die bij de start van het project maar ook tijdens het project worden gemaakt. (Vlaanderen O. , 2010)

- De leerlingen zoeken naar constructieve oplossingen voor conflicten (9)

Bij het organiseren van verkoopmomenten, de productkeuze, de taakverdelingen zijn er veel verschillende meningen en ontstaan er wel eens ruzies. De leerlingen proberen dit in samenspraak met de leercoach op te lossen om zo terug positief te kunnen samenwerken. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 4: omgeving en duurzame ontwikkeling

- De leerlingen zoeken naar mogelijkheden om zelf duurzaam gebruik te maken van ruimte, grondstoffen, goederen, energie en vervoermiddelen (3)

Dit kan aan bod komen indien er gekozen wordt voor een product of dienst rond duurzaam ondernemen. Wij proberen dit te stimuleren door samen met OVAM de Eco-Efficiëntie Award uit te reiken aan de mini met het grootste engagement rond maatschappelijk verantwoord ondernemen. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 5: politiek-juridische samenleving

- De leerlingen passen inspraak, participatie en besluitvorming toe in reële schoolse situaties (2)

Tijdens de vergaderingen krijgt in principe elke deelnemer de kans zijn gevoelens en ideeën tot uiting te brengen – de anderen te luisteren, repliceren, aanvullen, enzovoort. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 6: Socio-economische samenleving

- De leerlingen kunnen het eigen budget en de persoonlijke administratie beheren (7)

Om het startkapitaal voor de eerste aankopen te vergaren, gaan de leerlingen aandelen van € 10 verkopen. Dit startkapitaal moeten ze goed beheren, de kas moet zorgvuldig beheerd worden zodat deze na elke aan- en verkoop klopt. Ook op administratief vlak komt er heel wat bij kijken. Zo moet er bv een ondernemingsplan worden opgesteld, kan er een boekhouding en het stockbeheer bijgehouden worden. (Vlaanderen O. , 2010)

Context 7: Socioculturele samenleving

- De leerlingen gaan constructief om met verschillen tussen mensen en levensopvattingen (2)

Elke leerling is verschillend van karakter. In de mini-onderneming worden ze verplicht om met elkaar samen te werken in bepaalde situaties ook al zouden ze in de schoolse omgeving niet overeen komen. (Vlaanderen O. , 2010)

Leren leren:**Opvattingen over leren**

- De leerlingen werken systematisch. (1)

Gedurende heel het project moeten de leerlingen verschillende taken systematisch uitvoeren (boekhouding, loonberekening, aankopen, verkopen,) om zo de mini-onderneming tot een goed einde te brengen. (Vlaanderen O. , 2010)

Informatieverwerving

- De leerlingen kunnen uit gegeven informatiebronnen en -kanalen kritisch kiezen en deze raadplegen met het oog op te bereiken doelen. (3)

Bij het zoeken naar een geschikte leverancier voor grondstoffen en/of producten kan worden gezocht in de Gouden Gids, via het internet of bedrijvenorganisaties. De miniondernemers ondervinden al gauw zelf via welke weg de mini snel en doelgericht kan werken. (Vlaanderen O. , 2010)

Informatieverwerking

- De leerlingen kunnen verwerkte informatie vakoverstijgend en in verschillende situaties functioneel toepassen. (4)

Verworven informatie uit verschillende vakken kunnen in de mini-onderneming praktisch toegepast worden en omgekeerd (het maken van een PowerPoint presentatie, het opstellen van een sollicitatiebrief, economische termen praktisch toepassen). (Vlaanderen O. , 2010)

Problemen oplossen

- De leerlingen kunnen op basis van hypothesen en verwachtingen mogelijks oplossingswijzen realistisch inschatten en uitvoeren. (6)

Tijdens een openluchtverkoop voorzien de leerlingen paraplu's of tenten om hun producten te beschermen tegen de regen.

- De leerlingen evalueren de gekozen oplossingswijzen en de oplossing en gaan eventueel op zoek naar een alternatief. (7)

Tijdens de wekelijkse vergadering worden de activiteiten geëvalueerd en wordt er bekeken of er verbetering mogelijk is. (Vlaanderen O. , 2010)

1.4.7 Wat zijn de voor- en nadelen van een mini-onderneming volgens de leerlingen?

De leerlingen werken tijdens het project steeds in groepsverband. Tijdens het oprichten van een mini-onderneming zullen er **negatieve als positieve ervaringen** ontstaan. Als begeleider ontdek je zelf positieve als negatieve ervaringen van de leerlingen na een gesprek met hen te voeren. (Eeckman, 2009)

De leerlingen hebben tijdens het oprichten van een mini-onderneming enkele ervaringen beleefd:

- in groep werken is moeilijk;
- niet iedereen doet evenveel moeite;
- tegenslagen demotiveert de leerlingen;
- ik had totaal geen idee van wat me te wachten stond;
- je leert mensen op een andere manier kennen.

De begeleiders kunnen op voorhand een **evaluatie criterium** opstellen waarop de leerlingen zich focussen. Op het einde van elke vergadering kunnen de leerlingen elkaar evalueren, zodat de begeleider een beter inzicht heeft op de leerlingen. Het is enorm belangrijk dat de begeleider de leerlingen juist evalueert om op het einde van het project feedback te geven. De leerlingen houden zelf een logboek bij, zodat de begeleider ook een inzicht heeft over de uitgevoerde taken van elke leerling. (Eeckman, 2009)

De leerkrachten detecteren ook **negatieve ervaringen**.

- niet ieder leerling werkt even hard. Dit zorgt voor spanningen en ontrouw tussen de leerlingen;
- de leerlingen luisteren niet naar elkaar. Introverte leerlingen geven hun mening amper. de leerlingen die het meest aan het woord komen, hebben alles te zeggen;
- de directeurs van de teams werken het minst;
- meestal staat één leerling voor alles;
- ontgoocheling in bepaalde personen. (Eeckman, 2009)

Er komen niet altijd negatieve ervaringen aan bod, maar er zijn ook **positieve ervaringen** die de leerkrachten ervaren. (Eeckman, 2009)

- De leerlingen krijgen een sterkere band door de samenwerking, het groepsgevoel wordt versterkt;
- Leerrijke activiteiten;
- Praktijkervaringen;
- Groei van het zelfvertrouwen en zelfbeeld;
- Angsten overwinning Drempelvrees overwinnen om te spreken voor het publiek.

Elke deelname brengt positieve en negatieve ervaringen met zich mee. Het is dan ook belangrijk dat de leerlingen met positieve ervaringen de toekomst ingaan met een succesgevoel. Het is dan te hopen dat de meerderheid van de leerlingen opnieuw een mini-onderneming wil oprichten om de uitdaging opnieuw aan te gaan. Deze leerlingen hebben dan veel bijgeleerd over economische activiteiten en willen zeker de volgende keer opnieuw een mini-onderneming oprichten. (Eeckman, 2009)

Natuurlijk zijn er ook leerlingen die blij zijn dat het project voorbij is. Deze leerlingen hebben dan ook veel bijgeleerd over hun eigen keuzes. Ze zijn te weten gekomen wat ze echt niet graag doen of waarin ze echt niet zo geschikt voor zijn. (Eeckman, 2009)

1.4.8 Wat zijn de voor- en nadelen van een mini-onderneming volgens de leerkrachten?

Leerkrachten spelen een belangrijke rol bij het begeleiden van het project. De leerkracht stoomt op de eerste plaats de leerlingen klaar voor "**het ondernemerschap**". De leerlingen passen niet alleen de theorie toe aan de praktijk, maar ze beseffen ook dat er verschillende mogelijkheden zijn om te ondernemen. (Eeckman, 2009)

De leerlingen denken niet alleen aan "**winst maken is het doel bereiken**". Uiteraard is het belangrijk om winst te maken, want dit stimuleert de leerlingen om te ondernemen. Het is belangrijk dat de leerlingen effectief deelnemen aan het project, dus ze moeten **actief zijn** en niet passief. Hiervoor **stimuleert** de begeleider de leerlingen op **een positieve manier**. De leerkracht toont het belang van het project aan de leerlingen. Hierbij zullen de leerlingen zich meer gemotiveerd voelen. Het deelnemen is een eerste stap voor een succesvolle mini-onderneming. Soms is het moeilijk om de leerlingen te stimuleren voor dit project. Als leerkracht moet je dan geduld hebben en de leerling proberen te motiveren via een andere weg. (Eeckman, 2009)

Dankzij dit project ervaren de leerlingen iets nieuws. Het is vooral gericht op de **zelfontwikkeling en het stimuleren van creativiteit en vernieuwing**. De leerlingen leren samenwerken, ontdekken hun eigen sterke en zwakke punten. (Eeckman, 2009)

Als leerkracht waarschuw je de leerlingen dat de tijd zeer belangrijk is. Hiervoor zal de begeleider de leerlingen waarschuwen voor de mogelijke conflicten, maar het is ook de bedoeling om als begeleider goede tips mee te geven aan de leerlingen. (Eeckman, 2009)

1.4.9 Hoe staan de 3 netten tegenover het werken met een mini-onderneming op school?

Het project mini-onderneming wordt dus op scholen aangeboden. Oftewel nemen de scholen de kant-en-klare pakket van Vlajo over oftewel gaan de scholen zelf een eigen mini-onderneming oprichten.

Hiervoor moeten de leerkrachten ook bekijken wat er vermeld staan op de **leerplannen**. We zullen de **drie netten** vergelijken.

Mini-ondernemingen worden meestal gegeven aan de leerlingen uit de derde graad.

Hiervoor bekijken we alleen de leerplannen van de derde graad.

Daarbij houden de leerkrachten ook rekening met vakoverschrijdende eindtermen en ontwikkelingsdoelen. Dit kunnen jullie hier boven terugvinden. (Eeckman, 2009)

VVKSO

(VVKSO, 2015)

- Vak: economie
Leerplannummer: D/2006/0279/051
Bij dit leerplan worden er enkele voorbeelden getoond van combinerende vakken die samenwerken. Bij het thema simulatiespelen wordt er aangegeven dat in bedrijfsspelen een poging gedaan wordt om de complexiteit van het ondernemingsgebeuren te laten ervaren door leerlingen. Leerlingen nemen de rol van een leidinggevende in een bedrijfsomgeving op en nemen hierbij beslissingen. Bij werkvormen worden dan als bronnen 'mini-ondernemingen' vermeld. Dus wordt er een mini-onderneming opgericht als een simulatiespel zodat de leerlingen het economische leven zelf leren ontdekken en analyseren.
- Vak: Handel
Leerplannummer: D/2013/7841/014
Bij dit leerplan wordt bij elk thema onder didactische wenken genoteerd dat de doelstelling kan toegepast worden in het kader van een mini-onderneming. In punt 4.1, bij vakoverschrijdende eindtermen en ontwikkelingsdoelen worden er bijhorende informatie gegeven over het project mini-onderneming voor de realisatie van de leerplandoelstellingen. Hier worden enkele stappen genoteerd hoe men het project mini-onderneming moet uitvoeren volgens de ontwikkelingsdoelen.
- Vak: toegepaste economie in het studiegebied voeding
Leerplannummer: D/2008/7841/061
Bij dit leerplan wordt er vermeld dat de leerplandoelstellingen gerealiseerd kunnen worden via specifieke, langdurige werkvormen zoals mini-onderneming. Bij het thema 'een marktonderzoek opzetten en uitvoeren' wordt er aangegeven dat de doelstellingen kunnen gerealiseerd worden door het oprichten van een mini-onderneming. Dit wordt opnieuw vermeld bij 'een financieel plan opzetten' en bij 'aan- en verkopen'. Dit wordt dan gebruikt om deze leerlingen kennis te laten maken met de economische wereld.

- Vak: Toegepaste economie in het studiegebied land- en tuinbouw
Leerplannummer: D/2008/7841/062
Dit leerplan omvat ongeveer dezelfde context als bij het leerplan bij 'toegepaste economie in het studiegebied voeding'. Hier wordt er vermeld dat er bij de ontwikkeling van ondernemingsvaardigheden bij de leerlingen, het wel nuttig is om een mini-onderneming op te starten. De leerlingen moeten hun kennis en inzicht dagelijks naar de praktijk omzetten om een onderneming op te richten. Dit zorgt wel voor een vakoverschrijdende aanpak. Ook hier worden bij de thema's 'marktonderzoek opzetten en uitvoeren', 'financieel plan opzetten' en bij 'aan- en verkopen' worden er aangegeven dat de doelstellingen hierbij kunnen gerealiseerd worden door een mini-onderneming op te richten.
- Vak: Kantoor Verkoop
Leerplannummer: D/2013/7841/009
Bij minimale materiële vereisten wordt bij het vak kantoor vermeld dat er een voldoende groot ruimte beschikbaar moet zijn om het project als mini-onderneming toe te laten. Bij het vak kantoor kunnen voor bepaalde doelstellingen een mini-onderneming opgericht worden om de leerplandoelstellingen op een correcte manier te realiseren. Bij een kantoorklas kunnen de administratieve en secretariële competenties ontwikkeld worden met behulp van een ondernemende werkvorm zoals een mini-onderneming.

OVSG

- Vak: Handel
Leerplannummer: O/2/2014/313
Bij OVSG wordt er niet zo veel aandacht geschonken aan mini-onderneming. Hier wordt enkel aangegeven dat de leerplandoelstellingen voor het thema 'ondernemen' kan gerealiseerd worden door het project mini-onderneming, waarbij de leerling vanuit een realistische context de bedrijfswereld leert kennen. Dankzij de activerende werkvormen kunnen de verschillende competenties ingeoeffend worden. (OVSG, 2015)

GO!

- Vak: Boekhouden-informatica
Leerplannummer: 2007/064
De leerlingen kunnen tijdens het project minonderneming een dubbele boekhouding voeren met daarnaast de opstelling van een jaarrekening. Dit dient dan om de leerplandoelstellingen te realiseren. De boekhouding moet op een professionele manier gevoerd worden. (GO!, 2015)
- Vak: Handel
Leerplannummer: 2007/066
Idem vorige. (GO!, 2015)
- Vak: Kantoor
Leerplannummer: 2008/160
Het algemeen boekhouden kan toegepast worden in het project mini-onderneming. Iedere leerling moet betrokken worden om boekhouding te kunnen voeren. (GO!, 2015)
- Vak: verkoop
Leerplannummer: 2008/028
Idem vorige (GO!, 2015)

- Vak: economie
Leerplannummer: 2006/042
Mini-onderneming staat onder het 'Project bedrijfssimulatie', waarbij de mini-onderneming ondersteund wordt door de Kamers van Handel en Nijverheid. De mini-onderneming is geschikt om het project bedrijfssimulatie in te vullen. Indien er scholen zijn die niet de mogelijkheid hebben om een mini-onderneming op te starten, kunnen gelijkwaardige geformuleerd worden. (GO!, 2015)

1.4.10 Hoe kan je werken met tablets in de klas?

“Tablets en laptops zijn niet meer weg te denken uit de **samenleving**. Vooral tablets worden door kinderen al op **zeer jonge leeftijd** gebruikt en ze hebben ook het klaslokaal ingenomen van gewone speelgoed. Tegelijkertijd is er discussie over de vraag wat het gebruik ervan nu precies oplevert voor het onderwijs. Een belangrijke constatering is dat computers op zichzelf de kwaliteit van het onderwijs niet verbeteren.” (Kennisset, 2015)

“Als tablets en laptops goed en gedoseerd worden ingezet, kunnen ze wel de **kennisoverdracht** verbeteren. Ook dragen ze bij tot de motivatie van leerlingen. En ze helpen leerlingen bij het ontwikkelen van mediawijsheid en hedendaagse vaardigheden.” (Kennisset, 2015)

De tablet veroverd het klaslokaal, maar er worden nog steeds discussies gevoerd over het gebruik ervan in het onderwijs.

In de afgelopen jaren werd er veel onderzoek gedaan naar wat wel en niet werkt met computers en tablets in het onderwijs.

Waarom is de tablet in de klas een middel en geen doel?

Een **masterproef** van een hogeschoolstudent stelde dat kinderen die met tablets werken meer **rekenfouten** maken en sneller **afgeleid** waren dan kinderen die met pen en papier werken. (Uffelen, 2013)

Het gebruik van tablets in het onderwijs is in de eerste plaats **een middel en geen doel** op zich. Alles hangt af van de digitale strategie en visie die een school voor ogen heeft. In scholen met veel tablets worden de leerkrachten vaak **niet voldoende opgeleid** om de tablets in te voeren in het lessenpakket. Het onderwijzend personeel heeft meer **tijd** nodig om door middel van samenwerking met collega's en met ondersteuning van experts de vaardigheden aan te leren om met deze nieuwe middelen om te gaan. Alleen zo zullen ze de mogelijkheden van een tablet veelzijdig kunnen inzetten. (Uffelen, 2013)

Een tablet is daarbij **geen makkelijke tool** om in het onderwijs te gebruiken. De leerkrachten, leerlingen, de ouders en de directie **verwachten hoge resultaten** van de tablet waaraan die laatste jammer genoeg niet kan beantwoorden. **Een tablet is geen pc**. Een tablet heeft meerwaarde als het gaat om communicatie, nieuwe media educatie, creativiteit en zelfstandig leren. De leerlingen gaan niet beter rekenen door gebruik te maken van tablets. (Uffelen, 2013)

Het uitgangspunt is en blijft **kwaliteitsvol onderwijs**. Een leerling die minder goed is in rekenen, moet extra oefeningen als huistaak meekrijgen van de leerkracht. Die leerkracht blijft het startpunt van degelijke en kwaliteitsvolle onderwijs. De beste gebouwen, de meest geavanceerde ICT infrastructuur, de beste methode, enzovoort, zorgen niet voor het beste onderwijs. Dat doen de leerkrachten, want zij maken het verschil. Maar een schitterend gebouw, zeer gemotiveerde leerkrachten en innovatieve oplossingen kunnen het werk wel aangenamer maken en dus de resultaten van de leerlingen verbeteren. (Uffelen, 2013)

1.4.11 Welke tips kunnen leerkrachten gebruiken bij het werken met tablets in de klas?

Klasse geeft enkele tips mee aan de leerkrachten hoe tablets op school op een efficiënte manier ingezet kunnen worden.

1) Gebruik de tablet vanuit een visie

Laat de leerlingen zelf opzoeken op internet om hun illustraties en meningen weer te geven. De tablet draait ongemerkt mee.

De tablets staan niet centraal, maar is volledig geïntegreerd in de les. Het is een hulpmiddel, geen wonder. De leerlingen kunnen de tablets gebruiken om te oefenen. (Bulckaert, 2015)

2) Laat opdrachten aansluiten bij talenten

Geef de leerlingen geen opdrachten dat zij niet willen maken, maar vraag hun liever om iets te maken waarin ze goed zijn. (Bulckaert, 2015)

3) Handig als evaluatie-instrument

Vroeger duurden spreekoefeningen een hele week voor iedereen aan de beurt was geweest. Nu zit het resultaat op het einde van de les in de mailbox van de leerkracht. Dezelfde avond kan de leerkracht evalueren en de leerlingen bijsturen. Zo kunnen de leerlingen makkelijk aan de slag. Het is gewoon een werkinstrument, net zoals een rekenmachine. (Bulckaert, 2015)

4) Handboeken blijven waardevol

Een tablet is een medium dat een heel nieuwe visie op handboeken nodig heeft. Zet je het handboek gewoon op pdf, dan heeft dat geen enkele meerwaarde. Vergeet ook maar dat een digitaal boek goedkoper is dan een papieren boek. De grootste kost van een handboek zit niet in de druk, maar wel in de ontwikkeling. Tablets kunnen wel een uitstekende tool worden om te differentiëren in de klas. Een tablet is niet in staat om bijvoorbeeld dyslexieprogramma's op te laten draaien en is niet gemaakt om op te schrijven. Indien de leerlingen een lange mail of een verslag schrijven of een PowerPointvoorstelling maken, dan kan dat niet met een tablet, maar wel op computer. (Bulckaert, 2015)

5) Geef opleiding aan leerkrachten

De leerkrachten hebben weinig ervaring met het gebruik van tablet en de ondersteuning van de applicaties. Daarom is het verplicht om de leerkrachten te begeleiden, zodat de leerkrachten in hun lessen kunnen uitvoeren. (Bulckaert, 2015)

1.4.12 Wat zijn de voor- en nadelen van het verwerken met een tablet in de klas?

Het succes van tablets in de klas wordt vermoedelijk mogelijk gemaakt doordat zowel leerkrachten als leerlingen de tablet vaak thuis gebruiken. De helft van de ondervraagde leerkrachten bezit een eigen tablet en van de leerlingen kan 58% binnen het gezin of bij vrienden van de tablet gebruik maken. Dat blijkt uit een peiling van het Stedelijk Onderwijs bij 141 leerkrachten en 333 leerlingen. (Vandaag, 2013)

Voordelen

Leerlingen zijn enthousiast over tablets in de klas. Volgens hen maakt een tablet de les niet enkel leuker, maar **vergemakkelijkt** het ook het leren. Ook laat het apparaat hen toe om op hun **eigen tempo** te werken. Leerkrachten ondervinden dat de tablet extra **ondersteunend** kan zijn voor studenten met specifieke noden. Zelf ervaren ze het als een handig hulpmiddel om meer **variatie** in de les te brengen, bijvoorbeeld door het tonen van filmpjes of door leerlingen zelf zaken te laten opzoeken. (go!, 2015)

Daarnaast zijn er nog andere voordelen.

- 1) **Individuele opvolging**: als je een applicatie zou hebben waarmee de leraar op zijn tablet alle leerlingen kan volgen, kan hij naar een specifieke leerling doorklikken om te kijken waar die mee bezig is. Hij kan die dan bijkomend advies geven terwijl de andere leerlingen rustig verder werken.
- 2) **Leraar midden in de klas**: de vaste plaats van de leraar voor het bord verdwijnt en de leraar kan rustig rondlopen tussen de leerlingen. Toch behoudt hij met zijn tablet-applicatie gemakkelijk het overzicht en kan hij aandachtiger met zijn leerlingen omgaan.
- 3) **Motivatie van de leerlingen**: leerlingen zijn het van huis uit gewoon om te gaan met de nieuwe digitale tools en technologieën. Als ze op school in diezelfde omgeving terecht komen, heeft dat een positieve invloed op hun leergedrag.
- 4) **Meer een samenwerkingsgevoel**: in de klas van vroeger had je de leerkracht aan het bord en de leerlingen aan hun lessenaar. Het bord was het heiligdom van de leraar, en af en toe mocht een leerling naar voren gaan om daar iets op te schrijven. Nu zijn die tablets het instrument van de leerlingen. We krijgen meer een samenwerkingsgevoel, een coöperatie tussen leerling en leraar, en minder eenrichtingsverkeer van leraar naar leerling.
- 5) **Leerlingen creëren mee de inhoud**: de inhoud van de les die meestal door de leerkracht voorbereid en gebracht wordt, kan met de tablets ook door de leerlingen zelf mee gecreëerd worden. Ze boeken zelf dingen op, waardoor ze op een actieve manier dingen bijleren. (go!, 2015)

Nadelen

Toch zijn er ook nadelen aan de tablet verbonden. Studenten geven toe **sneller afgeleid** te zijn tijdens de les, en sommigen vinden het moeilijk om te **typen** zonder afzonderlijk toetsenbord. Leerkrachten benadrukken dat het gebruik van tablets in de klas extra voorbereiding en **technische kennis** van hen vergt. (Vandaag, 2013)

1.5 Conclusies

Uit het verkennend onderzoek kunnen we besluiten dat de economische begrippen een nood zijn om een mini-onderneming te kunnen opstarten. Leerlingen die een economische achtergrond hebben, kunnen dit snel begrijpen en toepassen.

Het oprichten van een mini-onderneming heeft een globaal vooronderzoek nodig. Het is heel belangrijk om te weten welke stappen er genomen worden om een mini-onderneming op te richten. De leerlingen zullen de begrippen en de definities ervan opzoeken met behulp van videofragmenten en applicaties. De leerlingen zullen soms in groepjes, soms klassikaal de definities van de begrippen opzoeken. Daarna zullen ze de begrippen toepassen om een mini-onderneming op te starten.

Aangezien de scholen werken met leerplannen en eindtermen, zal de begeleider op voorhand de leerplannen bekijken van hun eigen net. Het vergelijken van de andere netten is een optie. Daarbij kunnen er veel eindtermen toegepast worden om de leerlingen met hun leefwereld te koppelen.

Werken met een tablet zal niet evident zijn, want hiervoor is een kennis op voorhand een must. De begeleider zal onderzoeken welke applicaties gebruikt kunnen worden tijdens de lessen. Aangezien niet alle applicaties goed functioneren, zal de best werkende ervan gekozen worden.

In het ontwerponderzoek zal er besproken worden op welke manier er gewerkt werd en welke stappen er genomen werden om een mini-onderneming op te starten. De ervaring met het oprichten van een mini-onderneming en het gebruik van de tablets van de leerlingen en de leerkracht zal grondig beschreven worden.

2 Ontwerponderzoek

In dit hoofdstuk wordt er dieper ingegaan op de onderzoeksvraag die te maken heeft met het gebruik van de tablets in de lessen. Het betreft het uitvoeren van de bundel met behulp van de tablets in het onderwijs dat ontworpen is door de begeleider voor het oprichten van een mini-onderneming.

2.1 Onderzoeksvragen

Tijdens de stage constateerde ik dat de leerlingen geïnteresseerd waren in het gebruik van de tablets. Bij het uitvoeren van de bundel met behulp van de tablets kunnen de verschillende werkvormen, die uitgevoerd werden door de applicaties, de leerlingen cognitief uitdagen en de leerlingen meer betrekken bij de les. Tegelijkertijd wil ik de leerlingen motiveren voor het vak economie.

Bij het ontwerponderzoek wordt er een nieuwe onderzoeksvraag gesteld met daarbij vier deelvragen. De deelvragen gaan over de ervaringen voor en tijdens het oprichten van de mini-onderneming.



2.2 Onderzoeksplan

Bij de uitvoering van het ontwerponderzoek wordt allereerst antwoord gezocht op de onderzoeksvraag. De deelvragen spelen hierbij een grote rol en hebben een enorme invloed op het formuleren van antwoord op de onderzoeksvraag.

Bij de eerste deelvraag beschrijf ik mijn eigen ervaring met het opstellen van de werkbundel voor de leerlingen. Voor dit deel ben ik op zoek gegaan naar de applicaties die gebruikt kunnen worden tijdens de lessen. De school heeft tablets ter beschikking gesteld voor de klas en hierbij heb ik onderzocht welke applicaties bruikbaar zijn tijdens de lessen.

In de tweede deelvraag worden de ervaringen van de leerlingen en de begeleider geformuleerd. Wat hebben de leerlingen meegemaakt tijdens het oprichten van een mini-onderneming? Wat vonden ze ervan? Wat waren de voordelen en de nadelen?

In de derde deelvraag worden de stappen grondig beschreven wat de leerlingen precies hebben uitgevoerd. Hierin wordt vermeld wat voor soort mini-onderneming wij hebben opgericht en wanneer er verkoopmomenten gehouden werden.

In de vierde deelvraag wordt het resultaat van de mini-onderneming beschreven. Hoeveel winst hebben wij gemaakt?

Al deze informatie wordt weergegeven vanuit mijn eigen ervaring.

2.3 Uitvoering

In het ontwerponderzoek wordt er vertrokken vanuit de werkbundel die opgesteld is door mij en die je kan vinden in de bijlage. De leerlingen gebruiken een tablet die vanuit de school aangeboden wordt.

2.3.1 Hoe wordt een werkbundel voor de leerlingen opgesteld?

Om een cursus op te stellen, heb ik veel applicaties opgezocht.

Omdat de school **Samsung tablets** heeft, heb ik ook zelf een Samsung tablet moeten zoeken. Ik heb een Samsung tablet gekregen van een vriend, wat mij enorm heeft geholpen.

Alle applicaties die ik gekozen heb, zijn **gratis** te downloaden via Android.

De applicaties heb ik op internet opgezocht op de volgende sites:

- <https://eduapp.nl/> → Hier heb ik me gratis aangemeld en kan nadien zoeken naar applicaties, lesideeën, methodes, scholen, organisaties enzovoort. Het enige nadeel is dat de site van Nederland is.
- <http://www.schooltab.be/> → Op deze site moet je je niet aanmelden. Je zoekt zelf de applicaties die passen bij jouw lessen.
- <http://www.applicatiesindeklas.be/> → Op deze site moet je ook niet aanmelden. Bovenaan kan je kiezen uit lager onderwijs, secundair onderwijs, voor de leraar, enzovoort. Ook hier kan je zelf informatie opzoeken over de applicaties.

Naast deze sites heb ik ook heel wat informatie en tips gekregen van mevrouw Rusch en meneer Vandenhoudt.

De applicaties die ik gekozen heb, kunnen jullie ook terugvinden in **de cursus** van de leerlingen. Ook hier zal ik ze op een rij zetten:

- **Nearpod:** dit is een interactieve presentatie applicatie waarbij de leerkracht alle schermen van de leerlingen kan overnemen, waarin de leerkracht zelf bepaalt op welke slide van de presentatie ze zich bevinden en daarnaast zijn er nog een aantal mogelijkheden zoals: Poll, Quiz maken, video's toevoegen, leerlingen iets laten tekenen.
- **Google drive:** met Google Drive kan je google-documenten aanmaken, meer dan 30 bestandstypen opslaan en vervolgens bestanden openen en delen vanaf elk apparaat. De leerkracht zal een enquête opstellen en dit met jullie delen.
- **Mindmeister:** is een tool waarmee je online mindmaps kan maken.
- **Youtube:** is een website waarop de gebruikers video's plaatsen en waarop iedereen filmpjes kan bekijken.
- **Dropbox:** is een gratis programma waarmee gemakkelijk foto's, video's en documenten kan gedeeld kunnen worden tussen computers.
- **Padlet:** is een online tool waarbij iedereen nota's kan posten op een muur 'wall'.
- **Sketchbook Express:** is een gratis tekenprogramma op professioneel niveau ontworpen voor Android toestellen.
- **Adobe reader:** is gratis, vertrouwde en toonaangevende programma. Hiermee kan je pdf's op Android toestellen raadplegen, notities aanbrengen en invullen.

De leerlingen vonden de lessen met tablet heel leuk en vooral de applicatie Nearpod, Google drive waarin de leerlingen enquête konden afnemen op de speelplaats, en de tool Padlet waarin ze hun eigen mening konden noteren op een muur.

2.3.2 Wat zijn de ervaringen van de leerlingen en de leerkrachten met de tablets tijdens de lessen?

Voor de lessen

Het gebruik van tablets in de klas leek op het eerste gezicht niet makkelijk. Voor mij was het helemaal nieuw en de eerste keer dat ik met een tablet les ging geven.

Om te beginnen heb ik een **cursus opgesteld** voor de leerlingen. De bedoeling is dat de leerlingen **met behulp van hun tablets de cursus kunnen raadplegen en invullen op hun tablets**. Daarbij kunnen de leerlingen ook op internet surfen om bepaalde opdrachten uit te voeren. Omdat wij tablets gebruiken in de klas, wordt er geen papierversie afgegeven aan de leerlingen.

Ik heb eigenlijk op voorhand twee versies van werkbundels voor de leerlingen opgesteld. De eerste versie was bedoeld om enkel met tablets de les te volgen. De cursus wordt dan geopend via de tablet en kan men ook via tablet de cursus invullen. De tweede versie is bedoeld om met de tablet de QR codes te scannen op hun werkbundel. Hiervoor krijgt elke leerling een cursus op papier.

Om de cursus op te stellen heb ik heel veel informatie opgezocht op internet en veel tips gevraagd aan de lectoren. Hierbij heb ik enorm steun gekregen van mijn begeleider mevrouw Ellen Rusch. Zij heeft mij geholpen met het idee van PDFescape. Daarnaast heb ik ook enkele tips gekregen van mijnheer Koen Vandenhoudt. Hij heeft mij geholpen in verband met applicaties die ik kan gebruiken tijdens de les.

Op mijn stageschool, waar ik de mini-onderneming ging oprichten, zijn er enkel **Samsung tablets** aanwezig. Hierdoor ben ik zelf op zoek gegaan naar een Samsung tablet om thuis de

applicaties op te zoeken die ik kan gebruiken tijdens de les. Er is een groot verschil tussen Apple's iOS en Google's Android. De Samsung tablets maken gebruik van **Android**.

Terwijl ik de cursus opstelde, zocht ik de applicaties die ik kon gebruiken in de les. Sommige applicaties zijn niet bruikbaar en niet evident om te gebruiken in de klas. Daarom probeerde ik thuis alles uit zodat ik geen probleem zou ondervinden tijdens de les.

Alle applicaties die wij nodig hebben tijdens de les, zijn te vinden in de **cursus van de leerlingen**. Waarvoor ze dienen en hoe ze het moeten downloaden staat er duidelijk bij genoteerd.

Op voorhand heb ik ook alle **applicaties gedownload op de tablets van de school**, zodat de leerlingen onmiddellijk aan de slag kunnen.

Samen met mijn stagementor hebben wij de tablets **gereserveerd**, zodat wij niet zonder tablets zaten tijdens de les. Elke les zal ik de applicaties van de bibliotheek halen, de applicaties uitdelen aan de leerlingen en nadien terugbrengen naar de bibliotheek van de school. Dit was een enorme taak. Daarom heb ik besloten om een lijst te maken welke twee leerlingen die dag de tablets zouden gaan halen en terug brengen. De tablets werden uitgedeeld volgens het klasnummer van de leerlingen. Ieder leerling moest vooraf ook een handtekening zetten op een blad ter bevestiging dat hij/zij de tablet heeft ontvangen.

Tijdens de lessen

Tijdens mijn eerste les van de mini-onderneming ben ik zelf de tablets gaan afhalen en heb ik de tablets zelf uitgedeeld volgens de klasnummers. In het begin ging het heel traag, maar tijdens de volgende lessen verliep het redelijk vlot.

Tijdens de eerste les heb ik opgemerkt dat de tablets van de school eigenlijk **niet ideaal** zijn om door iedereen te gebruiken. Omdat iedereen met dezelfde tablet werkt, logt iedereen met zijn eigen gebruikersnaam in op Smatschool, dropbox,... account. De leerlingen moeten dit via instellingen wijzigen en nadien zelf terug inloggen. Dit neemt enorm veel tijd in beslag! Terwijl de leerlingen hiermee bezig zijn, is de les al 10 minuten bezig.

Mijn boodschap hiervoor is: Als de overheid de kwaliteit van het onderwijs wil ondersteunen, zal zij meer moeten investeren op het vlak van tablet, laptop, enzovoort zodat de leerlingen zelf een tablet kunnen aankopen via de school. Zo kunnen de leerlingen altijd gebruik maken van hun eigen tablet en kunnen ze altijd vlot meevolgen tijdens de les.

Het uitdelen van tablets en handtekening zetten neemt ook veel tijd in beslag. De leerlingen konden meestal hun pdf-bestand niet opslaan op hun eigen Smartschool account, want elke keer moesten zij eerst iemand anders' account uitloggen en nadien pas zelf inloggen. Indien ieder leerling een eigen tablet heeft, zal dit vergemakkelijkt worden.

Tijdens de lessen heb ik altijd een **PowerPointpresentatie** (zie bijlage 11) voorbereid, die je kan vinden in de bijlage, zodat de leerlingen beter opletten tijdens de lessen. Om de aanschouwelijkheid van de leerlingen te vergroten. Ik heb ondertussen ook veel tips meegekregen van mijn stagementor en dit hielp mij enorm.

Soorten werkbundels

In het begin had ik gewenst om één soort werkbundel op te stellen en enkel schriftelijk te werken. Nadien ben ik te weten gekomen dat er tablets aanwezig zijn op school en dat we hiervan gebruik konden maken. Daarmee heb ik een cursus ontwikkeld door gebruik te maken van de tablets.

Bij de eerste versie van de werkbundels, leerlingenversie en leerkrachtenversie, (zie bijlage 7 en 8) wordt er gebruik gemaakt van QR-code, waarvan de leerlingen gebruik maken van de tablet en een papierenversie van de werkbundel. Daarom werken de leerlingen per twee. Het is de bedoeling dat de leerlingen de applicatie QR code gebruiken om de codes in te scannen en de opdrachten te vervullen. De leerlingen noteren hun notities op de papierenversie.

Bij de tweede versie van de werkbundels, leerlingenversie en leerkrachtenversie, (zie bijlage 9 en 10) zullen de leerlingen enkel gebruik maken van tablet. Hier wordt er niet gewerkt met papieren, wat zeer milieuvriendelijk is want de cursus bestaat uit een zestigtal bladzijden. Het is de bedoeling dat de leerlingen de cursus openen op hun tablet en werken via PDF. De leerlingen kunnen de linken achter de afbeeldingen openen door op de afbeeldingen te drukken en ze kunnen notities nemen in blauwe vlakjes. Na de les zullen de leerlingen de cursus op tablet opslaan op hun Smartschool.

Na de lessen

Nadat het gedaan was met onze mini-onderneming, heb ik de meningen gevraagd van de leerlingen. Ik heb hen gevraagd om zich te baseren op de mini-onderneming zelf, op de tablets en de cursus die ik zelf opgesteld heb.

De meeste antwoorden van de leerlingen waren bijna hetzelfde. De meeste leerlingen vonden de lessen met tablet heel leuk, behalve dat wij soms moesten wachten totdat iedereen ingelogd was op hun eigen account. Het netwerk was ook soms traag en de tablets werkten ook heel traag. Dit vonden de leerlingen heel jammer. Voor de rest vonden ze de cursus heel goed, maar het invullen van de cursus op tablet was niet interessant voor de leerlingen.

De meeste leerlingen hebben een leerrijke ervaring meegemaakt en willen dit zeker en vast opnieuw meemaken.

Het was voor hen ook de eerste keer dat zij met een tablet in aanmerking kwamen, dus voor hen was het ook helemaal anders.

Daarbij vonden sommige leerlingen de cursus niet leuk, omdat zij in de cursus moesten invullen.

Mijn tips i.v.m. tablets in de klas

Na afloop van de mini-onderneming heb ik enkele tips genoteerd om volgende keer dezelfde fouten niet te herhalen.

- Papieren bundel is een must. Ook al werken de leerlingen met een tablet, een papierenversie is een must. Indien de leerlingen op het internet moeten opzoeken, is het plaatsen van QR code ook een optie. De leerlingen scannen de code en kunnen weer aan de slag gaan. De notities die de leerlingen hebben, kunnen dan ook nooit verloren gaan.
- Één tablet per twee is zeker voldoende. Zo kan één leerling noteren in de cursus en de andere kan dicteren wat hij/zij gevonden heeft.
- Uitstekend functionerende tablets is een must. De tablets die slecht en traag werken, zorgen voor hinder en chaos in de klas, wat tot een totale wanorde met zich meebrengt. Het is belangrijk dat de tablets goed en snel functioneren
- Indien het kan, is het beter dat de leerlingen hun eigen tablets meebrengen van thuis uit. Zo verloopt de les vlotter en kunnen de leerlingen de les goed volgen.

2.3.3 Welke stappen werden er genomen bij het oprichten van een mini-onderneming?

Tijdens de lessen

Tijdens de lessen zelf heb ik veel gebeurtenissen meegemaakt. Hieronder wil ik ze allemaal opsommen:

- Per week kreeg de klas 5 uur economie, waarin we de eerste twee weken bezig waren met de mini-onderneming. De derde week heb ik twee uren economie les gegeven en drie uren zijn we terug bezig geweest met de mini-onderneming.
- Tijdens de eerste les heb ik samen met de klas de inleiding, de legende en de applicaties besproken. Nadien hebben we met behulp van de applicatie Nearpod een quiz gespeeld. De leerlingen vonden de applicatie heel tof en hebben hiermee kennis meegemaakt met de economische begrippen.
- Ik kreeg ongeveer drie weken tijd om een mini-onderneming op te richten, helaas heb ik niet alle oefeningen kunnen behandelen. De cursus was te uitgebreid opgesteld. Daarom was ik genooddaakt om enkel de belangrijkste punten uit de cursus te overlopen. De belangrijke opdrachten hebben wij samen in de klas gemaakt en de andere opdrachten mochten de leerlingen thuis zelf voorbereiden en achteraf door mij laten verbeteren.
- Toen de leerlingen brainstormden over de producten die we zouden verkopen op de speelplaats, zijn er drie producten tevoorschijn gekomen. Namelijk: ijs + waterijs, Turkse pizza's en milkshake. De producten zouden goed verkocht worden en technisch haalbaar zijn, dus kant en klare producten die sneller zouden verkopen om meer winst te maken.
- Voor het marktonderzoek hebben de leerlingen een enquête opgesteld. De drie gekozen producten werden in de enquête opgenomen. Achteraf werd er op de speelplaats met behulp van de tablets via google drive een enquête afgenomen van de leerlingen.
- Uit de enquête bleek dat de leerlingen geïnteresseerd waren in Turkse pizza, ijs en waterijs. Daardoor hebben wij in de klas een besluit genomen. De verkoopmomenten zouden er als volgt uitzien:
 - Eerste week = Turkse pizza (ronde vorm)
 - Tweede week = ijs en waterijs
 - Derde week = Turkse pizza (lange vorm)

- Bij de voorstelling van de mini-onderneming hebben wij een naam, baseline, logo en een missie voor onze mini-onderneming bepaald. Bij het bepalen van deze zaken hebben wij ook rekening gehouden met de aardbeving in Nepal. Al deze gegevens staan ook op de affiche dat gemaakt werd door een leerling in de klas.
 - Naam van de onderneming: SFC for Nepal
 - Baseline: SFC for Nepal, help them all
 - Missie: om hulp te beiden aan de mensen in Nepal
 - Logo: het logo bevat de vlag van Nepal



Figuur 2 logo minionderneming

- Bij de marketingmix hebben de leerlingen zich verdeeld onder vier groepen zoals de 4 P's. Bij elke groep waren er ongeveer 6 leerlingen. Elke groep kreeg een P van de marketingmix en moesten hiervoor een presentatie voorbereiden. Hiervoor heb ik op voorhand, samen met de mentor, enkele laptops gereserveerd. De leerlingen hebben twee lesuren de tijd gekregen om een Presentatie voor te bereiden. In hun cursus konden de leerlingen enkele bijvragen terugvinden om hen op de weg te helpen.
- Tijdens de presentatie van de marketingmix heb ik heel veel creatieve dingen gezien. De groep van promotie heeft een site ontwikkeld. Dit vond ik heel leuk. Daarnaast heeft elke groep een MindMap gemaakt op een A3 blad.
- Tijdens de presentatie werden de groepen door mij en hun medeleerlingen geëvalueerd. Hiermee heb ik ook rekening gehouden bij de evaluatie van hun medeleerlingen. De evaluatiefiche voor de presentatie kunnen jullie ook terugvinden in de bijlage.
- De leerlingen werden door het hele project geëvalueerd door mij. Ik heb op voorhand een evaluatiecriterium opgesteld. Jullie kunnen dit terugvinden in bijlage 6.

Verkoopmomenten

Na drie weken les zijn we uiteindelijk beginnen te verkopen op de speelplaats van de bovenbouw en de middenschool.

- De verkoopdagen waren maandag, dinsdag, donderdag en vrijdag tijdens de middagpauze op de speelplaats van de bovenbouw. Enkel donderdag op de speelplaats van de middenschool.
- Ten eerste hebben wij de affiches op voorhand opgehangen op de deuren, ramen van de school, zodat iedereen op de hoogte was van het verkoop.
- Daarna zijn we begonnen met de verkoop van de Turkse Pizza. Hiervoor heb ik zelf met een kennis van mijn moeder onderhandeld dat wij voor elk Turkse pizza 1 euro zouden betalen. Wij verkochten de Turkse Pizza voor 2 euro. Hierbij maakten we bij elke Turkse pizza 1 euro winst. Ik bracht op elke dag met eigen vervoer de Turkse pizza's naar de school. Op de eerste dag hebben wij 150 stuks verkocht, nadien terug 150 stuks en donderdag 300 stuks. Op de laatste dag konden wij alle pizza's verkopen.
- Bij de Turkse pizza's hebben wij ook voorzien voor een microgolfoven om het eten warm aan te beiden aan de klanten. Er werden ook servetten aangeboden door ons en de leerlingen die op dat moment aan het verkopen waren, droegen een plastic handschoen.
- De Turkse pizza's hebben wij maar 3 dagen kunnen verkopen, omdat er een melding kwam van de directie. Wij mochten geen deegwaren verkopen op school wegens de gezondheid van de leerlingen. Dus zijn we vanaf toen overgeschakeld naar de verkoop van ijs en waterijs.
- Ook bij de verkoop van ijs en waterijs hebben wij succes geboekt. Wij hebben bijna elke dag alle ijsjes verkocht. Vooral de ijsjes met nootjes werden een succes. Ondanks het slechte weer, was iedereen geïnteresseerd in ijs.
- Ik kocht elke dag in de Colruyt de ijsjes en bracht het naar de school. Ik stak de ijsjes in een diepvrieszak. Ik kocht elke dag bijna dezelfde hoeveelheid. Ik moest wel op een dag twee keer ijsjes gaan kopen, want op die dag werd er veel verkocht op de speelplaats van de bovenbouw en op de speelplaats van de middenschool.
- Omdat de uren veranderd zijn op de bovenbouw, was het onmogelijk om ook op de speelplaats van de middenschool te verkopen, want de leerlingen van de bovenbouw hadden toen les. Ook hier hadden we een oplossing voor gevonden. Op elke donderdag tijdens het vijfde lesuur hadden wij les economie en toen had de middenschool middagpauze. Een paar leerlingen van de klas hebben op de speelplaats van de middenschool kunnen verkopen.
- Bij elk verkoopmoment hadden wij een stand opgericht waarop we onze affiches hadden opgehangen en de prijslijst.
- De klanten moesten eerst hun geld afgeven en konden nadien hun ijs of pizza afhalen.
- Voor elk verkoopmoment werd er een kassa met 75 euro klaargemaakt en afgehaald van het economaat en werd er na elk verkoopmoment het geld terug naar het economaat gebracht. Daar werd het geld nageteld en bijgehouden door het economaat.
- Tijdens de verkoopmomenten werden er geld ingelegd door de leerkrachten voor het goede doel. Hiervoor bedank ik die leerkrachten.

2.3.4 Wat zijn de resultaten van de mini-onderneming?

Winst van de mini-onderneming

Tijdens de verkoop van Turkse pizza's hebben we verondersteld dat we veel gingen verkopen, maar helaas ging dit niet door. Ook bij de ijsjes hebben we veel kunnen verkopen.

De verkoopprijs van één Turkse pizza was 2 euro en de kostprijs van één ijs was 1 euro. In totaal hebben we 1 185,88 euro winst gemaakt.

Hieronder kan je een overzicht terugvinden met de exacte cijfergegevens.

4/05/2015	Turkse pizza	€ 2	€ 198,10	€ 100,00	€ 98,10
5/05/2015	Turkse pizza	€ 2	€ 300,00	€ 150,00	€ 150,00
7/05/2015	Turkse pizza	€ 2	€ 464,64	€ 250,00	€ 214,64
8/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 92,87	€ 15,77	€ 77,10
11/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 112,00	€ 17,00	€ 95,00
12/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 98,00	€ 17,00	€ 81,00
18/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 71,00	€ 14,05	€ 56,95
19/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 66,06	€ 18,98	€ 47,08
22/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 162,86	€ 51,98	€ 110,88
25/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 76,00	€ 18,98	€ 57,02
26/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 38,90	€ 18,98	€ 19,92
28/05/2015	ijs en waterijs	€ 1	€ 222,45	€ 29,50	€ 192,95
Totaal kassa			€ 1 902,88	€ 702,24	€ 1 200,64
Beginkassa (-)					€ 75,00
Totaal winst					€ 1 125,64
Steun van anderen					60,24
winst voor de actie					€ 1 185,88

Na het bekijken van de tabel kunnen we concluderen dat we op sommige dagen heel goed verkocht hebben en op sommige dagen iets minder. De voornaamste oorzaak ligt volgens mij aan het weer. Als het een zonnige dag was, hadden de klanten meer zin in ijsjes. Bij slecht weer, hebben wij soms een aantal ijsjes op overschot gehad. Hiervoor konden wij de ijsjes in de diepvries zetten.

Winst naar goede doel

De winst hebben wij geschonken aan een goed doel, hetgeen ook vooraf tijdens de les met leerlingen werd afgesproken. Dit was ook het doel van deze mini-onderneming.

Tijdens het oprichten van onze mini-onderneming vond er een aardbeving plaats in Nepal. Daarom hebben wij besloten om de winst uit te keren aan Nepal via actie 12-12. Op de website van 12-12 (www.1212.be) hebben wij een actie gestart. Wij hebben een doel opgesteld van 1000 euro en uiteindelijk hebben wij 1 185,88 euro winst gemaakt. Via de onderstaande link en afbeelding kunnen jullie dit raadplegen.

Via de volgende link kunnen jullie dit raadplegen: <http://www.1212.be/nl/nepal/alle-acties/bekijk-actie/actie/sfc-for-nepal>



SFC for Nepal
 Actiecode: 1212-010519
 Locatie: Heusden-Zolder

De leerlingen van 3A21 Economie van het Sint-Franciscuscollege (Heusden-Zolder) schenken de opbrengst van hun mini-onderneming 'SFC for Nepal' aan S.O.S. Nepal. Tijdens de middagpauze verkopen zij Turkse pizza, pide en ijsjes. De actie loopt van 4 mei tot 28 mei.

Giften voor deze actie zijn natuurlijk altijd welkom!

Het doel: € 1000 verzamelen

€ 1000 € 185.88

Totaal ingezameld: € 1185.88

Steun deze actie

Vind ik leuk 4 Tweeten 1

GIFTEN VOOR "SFC FOR NEPAL"

29-05-2015 1185,88 euro

Figuur 3 SOS Nepal

Daarnaast werd er ook een oproep gedaan op de facebookpagina van Sint-Franciscuscollege. De leerkracht heeft alle leerlingen getrakteerd op een ijsje.



SFC Sint-Franciscuscollege
 2 juni · 🌐

Wij, de leerlingen van 3A21, hebben de voorbije weken een miniondereming opgericht. De eerste week hebben we Turkse pizza's verkocht. De andere twee weken verkochten we ijsjes en dat ging supergoed, vooral op de warme, zonnige dagen. Met deze actie hebben we 1185,88 euro verdiend. We schenken dit aan Nepal (<http://www.1212.be/.../alle-.../bekijk-actie/actie/sfc-for-nepal>). Als beloning kregen we allemaal een ijsje van onze leerkracht economie. Bedankt aan jullie allen om onze actie te steunen!
 De leerlingen van 3A21

Figuur 4 SFC klas

2.4 Reflectie

Uit het ontwerponderzoek blijkt dat de werkbundel dat ik heb opgericht bruikbaar was voor de leerlingen. Dit was de eerste ervaring van de leerlingen en van mij. Het gebruik van een tablet en het oprichten van een mini-onderneming was volledig nieuw voor ons beide.

Bij het oprichten van de mini-onderneming heb ik één soort werkbundel opgesteld, maar er zijn wel twee verschillende mogelijkheden om met dit werkbundel te werken.

De eerste mogelijkheid is om volledig met tablet te werken, zodat de leerlingen hun notities noteren op tablet.

De tweede mogelijkheid is om schriftelijk en tegelijkertijd met de tablet te werken.

Uiteindelijk heb ik gekozen om volledig met tablets te werken zodat we niet met papieren zouden werken.

De vraag is of de bundel die ik heb opgesteld ook kan gebruikt worden in andere studierichtingen of in andere studiejaar. Daarbij is het ook interessant om te weten of de werkbundel gebruikt kan worden in andere netten zoals OVSG en GO!.

Ik heb mijn werkbundel gebruikt voor de leerlingen van de eerste jaar van de tweede graad uit VVKSO.

Kan deze werkbundel ook toegepast worden in andere netten, in verschillende graden en in verschillende studierichtingen?

Kunnen de leerlingen van de verschillende graden en studierichtingen met dezelfde informatie uit de werkbundel een mini-onderneming oprichten? Of zijn er wijzigingen nodig voor bepaalde leerlingen?

Er kan ook onderzocht worden of de bundel ook per twee gebruikt kan worden. Zodat één leerling noteert op papier en de andere leerling opzoekt via tablet. Hiervoor zal er gebruik gemaakt worden van de applicatie QR-code.

Deze bundel is normaal gezien opgesteld voor de leerlingen uit economische achtergrond. Er kan een onderzoek uitgevoerd worden of de bundel ook toegepast kan worden voor de leerlingen uit wetenschappelijke richting.

Als laatst kan er onderzocht worden of alle leerkracht die geen economische kennis hebben deze bundel kunnen gebruiken bij het oprichten van een mini-onderneming.

Besluit

Het opstarten en begeleiden van een mini-onderneming lijkt op het eerste zicht heel gemakkelijk en vlot te verlopen. Eenmaal je eraan begint, zullen er moeilijkheden tevoorschijn komen. Daarom heb ik eerst geprobeerd om veel informatie te verzamelen en nadien pas hieraan te beginnen.

Voor het opstarten van een mini-onderneming, heb je heel veel economische kennis nodig. De begeleider zal verschillende stappen ondernemen om een cursus te ontwikkelen. Hiervoor is ervaring een pluspunt. Indien de begeleider eerder een mini-onderneming heeft opgericht, zal alles ook vlot verlopen. De begeleider heeft dan meer ervaring en weet hoe hij/zij zich moet gedragen en reageren bij een probleem die voorkomt. De begeleider die meer ervaring heeft, kan misschien ook zelf een cursus ontwikkelen hoe hij/zij het wenst.

De begeleider die geen ervaring heeft, moet zelf op zoek gaan naar informatie en is het wel nuttig om enkele mini-ondernemingen bij te wonen. Bij Vlajo is het mogelijk om de opstart van mini-ondernemingen bij te wonen. Vlajo organiseert ook verkoopmomenten, ook dat is nuttig om aan deel te nemen. Daarnaast kan de begeleider enkele tips vragen aan hun collega's die eerder al mini-ondernemingen hebben opgericht.

De bedoeling van een mini-onderneming is dat de begeleider eerst nadenkt hoe hij het aanpakt. De begeleider zal op voorhand moeten nadenken over de structuur en de aanpak. Pas daarna begint de oprichting van een mini-onderneming.

De tablets zullen zeker een meerwaarde leveren in de klas. De tablets zijn geen doel op zich, maar een middel om het doel te bereiken. Kwaliteitsvol onderwijs is heel belangrijk. De leerkrachten zorgen ervoor dat de leerlingen op een leerrijke manier met de tablets kunnen omgaan. Daarvoor werken de leerkrachten met de beste applicaties zodat de les vlot verloopt.

De tablets van de school zijn volgens mij niet evident om te gebruiken in de klas. Indien je applicaties gebruikt met inlognaam zoals Smartschool, dropbox, enzovoort is het mijn inziens niet nuttig om met tablets te werken. Daarvoor is het beter dat de leerlingen zelf tablets aankopen. Dit is pas interessant als de overheid de scholen kan financieren.

Het lijkt me het best dat de leerlingen in teamverband, meer specifiek per twee, werken. Een van de leerlingen krijgt een papieren versie en de andere een tablet zodat zij met behulp van QR code kunnen werken en hun cursus op papier hebben. Zo kunnen de leerlingen hun notities niet verliezen en kunnen de leerlingen de tablets gebruiken om opzoekwerken te verrichten. Tablets zijn geen laptops om notities te nemen, dus daarom is het niet interessant om invulcursus op de tablets te creëren.

Literatuurlijst

- Amborio. (2013, 06 20). *Info over ondernemen*. Opgehaald van Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8
- Artoos. (2015). *Info over duurzaamheid*. Opgehaald van Website van Artoos: www.artoos.be
- Bulckaert, W. (2015, juni 5). Tablets op school? Zo pak je het aan! *Klasse*.
- Cofep. (2015). *Virtuele onderneming*. Opgehaald van COFEP: www.cofep.be
- Cursio. (2014, 3 13). *Info over marktonderzoek*. Opgehaald van Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>
- D'HOLLANDER, R. D. (2012). *Economix 3 leerwerkboek*. Kalmthout: Pelckmans.
- Eeckman, S. (2009). *Ondernemen stimuleren - actief mini ondernemend*. Opgehaald van Plantyn: www.plantyn.be
- Einstein, A. (2015). *Citaten*. Opgehaald van Citaten: www.citaten.net
- Ghandi, M. (2015). *Citaten*. Opgehaald van Citaten: www.citaten.net
- GIJBELS, G. H. (2011). *Economie Direct 3*. Wommelgem: Van in.
- GO! (2015). *Leerplannen*. Opgehaald van GO!: www.g-o.be
- go! (2015). *Voordelen van de tablets in de klas*. Opgehaald van Go!: www.g-o.be
- GROESBEEK, M. (2009). *Duurzamer ondernemen*. Amsterdam: Business Contact.
- Kennisnet. (2015). *Tablets en Laptops*. Opgehaald van Kennisnet: www.kennisnet.nl
- Lijnen, F. (2012). *Werkboek mini-onderneming*. Heusden-Zolder.
- Microsoft. (2015). *Missie van Microsoft*. Opgehaald van Microsoft: www.microsoft.com
- MULDER, R. &. (2011). *Innovatief ondernemen*. Amsterdam: Pearson Education.
- ondernemen, A. (2011). *info over ondernemingsplan*. Opgehaald van Agentschap ondernemen: <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/startkompas-en-ondernemingsplan>
- Ondernemen, A. I. (2013, 01 1). *info over opmaak van een ondernemingsplan*. Opgehaald van Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>
- OVSG. (2015). *Leerplannen*. Opgehaald van OVSG: www.ovsg.be
- Prezi. (2015, 01 26). *Duurzaamheid*. Opgehaald van Prezi: <https://prezi.com/orifyuiqgff5/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/>
- SELS, L. D. (2008). *Ondernemend Vlaanderen: startende ondernemingen onder de loep*. Roeselare: Roularta.
- SIEBENS, H. (2010). *Duurzaam ondernemen: maatschappelijk verantwoord handelen*. Antwerpen: Garant.
- SLEUWAEGEN, L. (1997). *Het ondernemingsplan*. Schoonhoven: Academic Service.
- Uffelen, S. V. (2013, 05 17). Een tablet in de klas is een middel, geen doel. *Knack*.
- Unizo. (2015). *Info over ondernemen en economische begrippen*. Opgehaald van Website van Unizo: www.unizo.be
- Vandaag. (2013, augustus 30). Tablets in de klas een succes. *Vandaag*.
- VERRUE, J. H. (2007). *Creatief ondernemen*. Leuven: Acco.
- Vlaanderen, M. (2015). *Info over maatschappelijk verantwoord ondernemen*. Opgehaald van MVO Vlaanderen: www.mvovlaanderen.be
- Vlaanderen, O. (2010). *VOET*. Opgehaald van VOET: Onderwijs Vlaanderen: www.ond.vlaanderen.be
- Vlajo. (2015). *Info over Vlaamse Jonge Ondernemingen*. Opgehaald van Website van Vlajo: <http://www.vlajo.org/>
- Vlajo. (2015). *Info over Vlajo Jieha!* Opgehaald van Website van Vlajo: www.vlajo.org
- VVKSO. (2015). *Leerplannen*. Opgehaald van VVKSO: www.vvkso.be

- Wikipedia. (2015). *Info over ondernemen*. Opgehaald van Wikipedia: nl.wikipedia.org

Geraadpleegde werken

- GROESBEEK, M. (2009). *Duurzamer ondernemen*. Amsterdam: Business Contact.
- MULDER, R. &. (2011). *Innovatief ondernemen*. Amsterdam: Pearson Education.
- SELS, L. D. (2008). *Ondernemend Vlaanderen: startende ondernemingen onder de loep*. Roeselare: Roularta.
- SIEBENS, H. (2010). *Duurzaam ondernemen: maatschappelijk verantwoord handelen*. Antwerpen: Garant.
- SLEUWAEGEN, L. (1997). *Het ondernemingsplan*. Schoonhoven: Academic Service.
- VERRUE, J. H. (2007). *Creatief ondernemen*. Leuven: Acco.

Bijlagen

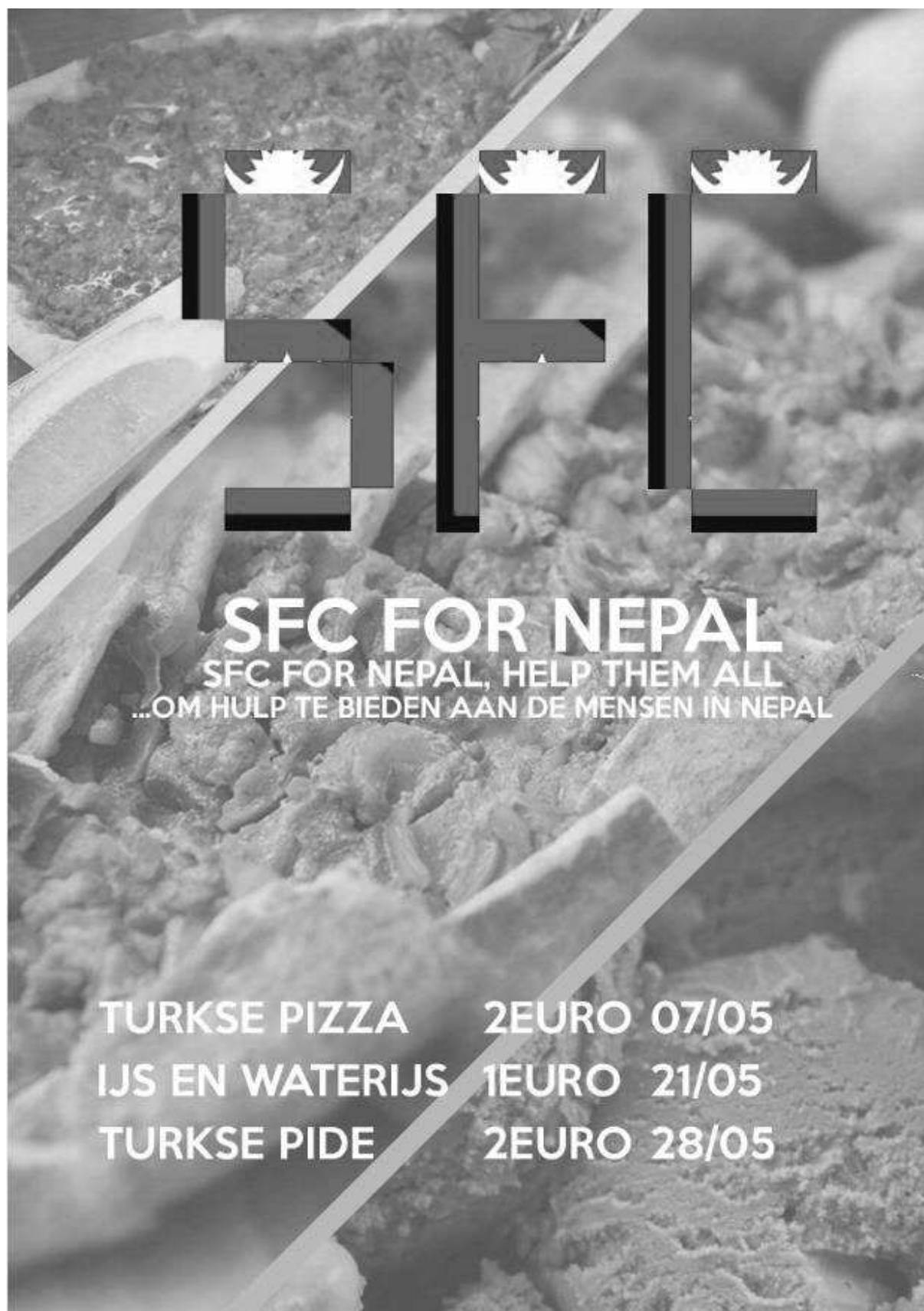
Bijlage 1: Takenverdeling

WAT?	WIE?
1.Voorstelling	
Bedenken van een naam	
Verzinnen van de baseline	
Ontwerpen van een logo	
2.Missie en doelstellingen	
Formuleren van missie en doelstellingen	
3.Ethisch ondernemen	
4.Aan de slag	
Kostprijs berekenen	
Reclameactie uitwerken	
5. Financiën	
Bijhouden van het geld	
Betalen van de aankopen	
Ontvangen van de verkopen	
Zorgen voor wisselgeld voor de verkoopmomenten	
Bijhouden 'kassa'	
Beheren van de stock	
Berekenen van de kostprijs	
Berekenen van de winstmarge	
Resultaat bepalen	
Winstbestemming bepalen	
Winst uitkeren	
6. Verkopen	
Opstellen rooster van verkopers	
Verzamelen materialen voor standsopbouw	
Voorstellen van project in andere klassen	
Voorzien van kas- en wisselgeld	
Voorzien van prijslijst en/of prijsetiketten per product	
Aankleden verkoopstand - uitstallen producten	
Aankleden verkoopstand – uitstallen producten	
Opruimen stand en materiaal	
Natellen van het kasgeld	
Kasverantwoordelijke aanstellen en ontvangsten van de verkoop overhandigen aan de 'geldbeheerder'	

Bijlage 2: Affiche bovenbouw



Bijlage 3: affiche middenschool



Bijlage 4: beoordelingsfiche marketingmix

Naam beoordelaar:.....

Groepsnamen:.....

(1= zeer slecht, 2= minder goed, 3 = goed, 4 = zeer goed)

Criteria	1	2	3	4	5
Inhoud: - Wat vonden jullie van de presentatie? - Heeft de groep de P voldoende besproken? - Heeft de groep creatief gewerkt?					
Kwam iedereen aan bod?					
Non-verbale vaardigheden: oogcontact, houding, uitstraling, gezichtsuitdrukking					
Opmaak: - Leesbaarheid - Contrast tussen achtergrondkleur en tekstkleur, animatie,...					
Tekst: Kort en bondig, eenvoudig, prettig om te lezen, gebruikt opsommingen,...					
Afbeeldingen: duidelijkheid, helderheid, grootte, bijschrift, relevant,....					

Geef een punt op 10 voor deze groep:.....

Bijlage 5: enquête

Marktonderzoek

*Vereist

Bent u geïnteresseerd in "Turkse pizza en pide"? *

- Ja, zeker
- Misschien
- Nee, helemaal niet
- Anders:

Zo ja, hoeveel euro zou u hieraan willen spenderen? *

- Minder dan 2 euro
- Tussen 2 euro en 4 euro
- Tussen 4 euro en 8 euro
- Meer dan 10 euro
- Ik ben hier niet in geïnteresseerd

Bent u geïnteresseerd in milkshake? *

- Ja, zeker
- Misschien
- Nee, helemaal niet
- Anders:

Zo ja, hoeveel euro zou u hieraan willen spenderen? *

- Minder dan 2 euro
- Tussen 2 euro en 4 euro
- Tussen 4 euro en 8 euro
- Meer dan 10 euro
- Ik ben hier niet in geïnteresseerd

Bent u geïnteresseerd in ijs en waterijs? *

- Ja, zeker
- Misschien
- Nee, helemaal niet
- Anders:

Zo ja, hoeveel euro zou u hieraan willen spenderen? *

- Minder dan 2 euro
- Tussen 2 euro en 4 euro
- Tussen 4 euro en 8 euro
- Meer dan 10 euro
- Ik ben hier niet in geïnteresseerd

Welk van de vorige ideeën vond u het beste? *

(1 - mijn favoriet, 2 - neutraal, 3 - niet mijn favoriet)

	1	2	3
Turkse pizza en pide	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Milkshake	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ijs en waterijs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bijlage 6: evaluatiecriterium

Evaluatiefiche

Naam leerling:

ONDERDELEN	Punten
INHOUD	Totaal: /10
• Kennis van de inhoud	/5
• Toepassen van kennis	/5
GEBRUIK VAN TABLET	Totaal: /15
• Tablet op juiste manier gebruiken (niet op andere site surfen)	/10
• Respect voor het materiaal: Goed verzorgen van tablet	/5
ATTITUDE	Totaal: /15
• Aanwezig en effectief werken in de klas	/5
• Aanwezig en effectief werken bij verkoopmomenten	/10
PRESENTATIE	Totaal: /30
• Je werkt goed samen met groepsleden en je bent aanwezig bij presentatie	/10
• Criteria presentaties	/10
• Beoordeling aan elkaar	/10
TAAL	Totaal: /10
• Correct taalgebruik tijdens de lessen en verkoopmomenten	/10
TOTAAL	/80

Bijlage 7: werkbundel leerlingenversie versie 1

Bijlage 8: werkbundel leerkrachtenversie versie 1

Bijlage 9: werkbundel leerlingenversie versie 2

Bijlage 10: werkbundel leerkrachtenversie versie 2

Bijlage 11: PowerPoint presentaties



OPRICHTEN VAN EEN MINI-ONDERNEMING

Naam:.....

Klas:.....

Academiejaar 2014 - 2015

Inhoudsopgave

Inhoud

Inhoudsopgave.....	3
Inleiding.....	6
1 Legende.....	5
2 Applicaties.....	6
2.1 QR Code Reader.....	7
2.2 Nearpod.....	7
2.3 Google Drive.....	8
2.4 MindMeister.....	8
2.5 Youtube.....	9
2.6 Dropbox.....	10
2.7 Padlet.....	10
2.8 SketchBook Express.....	11
3 Inleiding: quiz.....	12
4 Wat is ondernemen?.....	13
4.1 Definitie ondernemen.....	14
4.2 Ethisch ondernemen.....	15
4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO).....	16
4.4 Artoos.....	17
4.5 The Body shop.....	18
4.6 MVO Vlaanderen.....	20
4.7 Planet, profit, people.....	22
4.8 Samenvatting.....	23
5 Ondernemingsplan.....	24
5.1 Definitie ondernemingsplan.....	24
5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan.....	26
5.2.1 Samenvatting.....	27
5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan.....	28
5.4 Samenvatting.....	29
6 Ondernemingsplan: mini-onderneming.....	30

6.1	Takenverdeling.....	31
7	Marktonderzoek	33
7.1	De potentiële klanten.....	35
7.2	Het product	36
7.2.1	Marktonderzoek: praktijk	37
7.3	Enquête opstellen	38
7.3.1	Verwerken van de enquête.....	40
8	Ethisch ondernemen	41
9	Voorstelling van de onderneming	43
9.1	Naam onderneming.....	43
9.2	Baseline	43
9.3	Logo.....	45
9.4	Missie van de onderneming.....	46
10	Marketingmix.....	47
10.1	Product.....	48
10.1.1	Presentatie: product	49
10.2	Prijs.....	50
10.2.1	Presentatie over prijs.....	51
10.3	Promotie.....	52
10.3.1	Presentatie over promotie	52
10.4	Plaats	53
10.4.1	Presentatie over plaats.....	53
10.5	Slotopdracht.....	54
10.5.1	Stemmen op Nearpod	54
11	Winstuitkering naar goed doel	55
12	Verkoopmomenten.....	56
12.1	Planning verkoopmomenten.....	56
13	Evaluatie	58
14	Bijlage	59

14.1	Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête	59
14.1.1	Opbouw.....	59
14.1.2	Het vraagtype.....	60
14.1.3	De antwoordmogelijkheden	61
14.1.4	Het houden van de enquête	61
15	Bronnenlijst	62

Inleiding

Vanaf nu starten jullie zelf een onderneming op! Tijdens het opstarten van een onderneming verrichten jullie verschillende denkwerken. Het is niet makkelijk om een onderneming op te richten, maar als jullie samenwerken in een teamwork, komt alles zeker in orde!

Vooraleer jullie hieraan kunnen beginnen, zal er dus heel wat denkwerk nodig zijn. Om een onderneming op te richten, stellen jullie een businessplan op. Wat moet je eigenlijk bij een businessplan opstellen? Welke opdrachten zijn er hier aan verbonden?

Ondernemen doe je niet zomaar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. De economische wereld is bovendien vaak een onbekend en risicovol terrein. Een goede planning is hierbij de boodschap, want ondernemen is een complexe zaak.

Naast het opstellen van een businessplan, verrichten jullie een marktonderzoek. Hierbij bepalen jullie wie jullie klanten worden. Hierbij hou je dan ook rekening met de wensen van de klanten. Door middel van een enquête kunnen jullie bepalen wat de wensen zijn van de klanten.

Jullie moeten ook samen brainstormen wat jullie willen verkopen. Jullie mogen producten van eerlijke handel verkopen, maar dit is geen must.

Hiervoor hebben jullie een onderneming nodig. Eerst zoeken jullie een naam voor jullie onderneming, met een logo en een slogan erbij. Zoals elk onderneming stellen jullie ook een missie van jullie onderneming op. Daarnaast kunnen jullie rekening houden met ethisch ondernemen. Denk niet alleen aan de winst van de onderneming, maar ook aan de normen en waarden, zoals de 3 P's van duurzaamheid.

Om dit allemaal uit te voeren, werken we met een tablet. Jullie zullen hiermee zeer voorzichtig omgaan. Af en toe weken we ook op computer.

Tenslotte verkopen jullie de producten op school en keren jullie de winst van de onderneming uit aan een goed doel.

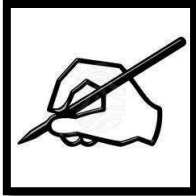
Tijdens dit project werken jullie in groepjes. Uiteraard evalueert de leerkracht jullie op attitude, doorzettingsvermogen, naleven van afspreken, enzovoort. Op de laatste pagina van deze bundel kunnen jullie de evaluatiefiche raadplegen.

Veel succes!

1 Legende



TIP: Dit pictogram geeft je 1 of meerdere tips



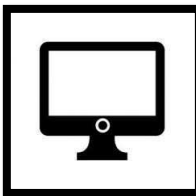
Doe-opdracht: dit pictogram geeft een doe-opdracht aan waarvoor je moet nadenken en noteren.



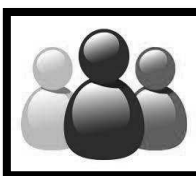
Internet opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je het internet nodig hebt om deze tot een goed einde te brengen.



Video-opdracht: dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je eerst een videofragment moet bekijken en nadien enkele vragen moet beantwoorden.



Computer opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je de computer zal gebruiken om de opdracht uit te voeren.



Groepsopdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je in groep van 3 tot 5 personen aan een opdracht zal werken.



Individuele opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je individueel aan een opdracht zal werken.

2 Applicaties

Zoals jullie al weten, maken we gebruik van een tablet. Het is de bedoeling dat jullie zorgzaam omgaan met de tablets en tijdens de lessen zeker niet surfen op andere sites. Indien jullie hierop betrappt worden, zullen er punten afgetrokken worden, want jullie worden geëvalueerd door de leerkracht. Onder punt “evaluaties” vinden jullie een evaluatiecriterium.




Om de opdrachten uit te voeren, hebben we verschillende soorten applicaties nodig. Niet voor alles kunnen we gebruik maken van een app, daarom zullen we ook surfen op enkele sites. De apps zijn op voorhand geïnstalleerd. Indien ze niet geïnstalleerd zijn doe je het zelf. Hieronder vinden jullie welke apps en sites we gebruiken tijdens het project. Daarbij staat er genoteerd waarvoor de app/site dient en hoe je het moet installeren op je tablet.

Elke app/site krijgt een eigen icoon. Je vindt deze telkens in de linkerkantlijn als je ermee moet werken. Zo kan er geen verwarring ontstaan.

Op Play Store kunnen jullie indien nodig de nodige apps downloaden op jullie tablet. Om gebruik te kunnen maken van Play Store, zal je eerst een account moeten aanmaken.

Je moet een Google-account aan uw apparaat toevoegen om items via de Google Play Store-app te downloaden en te kopen. Uw account kan uw Gmail-adres zijn of een gebruikersnaam op een door google gehost domein. Je kunt meerdere Google-accounts aan uw apparaat toevoegen.

Je kunt als volgt een Google-account aan uw apparaat toevoegen:

1. Open het hoofdmenu **Instellingen** op uw apparaat
2. Raak **+Account toevoegen** aan bij ‘Accounts’
3. Selecteer ‘Google’ 
4. Kies **bestaand** (als je een bestaand account wilt toevoegen) of **Nieuw** (als je een nieuw account wilt maken)
5. Volg de instructies om uw account toe te voegen

2.1 QR Code Reader

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'QR Code Reader'. Als je de applicatie opent, kan je een barcode inscannen. In jullie werkbundel vinden jullie op sommige plaatsen een barcode. Als je de barcode scant, kom je terecht op de site waarmee we zullen werken. Voor de zekerheid kan je de link altijd vinden bij de opdracht. De applicatie is gratis.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'QR Code Reader'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.2 Nearpod

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'Nearpod'. Als je de applicatie opent, geven jullie een code in bij "Join a Session". Nadien druk je op het pijltje.



Nearpod is een interactieve presentatie app waarbij de leerkracht alle schermen van de leerlingen kan overnemen, waarin de leerkracht bepaald waar ze zijn in de presentatie en daarnaast zijn er nog een aantal mogelijkheden zoals: Poll, Quiz maken, video's toevoegen, leerlingen iets laten tekenen. De applicatie is gratis.

Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Nearpod'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.3 Google Drive

Met Google Drive kunt je Google-documenten maken, meer dan 30 andere bestandstypen opslaan en vervolgens bestanden openen en delen vanaf elk apparaat. De leerkracht zal een enquête opstellen en dit delen met jullie.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Google Drive'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.4 MindMeister

Mindmeister is een tool waarmee je online mindmaps kan maken. Mindmeister werkt online en met tablet, waardoor geen installatie nodig is. Je moet je wel eerst registreren vooraleer je kunt starten. Je kunt deze mindmaps gemakkelijk delen met anderen. Ook kan je met meerderen aan dezelfde mindmap werken. Kleurcodes geven de aanpassingen of toevoegingen door anderen weer. Doordat alle bewerkingen bewaard worden op de servers, kan je steeds wijzigingen ongedaan maken en zelfs het hele ontstaan van de mindmap herbekijken. Mindmeister maakt het mogelijk om je mindmap aan te vullen met afbeeldingen, iconen, nota's of hyperlinks.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'MindMeister'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

Account aanmaken voor MindMeister

Volg de stappen om een account aan te maken voor MindMeister:

- 1) Open de applicatie MindMeister
- 2) Druk onder bij "Don't have an account" op "Sign up".
- 3) Geef uw voornaam en naam in bij naam.
Geef uw Email bij mail.
Kies een wachtwoord voor u zelf.
- 4) Als je alles hebt ingevuld, druk je op "mijn account aanmaken".
- 5) Op de volgende site vind je heel wat informatie over het gebruik van MindMeister:
<http://www.mindmeister.com/nl/mobile>
- 6) Je vindt twee mappen vooraan: "Public Maps" en Favorites".
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken)
- 7) Maak eerst een "Folder" aan door eerst op "+ teken" te drukken en nadien druk je op "Folder". De naam van de folder geef je als "Mini-Onderneming".
- 8) In de folder "Mini-onderneming" kan je zelf verschillende MindMaps aanmaken.
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken).
- 9) Als je zelf een MindMap hebt gemaakt, kan je het exporteren als "Foto". Druk rechts bovenaan op i-teken. Nadien druk je op Export Map en daarna op PNG. De foto dat je gedownload hebt, kan je vinden in de galerij.

2.5 Youtube

YouTube is een website waarop gebruikers video's plaatsen en waarop iedereen filmpjes kan bekijken. Wie een zelf gemaakte video wil plaatsen op YouTube moet zich eerst registreren (dat is gratis). Wie gewoon online video wil bekijken, moet zich niet registreren. De video's worden online gestreamd. Deze online streaming wil zeggen dat je de video's meteen kan bekijken, je moet ze dus niet eerst downloaden. Een video wordt volledig gedownload terwijl je al naar het begin van het filmpje aan het kijken bent.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

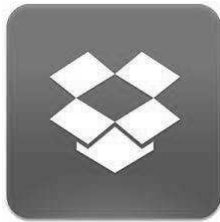


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.6 Dropbox

Dropbox is een gratis programma waarmee gemakkelijk foto's, video's en documenten gedeeld kunnen worden tussen computers. De Dropbox map met daarin jouw bestanden wordt gesynchroniseerd tussen alle computers waarop dropbox geïnstalleerd is zodat de bestanden die je op het kantoor aangepast hebt ook zichtbaar zijn op de laptop thuis. Het is zelfs mogelijk om de bestanden ook te openen op een iPhone of Android telefoon via de Dropbox app.

Dropbox maakt het ook gemakkelijk om bestanden te delen met anderen. Mappen in de dropbox-map kunnen gedeeld worden met meerdere mensen zodat er samen aan een project gewerkt kan worden. Wanneer één iemand een nieuw bestand in de map zet, ziet de rest van de groep het meteen. Dit is erg handig voor school-, studie- en werkprojecten.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.7 Padlet

Padlet is een online tool waarbij iedereen nota's kan posten op een muur 'wall'. Het is als het ware een online-prikbord voor in de les. De muur kan onder andere gebruikt worden voor het bespreken van een nieuw idee, nemen van nota's, feedback geven, mening posten, van gedachten uitwisselen,...

Studenten kunnen naar de wall gaan en digitale post-its kleven op een muur. De post-its kunnen linken naar afbeeldingen, youtube video's, PowerPoints, PFD documenten, Excel-documenten en hyperlinks bevatten.



Er is geen applicatie beschikbaar voor padlet. De link wordt door de leerkracht weergegeven.

2.8 SketchBook Express

SketchBook Express voor tablet is een gratis tekenprogramma op professioneel niveau ontworpen voor Android toestellen met een schermgrootte van 4 inch en groter. SketchBook Express biedt een brede set van sketch hulpmiddelen aan.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'SketchBook Express'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

3 Inleiding: quiz



Ieder speelt individueel een quiz. De leerkracht toont een code die je noteert om in de quiz te geraken.

Volg de volgende stappen:



- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) Noteer bij "Join a session" de code die de leerkracht via de beamer zal tonen en druk op het pijltje ernaast.
- 3) De leerkracht zal één voor één de vragen tonen. De leerkracht bepaalt zelf wat jullie kunnen zien: de leerkracht zal bepalen of jullie de antwoorden mogen zien.

4 Wat is ondernemen?



Opdracht 1:

Scan de volgende QR code en denk na wat ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t



Opdracht 2:

Scan de volgende QR code en bekijk wat ondernemen betekent volgens Wikipedia. Noteer het antwoord daarna onder de vraag.



Bron: wikipedia, <http://nl.wikipedia.org/wiki/Ondernemer>



Wat betekent ondernemen volgens Wikipedia?

4.1 Definitie ondernemen



Scan de volgende QR Code en bekijk eerst het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen. Voor het bekijken van het fragment hebben jullie de oortjes nodig, zodat niemand elkaar kan storen.



Wat is ondernemen? (Youtube) https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8



Vragen:



1) Wat is ondernemen volgens het fragment? Noteer enkele voorbeelden.



2) Ondernemen betekent volgens mij: "Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde."

Nu mag jij zelf eens noteren wat ondernemen volgens jou betekent.

Ondernemen is.....

4.2 Ethisch ondernemen



“Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is.”

(M. Ghandi)

Scan de volgende QR code en denk na wat ethisch ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vscclm



Opdracht

Verdeel je in 5 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 5 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: maatschappelijk verantwoord ondernemen, Artoos, The Body Shop, MVO Vlaanderen en “People, Profit, Planet”

Groep 1:.....
 Groep 2:.....
 Groep 3:.....
 Groep 4:.....
 Groep 5:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groepen welke opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = maatschappelijk verantwoord ondernemen
 Groep 2 = Artoos
 Groep 3 = The Body Shop
 Groep 4 = MVO Vlaanderen
 Groep 5 = People, Profit en Planet

Wanneer elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep en leggen hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.



4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)

Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Bekijk de fragmenten met jullie oortjes. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=KEWRFFoFqGM>



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=5xgtqygZF0A>



Vragen:

1) Wat betekent het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen nu eigenlijk?

2) Met welke factoren is duurzaam ondernemen bezig?

3) Welke 3 P's zijn betrokken bij maatschappelijk verantwoord ondernemen?

4) Denk je zelf dat duurzaam ondernemen rendabel is? Geef uw eigen mening hierover.

5) Wat kan je doen voor 'PEOPLE' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

6) Wat kan je doen voor 'PLANET' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

7) Wat kan je doen voor 'PROFIT' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

8) Wat zijn de voordelen en nadelen van duurzaam ondernemen? Noteer er van elk twee.



4.4 Artoos

Scan de volgende QR code en beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Artoos, www.artoos.be



1) Druk boven op "Over ons" en nadien ga je naar "bedrijfsvoorstelling".
Wie of wat is Artoos? Bespreek hier de bedrijfsstructuur.

2) Druk nadien links op 'visie, missie en overtuiging'.
Wat is hun visie, missie en overtuiging. Leg uit met eigen woorden.

3) Ga naar Aankoop en nadien druk je op "Onze diensten voor u".
Welke producten/diensten biedt Artoos aan? Som het op.

4) Druk boven op “MVO”. Werkt Artoos aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’?
Leg kort uit.

5) Hoe doen ze aan maatschappelijk ondernemen? Klik op MVO en bespreek links
“klimaatneutraal bedrijf” en “gezond investeren”.



4.5 The Body shop

Zoek zelf eens op of het volgende bedrijf aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’
doet. Je kan naar de site door de QR codes te scannen.

Bespreek de volgende vragen en noteer de antwoorden in het kader.

- Wie of wat is het bedrijf?
- Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan?
- Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen?



Bron: The Body Shop (<http://www.thebodyshop.be/>)



Druk links boven op “Careers”, druk nadien boven op “over ons”.

1) Wie of wat is het bedrijf?

2) Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan? Klik hiervoor naar rechts tot je aankomt
bij “ons bedrijf”.

3) Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen? Klik hiervoor naar recht totdat je komt bij "onze waarden". Som het op en leg telkens kort uit.

4) Zoek eens zelf op welke bedrijven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen werken en leg kort uit welke producten/diensten het bedrijf aanbiedt en hoe het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen doet?



Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ondernemen niet alleen geld verdienen en winst maken is, maar ook een kwestie is van **NORMEN** en **WAARDEN**. Waarden zoals milieuzorg, aandacht voor een gezonde en veilige werkomgeving, respect voor arbeids- en mensenrechten, alsook voor de toekomstige generaties. **Ethisch ondernemen** staat duidelijk in de belangstelling, zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven. Naast de factor winst, spelen ook de factoren mens en milieu een belangrijke rol in het besturen van de onderneming en in de beoordeling van de ondernemingsresultaten. Dus kortom: **Ondernemen draait niet alleen om geld, het is ook een kwestie van normen en waarden.**

Bron: Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)



4.6 MVO Vlaanderen

Scan de volgende barcode en volg eerst de instructies. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.

Bron: MVO Vlaanderen, www.mvovlaanderen.be



- 1) Scan de QR code
- 2) Druk bovenaan op: "Over MVO"
- 3) Links zie je de volgende staan:



Druk hier op "Wat is MVO"



Vragen:

- 1) Waarvoor staat de afkorting MVO?

- 2) wat zijn de vier kenmerken van MVO?

- 3) Zijn de ondernemingen verplicht om te werken aan MVO?

- 4) MVO streeft naar een meerwaardecreatie in drie dimensies: de economische, de sociale en de milieudimensie. Dit wordt ook wel de 'triple P bottomline' genoemd. Wat zijn de 3 p's? verklaar telkens het begrip.

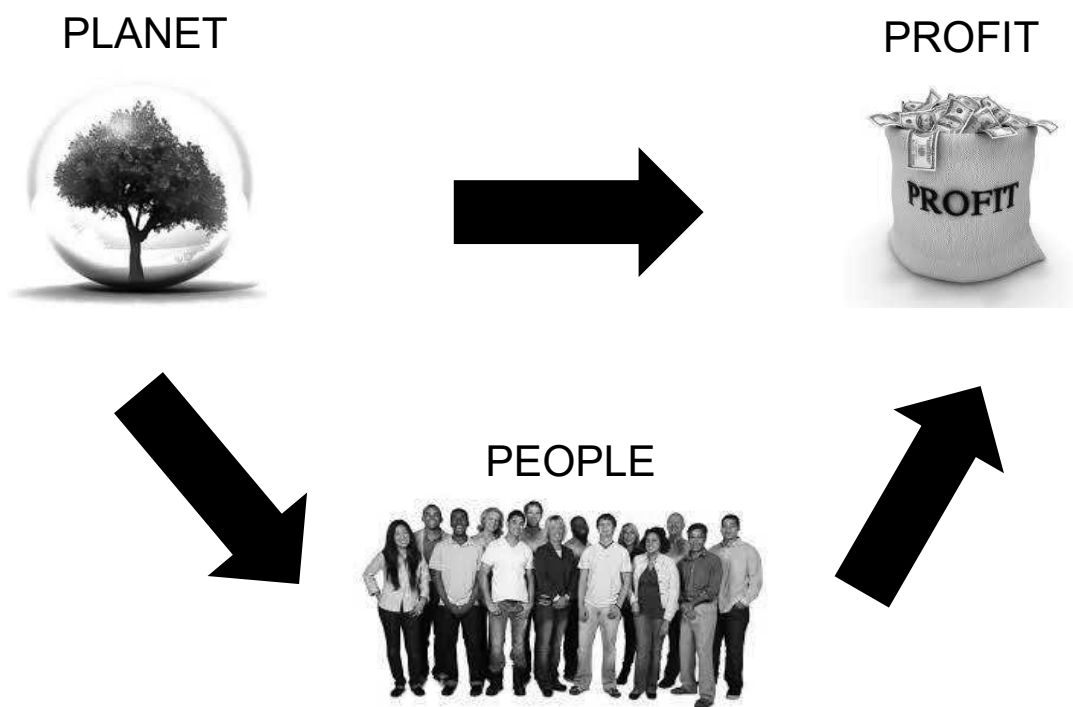
5) Op welke twee manieren moeten de drie P's uitgevoerd worden? Leg voldoende uit

6) Wie zijn de stakeholders of belanghebbenden van de onderneming? Som er enkele op.



4.7 Planet, profit, people

Bekijk het onderstaande schema. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



1) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Planet?

2) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Profit?

3) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van People?

4.8 Samenvatting



Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het **zakelijk aspect** van handeldrijven met **de zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de **3 pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vlajo Jieha!, www.vlajo.org

Heel wat bedrijven hechten belang aan ethisch of maatschappelijk verantwoord ondernemen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het financiële aspect van je onderneming en het sociale en maatschappelijke aspect.

5 Ondernemingsplan



Scan de volgende QR code en denk na wat 'ondernemingsplan' volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio



5.1 Definitie ondernemingsplan

Scan de volgende QR code en voer de opdracht uit die er genoteerd staat.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i



Opdracht

Verdeel je in 3 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 3 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: oefening 1(youtube), voorbeelden van een ondernemingsplan, onderdelen van een ondernemingsplan

Groep 1:.....

Groep 2:.....

Groep 3:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groep welk opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = Oefening 1 (Youtube)

Groep 2 = Voorbeelden van een ondernemingsplan

Groep 3 = onderdelen van een ondernemingsplan

Als elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep. Verdeel de groepen onderling goed. Iedere groep legt hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.

**Oefening 1**

Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>



Vragen:

1) Hoe komt men aan het beginkapitaal?

2) Wat heb je nodig om een onderneming op te starten?

3) Wat moet je kunnen aantonen om zelfstandig te kunnen worden?

4) Hoe kan men geraken aan dat bewijs?

5) Hoe kan men een onderneming opstarten?

Scan hiervoor de volgende QR code en bespreek in het kort de stappen.

Bron: agentschap ondernemen, <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/stappenplan-hoe-uw-onderneming-opstarten>



6) Welke soorten vennootschappen zijn er?

Scan hiervoor de volgende QR code en noteer de soorten voluit met hun afkortingen.

Bron: Eunomia, <http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>



5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan

Op de volgende site kunnen jullie enkele voorbeelden van ondernemingsplannen vinden van enkele bedrijven. Bijvoorbeeld van een trainingsbureau, fitnesscentrum, kinderopvang, enzovoort.

Vergelijk de volgende twee bedrijven met elkaar en beantwoord de onderstaande vragen: Kledingzaak en meubelzaak

Volg het stappenplan om een ondernemingsplan te kunnen bekijken:

1) Scan de volgende QR code.

Bron: Ondernemingsplan maken, <http://www.ondernemingsplan-maken.nl/voorbeelden.html>



2) Druk op 'bekijken/open' bij één van de zaken naar keuze

3) Rechts kunnen jullie de inhoudsopgave van de ondernemingsplan raadplegen.

Daar kan je bekijken wat er genoteerd staat in een ondernemingsplan.

Opdracht:

Vergelijk het ondernemingsplan van de kledingzaak en de meubelzaak aan de hand van de volgende criteria's. Vul de onderstaande tabel in.

	Kledingzaak	Meubelzaak
Kan je bedrijfsinformatie vinden? Zo ja, wat staat er in genoteerd?		
Welke P's kan je vinden bij marketingplan?		
Staat er SWOT-analyse genoteerd? Zo ja, waar en wat staat er genoteerd?		
Wie zijn de doelgroepen?		

5.2.1 Samenvatting



Een **ondernemingsplan**, ook wel **businessplan** genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het **starten** van een nieuwe of het **overnemen** van een bestaande onderneming.

5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan

Een ondernemingsplan bestaat uit de volgende onderdelen. Koppel elk onderdeel met de gepaste uitleg. Op de volgende bladzijde kan je de koppels noteren in het rooster. Voor meer informatie kun je terecht op de volgende site:

Bron: Unizo,

<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>



1) De projectomschrijving

a) Hierin ga je na of er genoeg interesse is in een bepaald product en tot welke doelgroep je je moet richten. Je bestudeert de concurrenten en onderzoekt potentiële leveranciers.

2) De voorstelling

b) Dat is de cijfermatige weergave van de doelstellingen van jouw onderneming. Hoeveel geld heb je nodig om je ideeën te realiseren? Welke inkomsten staan daar tegenover? Wat zijn de verwachte opbrengsten en kosten? Is de strategie die je vooropstelt ook financieel haalbaar en zal je zaak uiteindelijk rendabel zijn? Het financieel plan is een praktisch beheersinstrument. Het laat je toe op elk ogenblik de vergelijking te maken tussen wat was gepland en wat werd gerealiseerd.

3) De marktanalyse

c) Hierin geef je aan hoe je jouw product of dienst naar de klant zult brengen. Daarvoor werk je met de vier P's uit de marketingmix: product, prijs, plaats en promotie. Die vier ingrediënten vormen samen de marketingmix, die precies aansluit bij de behoeften in de markt.

4) Het marketingplan

d) Dit omschrijft kort en duidelijk welk product of dienst je op de markt wilt brengen en wat je ermee wilt bereiken. Hoe zie je jouw onderneming evolueren de komende vijf jaren (omzet, uitbreiding, activiteit, personeel,...)? Waarom denk je dat je project zal slagen (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept,...)?

5) Het financieel plan of ondernemingsbudget

e) Dat is een beknopte versie van het volledige ondernemingsplan. Je kunt dat pas helemaal afwerken nadat alle onderdelen van het ondernemingsplan volledig zijn uitgewerkt. Een goed ondernemingsplan beschrijft wat je wilt bereiken en hoe je dat wilt doen.

1	2	3	4	5

5.4 Samenvatting

Onderdelen	Omschrijving
1 Productomschrijving	Welk product breng je op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet wat in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p><u>Te bereiken doelstellingen:</u> Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. Bv: marktaandeel uitbreiden, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen,...</p> <p><u>Marktonderzoek:</u> Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van klanten,...</p>
4 Het marketingplan	<p>Geeft een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke goederen of diensten verkoop je? • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • Tegen welke prijs? • Hoe wordt promotie gevoerd?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer berekent de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar.

6 Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen doe je niet zo maar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. Iemand die van plan is zich in een onherbergzaam gebied te verplaatsen, doet er best aan vooraf de kaart goed te bestuderen en een gps, een kompas, een hoogtemeter, ... mee te nemen. De economische wereld is vaak een onbekend en moeilijk terrein, daarmee is een goede planning een must.

Een startende ondernemer moet een heel aantal beslissingen nemen voor hij echt van start kan gaan, maar ook na de start zal hij voortdurend knopen moeten doorhakken.



Verdeel je in groepjes. Scan de volgende QR code en denk na welke stappen wij effectief kunnen nemen voor onze mini-onderneming? Bij een echte onderneming zijn de taken uitgebreid, maar denk eens na wat wij kunnen doen en wat wij niet kunnen doen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7



(tip: denk aan de onderdelen van een ondernemingsplan)

Om ideeën op te wekken kunnen jullie het volgende ondernemingsplan raadplegen van een mini-onderneming dat reeds uitgevoerd werd.

Scan de volgende QR code om het ondernemingsplan te bekijken.



Bron: Businessplan minionderneming Mescolanza, <http://users.telenet.be/a-ha/mescolanza/buninessplan.pdf>



Ondernemen is dus een complexe zaak. Soms zie je door de bomen het bos niet meer, maar na verloop van tijd wordt het allemaal, hopelijk, een stuk duidelijker. Je zal snel merken dat je dit plan niet gewoon kan invullen van de eerste tot de laatste bladzijde. Soms moet je al eens wat duidelijker verder kijken om dan terug te keren op je passen. Sommige aspecten komen zelfs doorheen je hele ervaring aan bod. Je mag je er ook aan verwachten dat je regelmatig heel verschillende aspecten gelijktijdig moet doorgronden om tot een goed besluit te komen.



Aan de hand van de ideeën die werden voorgesteld, noteer je hier wat wij effectief kunnen doen voor onze mini-onderneming. Noteer in het onderstaande kader wat wij kunnen doen.

6.1 Takenverdeling



Ondernemen kan je alleen. Je moet dan wel over behoorlijk wat talenten beschikken en deze zo goed mogelijk aanwenden. In ons project werken we in groepen. Iedere deelnemer neemt taken op zich en probeert deze tot een goed einde te brengen. Je staat er dus niet alleen voor. Telkens kan je rekenen op de mede-ondernemers. Ieders persoonlijke inbreng is van belang, maar vele handen samen verlichten het werk.

De jobs kunnen best op een democratische wijze verdeeld worden. Hierbij is het goed dat iedereen de kans krijgt een aantal verschillende taken uit te voeren. Dan kan je op vele vlakken je vaardigheden aanscherpen.

In de joblijst hieronder vind je heel wat opdrachten. Duid in de loop van het project aan wat je zelf gedaan hebt en noteer eventueel ook welke taken je collega's op zich hebben genomen.



De meeste opdrachten wordt door jullie in groep verricht. Tijdens de taken denken jullie in groep na en wekken jullie inspiratie op. Daarna beslissen we met de hele klas welke het beste past bij onze mini-onderneming.

WAT?	WIE?
Voorstelling	
Bedenken van een naam	
Verzinnen van de baseline	
Ontwerpen van een logo	
Missie en doelstellingen	
Formuleren van missie en doelstellingen	
Marktonderzoek	
Enquête afnemen	
Verwerken enquête	
Concurrenten opsporen	
Concurrentie bestuderen	
Aan de slag	
Kostprijs berekenen	
Reclameactie uitwerken	
Financiën/boekhouding	
Bijhouden van het geld	
Betalen van de aankopen	
Ontvangen van de verkopen	
Zorgen voor wisselgeld voor de verkoopmomenten	
Bijhouden 'kassa'	
Beheren van de stock	
Berekenen van de kostprijs	
Berekenen van de winstmarge	
Resultaat bepalen	
Winstbestemming bepalen	
Winst uitkeren	
Verkopen	
Opstellen rooster van verkopers	
Verzamelen materialen voor standsopbouw	
Voorstellen van project in andere klassen	
Voorzien van kas- en wisselgeld	
Voorzien van prijslijst en/of prijsetiketten per product	
Aankleden verkoopstand - uitstallen producten	
Opruimen stand en materiaal	
Natellen van het kasgeld	
Kasverantwoordelijke aanstellen en ontvangsten van de verkoop overhandigen aan de 'geldbeheerder'	
Slot	
Eindpresentatie houden (locatie en tijdstip beslissen, belang hebbenden bepalen en uitnodigen, speeches en PowerPoint voorbereiden)	
Evaluatiemogelijkheden: via multiple choice, zelfevaluatie	

7 Marktonderzoek

Ga naar de volgende link en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de vragen.

Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>



Vragen:

1) Wat is een marktonderzoek?

2) Waarom een marktonderzoek?

Opdracht 1

Lees het onderstaande kader aandachtig en beantwoord de onderstaande vragen.

Marktonderzoek

De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een marktonderzoek leert de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen. Het marktonderzoek peilt naar de wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

Doelgroep

Een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken. Je kunt niet aan iedereen verkopen. Vooraleer een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke doelgroep hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomen,... kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer vragenlijst opsturen, bij personen aan huis gaan en samen de vragenlijsten invullen, vragenlijsten online laten invullen, enquête opstellen,....

Voor- en nadelen van marktonderzoek

Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterlaten wat de consument wil, maar geeft geen garantie op succes. Verkeerde vraagstelling of verkeerde interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen. Het is niet alleen moeilijk maar ook tijdrovend om een marktonderzoek uit te voeren. Gespecialiseerde onderzoeksbureaus bieden dan eventueel een oplossing.

Bron: D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's



Vragen:

- 1) Wat kan een ondernemer met behulp van marktonderzoek te weten komen?

- 2) Op welke manieren kan een ondernemer gegevens verzamelen en analyseren over de markt?

- 3) Wat bepaalt een ondernemer met de doelgroep?

- 4) Wat zijn de nadelen van een marktonderzoek?

- 5) Zijn de stellingen waar of onwaar. Verbeter de stelling indien het fout is.
 - a) Aan de hand van een marktonderzoek beschikt de ondernemer over meer informatie over de concurrenten.

 - b) De doelgroepen zijn de groepen waarvan je de producten zal aankopen.

 - c) Een marktonderzoek gebeurt heel snel en makkelijk

 - d) Een marktonderzoek kan je alleen doen om te weten te komen wie jouw klanten zijn.

7.1 De potentiële klanten



Als je begint te ondernemen, is het belangrijk om je een beeld te vormen van de toekomstige klanten. Aangezien je uitsluitend in de school zal verkopen, weet je al welke groep jouw potentiële klanten zullen worden. Hoe zie jij die klanten? Beantwoord de onderstaande vragen.



We proberen een profilering te maken van onze klanten:

Wat is het **geslacht** van de klanten?

.....

Wat is de **leeftijd** van de groep waaraan we verkopen?

.....

.....

.....

Waar **wonen** zij?

.....

.....

Wat is hun **levensstijl**?

.....

.....

.....

Zijn er andere **kenmerken**, typisch voor deze groep klanten?

.....

.....

.....

Nadat we in de klas drie producten hebben gekozen, stellen jullie een enquête op voor de klanten, zodat de klanten zelf uiteindelijk 1 product kiezen om te kopen.

7.2 Het product

Een goed product is het belangrijkste onderdeel van je onderneming. Je product zal voor een groot deel bepalen of je onderneming zal slagen of niet. Ook voor onze onderneming is dit niet anders. Om een goed product te bepalen, moet je een marktonderzoek doen. We bieden een beperkte keuze aan de klanten waaruit ze kunnen kiezen.

Nu is het aan jullie: brainstorm over verschillende producten en kies uiteindelijk 3 producten voor de klanten.

Nadien stellen jullie een enquête op. Aan de hand van het resultaat van de enquête kiezen we uiteindelijk 1 product om te verkopen aan de klanten. De klanten kiezen zelf welk product ze willen kopen.



Welk product wil je verkopen? Verkopen jullie liever voedsel of een handig gebruiksvoorwerp?

Denk bij de keuze van je product aan de volgende zaken:

1. Is het een product dat je goed kan verkopen?
- (2. Is het een creatief idee?)
3. Kan je het makkelijk aanschaffen?
4. Kan je er een goed verkoopverhaal bij verzinnen?
5. Is het een eerlijk/duurzaam product?

Als het nodig is kan je ook nog een naam voor het product verzinnen. Zorg dat het een naam is die mensen onthouden, dat kort en pakkend is.



Scan de volgende QR code en bedenk in groepjes verschillende producten die jullie willen verkopen. Leg ook de reden uit waarom dat product goed zou zijn om te verkopen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groepsleden in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps





Noteer hier de 3 producten die jullie zullen voorstellen aan de klanten. Vergeet niet de aankoopprijs en de verkoopprijs te noteren.

7.2.1 Marktonderzoek: praktijk

We hebben verschillende producten gekozen, nu is het tijd voor de praktijk!

De klas wordt verdeeld in vier groepen.

Elk groep stelt vragen op voor de enquête. Met die vragen nemen jullie een enquête af van de leerlingen op de speelplaats. Jullie onderzoeken aan de hand van een enquête welke producten de klanten wensen te kopen en tegen welke prijs ze de producten willen kopen.



Verdeel de groepen en noteer de namen in de juiste groep.



Groep 1:

Groep 2:

Groep 3:

Groep 4:

7.3 Enquête opstellen

Om een enquête te kunnen afnemen, stellen jullie eerst vragen op.



Bespreek in groepjes de volgende zaken:

- Wat zijn wensen van de klanten voor de producten?
- Tegen welke prijs willen de klanten de producten kopen?
- Welk promotiemiddel vinden de klanten aantrekkelijk? Waarom?
- Hoe kan de verkoopstand ingericht worden? Wat vinden ze aantrekkelijk?
-

Voor het opstellen van de vragen kan je in de bijlage enkele tips vinden!

Stel aan de hand van deze elementen een enquête op met minstens 10 vragen en maximum 15 vragen die je aan leerlingen en leerkrachten kan voorleggen. De enquête bevat twee identificatierubrieken, minstens 3 gesloten vragen, 3 meerkeuzevragen, 3 rangschikkingsvragen en 1 open vraag. Hou rekening met de tips.



Scan de volgende QR code en stel in uw eigen groep de vragen voor de enquête op. De ene persoon opent de link van padlet en de andere opent de tips in de bijlagen. Achteraf gaan we samen beslissen welke vragen we nemen voor de enquête. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groep in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjggoc78



Noteer hier de vragen die we kunnen gebruiken voor de enquête.



De leerkracht stelt een enquête op op het internet aan de hand van de vragen die jullie opgesteld hebben. Daarna kunnen jullie op de speelplaats enquête afnemen met de tablets. De leerkracht zal de enquête opstellen via google docs.

Indien je uw mailadres doorgeeft aan de leerkracht, kan de leerkracht de link naar jullie mailadressen doorsturen. Je kan ofwel uw mailadres in de klas doorgeven aan de leerkracht ofwel stuur je een mail naar het volgende mailadres met als onderwerp "mini-onderneming: uw naam": yavuz.yucel@student.pxl.be

Indien je de link opent, kan je meerdere keren een enquête afnemen van verschillende personen.

Let er op dat je niet van dezelfde personen de enquête afneemt.

Telkens als je van iemand een enquête afneemt, klik je op 'verzenden' en nadien druk je op 'nog een reactie verzenden'. Zo kunnen jullie meerdere keren de enquête afnemen.

7.3.1 Verwerken van de enquête



Jullie hebben met een tablet een online enquête afgenomen op de speelplaats. De leerkracht toont een overzicht van de verkregen reacties met behulp van grafieken en diagrammen, cirkelschijven,... De resultaten komen automatisch terecht bij de online enquête via google docs.

Noteer aan de hand van de cijfers de productkeuze van de klanten. Noteer erbij waarom de klanten dat product gekozen hebben.

Jullie hadden eerder nagedacht over de aankoopprijs en de verkoopprijs van het product, noteer hier ook tegen welke prijs jullie zullen verkopen en bereken de winstmarge aan de hand van de aankoopprijs.



Productkeuze + reden van productkeuze + aankoopprijs, verkoopprijs en winstmarge

8 Ethisch ondernemen

Zoals we reeds gezien hebben, brengen steeds meer bedrijven verslag uit over de ethische kant van hun handelen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld verdienen, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het **financiële aspect** van je onderneming en **het sociale en maatschappelijke aspect**.

Opdracht 1

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3



Opdracht 2

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up



Opdracht 3

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d



Opdracht 4

Denk nu eens na hoe jullie kunnen werken aan ethisch ondernemen bij jullie mini-onderneming. Welke stappen kunnen jullie verrichten om ethisch te ondernemen? Noteer minstens 3 stappen.

Scan de volgende QR code en voer deze opdracht uit op padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnaam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcgg8ikbadd



Noteer nu hier de stappen hoe jullie ethisch zullen ondernemen.

9 Voorstelling van de onderneming

9.1 Naam onderneming



Iedere organisatie heeft een eigen naam. Zo moeten jullie ook een naam zoeken voor jullie onderneming. Jullie eigen namen en andere mooie klanten kunnen inspiratie geven. Organiseer een brainstormsessie met de hele groep. Hou na enige tijd drie à vijf kanshebbers en beslis dan democratisch hoe jullie onderneming zal heten.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9.2 Baseline

Je kan de naam eventueel verduidelijken door het gebruik van een 'baseline'. Dit is een korte slagzin die duidelijk maakt waarvoor de organisatie staat. Voorbeelden hiervan zijn:



Als jullie ervan overtuigd zijn dat een 'baseline' een meerwaarde kan opleveren, bedenk er dan één voor je onderneming! Zorg ook voor een goede verklaring!
Wees dus origineel en probeer een boodschap over te brengen met jullie slagzin.

Maak groepjes van 3 of 4 personen. Bedenk onderling een baseline. Op het einde komen we samen tot 1 goede baseline.



Scan de volgende QR code en bedenk via padlet samen met je groepsleden een baseline. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymerc4nynux



Noteer hieronder de uiteindelijke baseline dat klassikaal werd beslist.



.....
.....
.....
.....
.....
.....

9.3 Logo



Heel wat organisaties willen hun herkenbaarheid verhogen door hun producten en communicatiedragers te decoreren met een logo. Dit uniek herkenningpunt zorgt ervoor dat iedereen meteen weet waarover het gaat.



Je kent ongetwijfeld het logo van Nike, Lacoste of van McDonalds. Bekijk het hieronder. Wat stelt het Nike logo volgens jou voor? Welke betekenis ligt achter de Lacoste-krokodil? Zoek het anders op internet!



Ontwerp een logo voor jullie onderneming! Zorg er ook voor dat je het logo kan verklaren. Het logo moet niet moeilijk te zijn!

Maak groepjes van twee of drie personen. Ontwerp per groep één logo. Jullie kunnen een logo maken met de applicatie "SketchBook Express". Experimenteer met de applicatie: het is mogelijk om rechte lijnen, kromme lijnen te gebruiken, je kan foto's importeren, tekst invoegen... Dus er zijn mogelijkheden genoeg.

Als je klaar bent met het logo, is het mogelijk om het logo op te slaan als een foto.

Ieder groep post haar eigen logo op Padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Klik onderaan op het middelste icoon zodat je een afbeelding kan invoegen. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Scan de volgende QR code en voeg jullie logo hier toe zodat iedereen elkaars logo kan bekijken. Bestudeer de verschillende voorstellen klassikaal en kies er één uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289



9.4 Missie van de onderneming

Elke organisatie zou een missie moeten formuleren. De missie van een onderneming geeft antwoord op de vraag waarom het bedrijf eigenlijk bestaat. Waarom doen we wat we doen? Wat willen we betekenen voor de klanten? En voor de maatschappij? Waarom willen we winst maken?

Hieronder staan enkele voorbeelden van missies en doelstellingen zoals beschreven in de jaarrekeningen van enkele ondernemingen.

“Oxfam-Wereldwinkels is een democratische vrijwilligersbeweging die door haar strijd voor een rechtvaardige wereldhandel opkomt voor ieders recht op een menswaardig leven” (OXFAM)

“We dragen bij aan een beter bestaan door op het juiste moment zinvolle technologische innovaties op de markt te brengen.” (PHILIPS)

“Onze missie is om mensen en organisaties te helpen bij het verwezenlijken van hun doelen, dromen en ambities. Dat doen we door onze technologie vóór ze te laten werken. Zo leggen we de basis voor hun succes, dat van onze partners, en dat van onszelf.” (MICROSOFT)

Formuleer zelf wat volgens jou de missie van jullie onderneming zou moeten zijn. Confronteer je eigen visie met deze van je medeondernemers en kom zo tot een algemene en gezamenlijke omschrijving van de missie voor jullie onderneming. Noteer eerst individueel een missie op Padlet. Zo kunnen we zien wie wat heeft genoteerd en kunnen we makkelijk tot 1 goede missie komen.



Scan de volgende QR code en noteer individueel een missie voor jullie onderneming. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvvpf3bt1x



Noteer hieronder één gezamenlijke missie dat jullie klassikaal hebben opgesteld.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

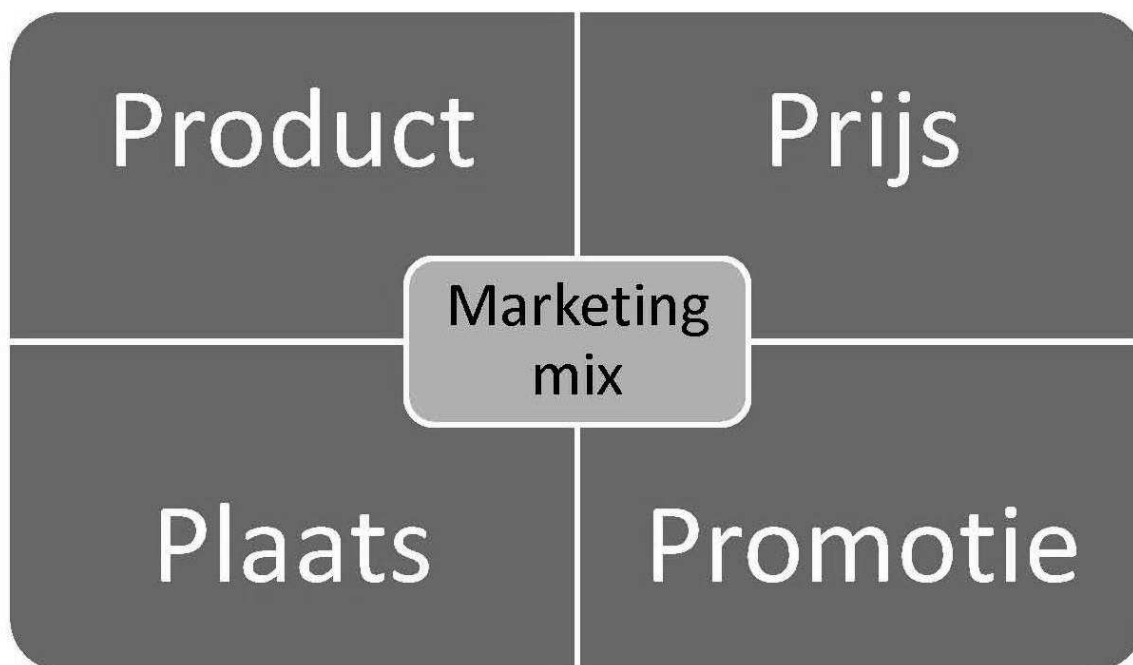
.....

.....

10 Marketingmix



Intussen is al heel wat gebrainstormd, gediscussieerd en nagedacht! Het is hoog tijd om de handen uit de mouwen te stelen en echt te ondernemen. Nu moet je samen met de medeondernemers concreet uitwerken hoe jullie dit aanpakken. Dit plan is opgebouwd aan de hand van de 4 P's van de marketingmix: product, prijs, promotie en plaats



Jullie worden verdeeld in 4 groepen waarvan elk groep werkt aan één P van de marketingmix. De leerkracht verdeelt jullie in groepen. De opdrachten staan hieronder genoteerd.

Een groep bestaat uit 4 tot 6 personen. Het is de bedoeling dat jullie samenwerken en onderling de taken verdelen zodat iedereen evenveel moeite doet. De takenverdeling maken jullie in de groep zelf. Elke groep presenteert haar eigen stuk aan de anderen en achteraf beoordelen jullie elkaar.

Jullie hebben ondertussen al een marktonderzoek uitgevoerd en hebben besloten wat jullie zullen verkopen. Nadien hebben jullie een naam, logo, baseline, enzovoort opgesteld voor jullie onderneming. Deze gegevens vinden jullie terug in de voorgaande bladzijden.

Verdeel de groepen over gelijk aantal personen en noteer hier de namen.

Groep 1 = Prijs.....(namen)
 Groep 2 = Product.....(namen)
 Groep 3 = Plaats.....(namen)
 Groep 4 = Promotie(namen)

Onder elk P van de marketingmix staat er genoteerd wat jullie moeten doen voor de presentatie.

10.1 Product



Hier bestuderen jullie het product dat verkocht zal worden door jullie. Jullie hebben met behulp van marktonderzoek een onderzoek verricht naar de wensen van de klanten, omdat jullie een nieuwe onderneming zijn.

Een klant zal voor het product geld geven indien dit aan de wensen en behoeften van de klanten voldoet.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Product:

- Welk product wordt verkocht?
- Waarom zou iemand dit product willen kopen?
- Is het product seizoensgebonden? Wanneer kan het product gebruikt worden?
- Voor wie is het product bedoeld?

Kwaliteit:

- Wat zijn de kwaliteiten van het product?
- Hoe beoordeel je zelf de prijs/kwaliteitsverhouding van jullie product?

Verpakking:

- Wordt het verpakt? Indien ja, hoe wordt het verpakt? Bespreek hoe jullie je product kunnen inpakken. Besteed hierbij aandacht aan het kostenplaatje!
- Waarom zou het product verpakt worden? Geef enkele redenen hiervoor.

Merk:

- Een merk is een onderscheidende naam, die vaak gecombineerd wordt met een baseline, logo, lettertype,... Een merk uiten heeft voor producenten heel wat voordelen: de producten worden snel herkend, het biedt als het ware een kwaliteitsgarantie, klanten associëren zich met merken en nieuwe of aanverwante producten verkopen verloopt vlotter. Jullie onderneming heeft ook een naam, logo,... Jullie onderneming is dus ook een merk! Iedereen die met jullie in contact komt zou moeten weten waarvoor jullie staan. Geef aan welke waarden jullie merknaam oproept?

Service en garantie:

Als je je klant wil houden of klanten wil overtuigen, moet je haar/hem naar haar/zijn zin maken. En Hoe doe je dat? Door een goede service en garantie te geven! Tevreden klanten keren immers terug en vertellen het verder!

- Is er sprake van service van het product?
- Wat zou je doen als je merkt dat een pas verkocht product een gebrek vertoont?
- Wat is de waarde van het product? Hoe verschilt het met andere producten? Wat is het nut van het product?

Indien jullie kosten maken, moeten jullie dit doorgeven aan de groepsleden die bezig zijn met de prijs!



10.1.1 Presentatie: product

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “product”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.2 Prijs



De tweede P staat voor de prijs.

Een groep zal de kosten berekenen die nodig zijn bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen.

De onderneming zoekt de prijs die de klanten voor het product willen betalen. De prijs wordt in de eerste plaats bepaald door verschillende factoren zoals de kosten van het materiaal, de arbeidsuren,... Maar de prijs zegt ook veel over een product. Een hoge prijs vertelt de klant dat de kwaliteit van het product hoog is. Een lagere prijs betekent echter niet noodzakelijk dat de kwaliteit minder goed is.

Als je de prijs voor een product wil bepalen, moet je met drie elementen rekening houden: de kosten, de vraag naar je product en de concurrentie. Jullie bespreken deze drie elementen.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Denk ook hierbij aan het uitslag van de marktonderzoek:

- Hoeveel geld willen de klanten geven bij het aankopen van het product?
- Wat zal jullie uiteindelijke verkoopprijs zijn?
- Wat zal jullie uiteindelijke aankoopprijs zijn?

De kosten:

Het is toch normaal dat de verkoopprijs hoger is dan de kostprijs van het product. Hier is het belangrijk dat je rekening houdt met alle kosten! Sommige kosten, zoals de aankooprijzen zijn nogal verschillend, terwijl je de andere kosten misschien sneller over het hoofd zal zien.

- Som eens op welke kosten jullie allemaal zullen maken
- Welke variabele kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Welke vaste/constante kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Probeer een raming te maken van alle kosten die jullie zullen maken. Hoeveel zullen deze in totaal bedragen.
- Bereken een kostprijs per product en vergelijk deze met de verkoopprijs. Is ieder product winstgevend.
- Als er producten zijn die niet winstgevend zijn, dan moet je op zoek gaan naar de oorzaken van dit probleem: te hoge kosten, te lage prijs,...?

De vraag:

Je moet niet enkel uit je kosten geraken, maar je moet ook rekening houden met de bereidheid van de klant tot betalen. Daarom is het belangrijk op te weten welke prijs jouw klant bereid is te betalen. Dit hebben we al gedaan bij onze marktonderzoek.

- Geef de prijzen weer die de voorkeur van de potentiële klanten zijn
- Denk ook aan psychologische prijszetting: 9,95 EUR ipv 10,00 EUR

De concurrentie:

De kosten en de vraag zullen de uiteindelijke prijs van producten sterk beïnvloeden. Een derde doorslaggevend aspect is de concurrentie. De concurrentie is niet altijd even bepalend in je prijszetting.

Voor jullie is het belangrijk, want de andere klas gaat waarschijnlijk ook een mini-onderneming oprichten!

- In welke gevallen is de concurrentie erg belangrijk in je prijszetting? En wanneer minder?
- Hoe situeer je jullie verkoopprijzen tegenover de concurrentie?
- Is er sprake van ethisch ondernemen? Wordt er aandacht gehecht aan eerlijke prijs voor een eerlijk en uniek product?

10.2.1 Presentatie over prijs



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “prijs”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.3 Promotie



De derde P staat voor Promotie.

Een groep ontwikkelt een promotieplan voor jullie product.

De onderneming zal heel wat moeite doen om zijn product te verkopen. Het promoten van een product gebeurt op verschillende manieren zoals advertenties, mooie reclamespots met bekende mensen, verkoopacties,...

Dus je brengt je boodschap naar je potentiële publiek. Toch hoeven een opvallende actie, een mooie affiche, een aantrekkelijke flyer niet duur te zijn. Creativiteit kan het gebrek aan financiële middelen zeker doen vergeten.

Eerst moet je laten weten dat je bestaat: een advertentie in schoolkrant? Een teaser op de schoolsite? Een affichecampagne op school?

- Bespreek in groep hoe jullie de geboorte van jullie onderneming kenbaar zullen maken. Overloop telkens de haalbaarheid, de kosten, het bereik,...
- Werk een of meerdere reclameacties uit → maak een reclamefolder/videofilmje om je product te promoten. Dit mag met tablet of je smartphone. Je toont dit ook tijdens de presentatie
- Denk aan de sociale media
- Hoe ga je adverteren?
- Van welke media zal onze bedrijf gebruikmaken om het product te promoten?



10.3.1 Presentatie over promotie

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister".

Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "promotie"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.4 Plaats



De laatste P staat voor Plaats. Een groep werkt aan Plaats. Jullie bepalen waar het bedrijf zich moet bevestigen.

Met plaats wordt meer bedoeld dan de locatie waar de onderneming een product wil verkopen.

De onderneming moet namelijk ook op zoek naar een doelgroep.

- Waar zullen jullie jullie producten verkopen?
- Aan wie willen jullie het product verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Hoe zal jullie product de klanten bereiken?

In samenspraak met de groep zullen jullie enkele verkoopmomenten organiseren.

- Som alle mogelijke verkoopmomenten op (waar, wanneer). Maak hiervoor een tabel!



10.4.1 Presentatie over plaats

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister". Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "plaats"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.5 Slotopdracht



Jullie beoordelen elkaar door punten te geven na elke presentatie. Hiervoor beoordelen jullie elkaar via de applicatie Nearpod.

10.5.1 Stemmen op Nearpod



Tijdens de presentaties beoordelen jullie elkaar.

Volg het stappenplan om na elke presentatie de groepsleden te beoordelen.

- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) De leerkracht toont jullie een code: noteer dit bij "Join a session" en druk op het pijltje
- 3) Jullie vullen telkens de vragen in na elke presentatie. Op het einde geven jullie elkaar punten. Aan de hand van deze punten, geef ik jullie een algemeen punt.

11 Winstuitkering naar goed doel

We ogen natuurlijk op een mooi resultaat van onze mini-onderneming. Omdat we een schoolonderneming zijn, mogen we de winst niet zelf opstrijken. De winst die we maken, zullen we uitkeren aan een lokaal goed doel. We kiezen heel bewust om lokaal te werken want zo kunnen we de school promoten in de eigen gemeente. Je moet het goed doel niet ver gaan zoeken, ook in je eigen buurt zijn er mensen die elke vorm van steun kunnen gebruiken.

Enkele voorbeelden:

- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **'t Weyerke:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Berenhuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heusden-Centrum



Scan de volgende QR code en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



Noteer hieronder naar welk goed doel jullie de winst van de onderneming willen uitkeren.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12 Verkoopmomenten

Als jullie beginnen met de verkoop van jullie product, is het belangrijk om zorgvuldig te werk te gaan. Het is aangewezen om bij te houden hoeveel jullie aankopen, wanneer jullie verkopen, hoeveel jullie verkocht hebben per dag, enzoverder.

Hieronder vind je dan een handig schema om jullie voorraadpositie van dag tot dag nauwkeurig bij te houden. Dit kunnen jullie na elke aankoop en verkoop bijvullen.

Jullie worden door de leerkracht in groepjes verdeeld. Elke groepje zal een verkoopmoment moeten bijwonen en zal het onderstaande document invullen na elk verkoopmoment. Elke groep richt zelf de stand op bij het verkoopmoment. Na elk verkoopmoment, levert elke groep alle geldbijdragen en gegevens aan de leerkracht, zodat alles goed verloopt.

De leerkracht stelt voor de verkoopmomenten een planning op en deelt dit uit. De leerkracht zal bepalen wie waar en wanneer zal verkopen, want er zal ook verkocht worden in de middenschool. Jullie zullen niet één keer maar meerdere keren moeten verkopen.

12.1 Planning verkoopmomenten



De planning van de verkoopmomenten zal de leerkracht voor de verkoopmomenten nog uitdelen aan jullie!

Datum	Aantal gekocht	Aankoopprijs per eenheid	Totale aankoopprijs	Beginstock	Aantal verkocht	Eindstock	Verkoopprijs

13 Evaluatie

Tijdens het oprichten van de mini-onderneming zullen jullie geëvalueerd worden op volgende onderdelen:

ONDERDELEN	Punten
INHOUD	Totaal: /10
• kennis van de inhoud	5
• toepassen van kennis	5
GEBRUIK VAN TABLET	Totaal: /20
• tablet op juiste manier gebruiken (niet op andere site surfen)	10
• respect voor het materiaal: Goed verzorgen van tablet	10
ATTITUDE	Totaal: /15
• doorzettingsvermogen	5
• aanwezig en effectief werken in de klas	5
• aanwezig en effectief werken bij verkoopmomenten	5
PRESENTATIE	Totaal: /30
• je werkt goed samen met groepsleden en je bent aanwezig bij presentatie	5
• op tijd afgeven van de presentaties	5
• Criteria presentaties	10
• Beoordeling aan elkaar	10
TAAL	Totaal: /5
• ervoor zorgen dat er geen schrijffouten staan	
TOTAAL	/80

14 Bijlage

14.1 Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête

14.1.1 Opbouw

1) Korte vragenlijst

De vragenlijst moet niet te lang worden. Uit onderzoek blijkt dat de meeste respondenten gemiddeld 10 minuten voor een onderzoek willen uittrekken. Dit betekent in de praktijk maximaal een vraag of 20.

2) Vraagstelling

Het is belangrijk dat de vragen goed te begrijpen en te beantwoorden zijn. Hieronder een aantal richtlijnen om dit te bewerkstelligen.

- Houd vraag en antwoord kort en bondig
- Stel zoveel mogelijk multiple-choice vragen, benoem de antwoordenopties
- Pas taalgebruik aan aan de respondent
- Omschrijf moeilijke begrippen
- Stel concrete vragen
- Vermijd suggestieve vragen
- Vermijd twee vragen ineen
- Vermijd dubbele ontkenning
- Vermijd woorden met emotionele waarden
- Beslis of je een respondent de mogelijkheid geeft tot het geven van een neutraal antwoord of 'dwingt' tot het maken van een keuze.
- Gebruik zoveel mogelijk dezelfde antwoordschalen (bijvoorbeeld 3-, 4-, 5- of 7-puntsschaal)
- Zorg voor een balans van positief en negatief mogelijke antwoorden

3) Groepeer vragen

Zorg ervoor dat vragen over hetzelfde onderwerp bij elkaar staan. Stel eerst algemene vragen en daarna pas specifieke vragen. Probeer vragen met dezelfde antwoordschalen zoveel mogelijk bij elkaar te zetten. Dit zorgt ervoor dat de respondent sneller de vragen kan beantwoorden.

4) Gevoelige vragen

Stel gevoelige vragen aan het einde van de vragenlijst. De respondent is na het beantwoorden van andere vragen eerder geneigd om gevoelige informatie (zoals leeftijd, opleidingsniveau enz.) te delen.

5) Stippel de route per respondent uit

Door gebruik te maken van de routing technologie (vervolgvraag laten afhangen van het antwoord) is het mogelijk om de respondent alleen relevante vragen te laten beantwoorden. Dit scheelt in tijd en irritatie bij de respondent.

6) Anonimiteit

Vertel dat de gegevens anoniem gehouden worden. Dit verhoogt de bereidheid een onderzoek in te vullen.

7) Verzorgde vormgeving

Zorg ervoor dat de vragenlijst er verzorgd uitziet. Dit verhoogt de invulbereidheid.

8) Gebruik van beelden

Het gebruik van foto's kan het geheugen van de respondent prikkelen.

14.1.2 Het vraagtype

De typen vragen die je kunt stellen, zijn:

- Stellingvragen

Waarbij men aangeeft of men het wel of niet eens is met een bepaalde stelling of uitspraak.

- Schaalpuntvragen

Waarbij men op een vijf- of driepuntenschaal aangeeft in hoeverre men iets vindt over een bepaald onderwerp.

B.v. "Wat vind je van dit product?" 1-2-3-4-5;

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Rangschikkingsvragen

Waarbij gevraagd wordt om een aantal kenmerken of uitspraken in volgorde van voorkeur of belangrijkheid te plaatsen. De ondervraagde moet dus en voorkeur bepalen.

B.v. Wat drink je het liefst?

cola limonade pils water wijn

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Checklistvragen

Waarbij meer dan 1 antwoord mag worden omcirkeld (bv. op de vraag waar men voedingsmiddelen aankoopt, zijn verscheidene mogelijkheden te omcirkelen).

- Open vraag

De open vraag biedt de ondervraagde onbepaald de kans zijn mening te geven. Het gaat hier om 'W' en 'H' vragen.

B.v. Wat denkt u van ethische producten?

Uiteraard geven deze vragen het meest volledige antwoord. Als de respondent een uitgebreid antwoord wil geven tenminste. Deze vraagstelling is wel moeilijk met de computer te verwerken.

- Gesloten vraag

De gesloten vraag levert een zeer nauwkeurig, maar ongenueanceerd antwoord op. Soms moet zo'n vraag om die reden uitgesloten worden. Deze vragen kunnen enkel met JA of NEEN beantwoord worden.

B.v. Drink je koffi e?

Deze vragen worden gemakkelijk door een computer verwerkt.

- Meerkeuzevraag

De meerkeuzevraag biedt het voordeel dat men het aantal antwoordmogelijkheden verhoogt of dat men kan nuanceren. De ondervraagde moet tussen deze voorgestelde antwoorden een keuze maken.

B.v. Wat denk je over de moeilijkheidsgraad van de examenvragen?

te moeilijk moeilijk nogal moeilijk eerder gemakkelijk gemakkelijk

- Identificatievraag

Hier wordt een profiel geschetst van diegene die ondervraagd werd. Een leeftijdscategorie, het beroep, woongebied, ...

B.v.

Geslacht: * man * vrouw

Leeftijd: * 0-20 jaar * 20-40 jaar * 41-60 * +60

De identificatievragen raken de ondervraagde rechtstreeks. Daarom worden ze op het einde van de vragenlijst geplaatst!

14.1.3 De antwoordmogelijkheden

Hiervoor geldt hetzelfde als voor de vragen. Maak de antwoorden kort, duidelijk, eenduidig en zet ze in een logische volgorde (bv. getallen in oplopende volgorde). Antwoordmogelijkheden

moeten elkaar uitsluiten en er mogen geen antwoordmogelijkheden ontbreken.

Dit laatste kan worden opgevangen door de antwoordmogelijkheid: 'overig', 'weet niet' of 'twijfel' op te nemen. De antwoordmogelijkheden mogen niet de suggestie wekken dat bepaalde antwoorden beter zijn dan andere antwoorden.

14.1.4 Het houden van de enquête

Spreek mensen beleefd en duidelijk aan. Bedenk dat de mensen die de enquêtevragen beantwoorden het niet voor zichzelf doen, maar voor jou. Zorg dat je er verzorgd uitziet en blijf beleefd, want je bent voor de enquête van deze mensen afhankelijk. Stel jezelf voor. Leg uit waarover de enquête gaat en waarom de enquête wordt gehouden. Maak duidelijk dat de enquête niet erg lang duurt. Praat niet te snel of met kauwgom in je mond. Geef de ondervraagde voldoende tijd om over het antwoord na te denken. Vergeet niet de mensen na afloop te bedanken voor alle moeite. Ook als mensen niet meewerken, blijf je vriendelijk.

Bij het afnemen van de enquête:

- Lees je duidelijk de vraag voor.
- Laat je de ondervraagde persoon rustig een antwoord geven.
- Turf je het gegeven antwoord op een scoreformulier.
- Bij de meeste vragen is het noodzakelijk dat je alle antwoordmogelijkheden voorleest.
- Herhaal de antwoordmogelijkheden als de ondervraagde persoon het niet allemaal kon volgen.
- Eventueel kun je hem/haar de antwoordmogelijkheden ook laten lezen op een blanco enquêteformulier.

Bron: Cursus van Vlajo, Jieha!, Vlajo.org

15 Bronnenlijst

Cursussen:

- GIJBELS, G., HUYGHE, J., MARROCCOLI, M., Economie Direct 3, VAN IN, 2011, WOMMELGEM, 337 pagina's
- D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's
- Cursus van Vlajo
- Cursus van Filip Lijnen (Sint-Franciscus College Heusden-Zolder)

Internet:

- Wat is ondernemen, internet, (<http://tomenthomas.nl/2008/08/wat-is-ondernemen-eigenlijk/>)
- Definitie ondernemen, (www.unizo.be)
- Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)
- Duurzaamheid, (<https://prezi.com/orifyuiqgff5/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/>)
- www.artoos.be
- www.mvovlaanderen.be
- Ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Definitie ondernemingsplan (<http://www.agentschapondernemen.be/artikel/startkompas-en-ondernemingsplan>)
- Onderdelen van een ondernemingsplan, (<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>)
- QR code opstellen, (<https://www.the-qr-code-generator.com/>)
- Enquête, (<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/edit>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.ondernemingsplanmaken.nl/voorbeelden.html>)

Youtube:

- Youtube, Wat is ondernemen?, internet (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Wat is ondernemen, (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Oefening prezi op Youtube, ethisch ondernemen, (<https://www.youtube.com/watch?v=y-d2UbDuzk8>)
- Onderdelen ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Wat is marktonderzoek, (<https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>)

Padlets:

- Wat is ondernemen? (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t)
- Wat is ethisch ondernemen?, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vscclm)
- Definitie ondernemingsplan, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio)
- Opdracht ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i
- Taken ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7
- Product kiezen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps
- Enquête opstellen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjqgoc78
- Ethisch ondernemen opdracht 1, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3
- Ethisch ondernemen opdracht 2, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up
- Ethisch ondernemen opdracht 3, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d
- Ethisch ondernemen opdracht 4, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcqq8ikbadd
- Baseline, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymrc4nynux
- Logo, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289
- Missie van mini-onderneming, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvfp3bt1x
- Winstuitkering, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



OPRICHTEN VAN EEN MINI-ONDERNEMING

Naam:.....

Klas:.....

Academiejaar 2014 - 2015

Inhoudsopgave

Inhoud

Inhoudsopgave.....	3
Inleiding.....	6
1 Legende.....	5
2 Applicaties.....	6
2.1 QR Code Reader.....	7
2.2 Nearpod.....	7
2.3 Google Drive.....	8
2.4 MindMeister.....	8
2.5 Youtube.....	9
2.6 Dropbox.....	10
2.7 Padlet.....	10
2.8 SketchBook Express.....	11
3 Inleiding: quiz.....	12
4 Wat is ondernemen?.....	13
4.1 Definitie ondernemen.....	14
4.2 Ethisch ondernemen.....	15
4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO).....	16
4.4 Artoos.....	17
4.5 The Body shop.....	18
4.6 MVO Vlaanderen.....	20
4.7 Planet, profit, people.....	22
4.8 Samenvatting.....	23
5 Ondernemingsplan.....	24
5.1 Definitie ondernemingsplan.....	24
5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan.....	26
5.2.1 Samenvatting.....	27
5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan.....	28
5.4 Samenvatting.....	29
6 Ondernemingsplan: mini-onderneming.....	30

6.1	Takenverdeling.....	31
7	Marktonderzoek	33
7.1	De potentiële klanten.....	35
7.2	Het product	36
7.2.1	Marktonderzoek: praktijk	37
7.3	Enquête opstellen	38
7.3.1	Verwerken van de enquête.....	40
8	Ethisch ondernemen	41
9	Voorstelling van de onderneming	43
9.1	Naam onderneming.....	43
9.2	Baseline	43
9.3	Logo.....	45
9.4	Missie van de onderneming.....	46
10	Marketingmix.....	47
10.1	Product.....	48
10.1.1	Presentatie: product	49
10.2	Prijs.....	50
10.2.1	Presentatie over prijs.....	51
10.3	Promotie.....	52
10.3.1	Presentatie over promotie	52
10.4	Plaats	53
10.4.1	Presentatie over plaats.....	53
10.5	Slotopdracht.....	54
10.5.1	Stemmen op Nearpod	54
11	Winstuitkering naar goed doel	55
12	Verkoopmomenten.....	56
12.1	Planning verkoopmomenten.....	56
13	Evaluatie	58
14	Bijlage	59

14.1	Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête	59
14.1.1	Opbouw.....	59
14.1.2	Het vraagtype.....	60
14.1.3	De antwoordmogelijkheden	61
14.1.4	Het houden van de enquête	61
15	Bronnenlijst	62

Inleiding

Vanaf nu starten jullie zelf een onderneming op! Tijdens het opstarten van een onderneming verrichten jullie verschillende denkwerken. Het is niet makkelijk om een onderneming op te richten, maar als jullie samenwerken in een teamwork, komt alles zeker in orde!

Vooraleer jullie hieraan kunnen beginnen, zal er dus heel wat denkwerk nodig zijn. Om een onderneming op te richten, stellen jullie een businessplan op. Wat moet je eigenlijk bij een businessplan opstellen? Welke opdrachten zijn er hier aan verbonden?

Ondernemen doe je niet zomaar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. De economische wereld is bovendien vaak een onbekend en risicovol terrein.

Een goede planning is hierbij de boodschap, want ondernemen is een complexe zaak.

Naast het opstellen van een businessplan, verrichten jullie een marktonderzoek. Hierbij bepalen jullie wie jullie klanten worden. Hierbij hou je dan ook rekening met de wensen van de klanten. Door middel van een enquête kunnen jullie bepalen wat de wensen zijn van de klanten.

Jullie moeten ook samen brainstormen over wat jullie willen verkopen. Jullie mogen producten van eerlijke handel verkopen, maar dit is geen must.

Hiervoor hebben jullie een onderneming nodig. Eerst zoeken jullie een naam voor jullie onderneming, met een logo en een slogan erbij. Zoals elk onderneming stellen jullie ook een missie van jullie onderneming op. Daarnaast kunnen jullie rekening houden met ethisch ondernemen. Denk niet alleen aan de winst van de onderneming, maar ook aan de normen en waarden, zoals de 3 P's van duurzaamheid.

Om dit allemaal uit te voeren, werken we met een tablet. Jullie zullen hiermee zeer voorzichtig omgaan. Af en toe weken we ook op computer.

Tenslotte verkopen jullie de producten op school en keren jullie de winst van de onderneming uit aan een goed doel.

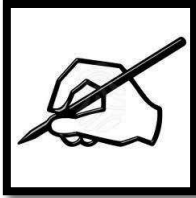
Tijdens dit project werken jullie in groepjes. Uiteraard evalueert de leerkracht jullie op attitude, doorzettingsvermogen, naleven van afspreken, enzovoort. Op de laatste pagina van deze bundel kunnen jullie de evaluatiefiche raadplegen.

Veel succes!

1 Legende



TIP: Dit pictogram geeft je 1 of meerdere tips



Doe-opdracht: dit pictogram geeft een doe-opdracht aan waarvoor je moet nadenken en noteren.



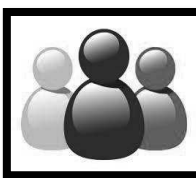
Internet opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je het internet nodig hebt om deze tot een goed einde te brengen.



Video-opdracht: dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je eerst een videofragment moet bekijken en nadien enkele vragen moet beantwoorden.



Computer opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je de computer zal gebruiken om de opdracht uit te voeren.



Groepsopdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je in groep van 3 tot 5 personen aan een opdracht zal werken.



Individuele opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je individueel aan een opdracht zal werken.

2 Applicaties

Zoals jullie al weten, maken we gebruik van een tablet. Het is de bedoeling dat jullie zorgzaam omgaan met de tablets en tijdens de lessen zeker niet surfen op andere sites. Indien jullie hierop betrappt worden, zullen er punten afgetrokken worden, want jullie worden geëvalueerd door de leerkracht. Onder punt “evaluaties” vinden jullie een evaluatiecriterium.




Om de opdrachten uit te voeren, hebben we verschillende soorten applicaties nodig. Niet voor alles kunnen we gebruik maken van een app, daarom zullen we ook surfen op enkele sites. De apps zijn op voorhand geïnstalleerd. Indien ze niet geïnstalleerd zijn doe je het zelf. Hieronder vinden jullie welke apps en sites we gebruiken tijdens het project. Daarbij staat er genoteerd waarvoor de app/site dient en hoe je het moet installeren op je tablet.

Elke app/site krijgt een eigen icoon. Je vindt deze telkens in de linkerkantlijn als je ermee moet werken. Zo kan er geen verwarring ontstaan.

Op Play Store kunnen jullie indien nodig de nodige apps downloaden op jullie tablet. Om gebruik te kunnen maken van Play Store, zal je eerst een account moeten aanmaken.

Je moet een Google-account aan uw apparaat toevoegen om items via de Google Play Store-app te downloaden en te kopen. Uw account kan uw Gmail-adres zijn of een gebruikersnaam op een door google gehost domein. Je kunt meerdere Google-accounts aan uw apparaat toevoegen.

Je kunt als volgt een Google-account aan uw apparaat toevoegen:

1. Open het hoofdmenu **Instellingen** op uw apparaat
2. Raak **+Account toevoegen** aan bij ‘Accounts’
3. Selecteer ‘Google’ 
4. Kies **bestaand** (als je een bestaand account wilt toevoegen) of **Nieuw** (als je een nieuw account wilt maken)
5. Volg de instructies om uw account toe te voegen

2.1 QR Code Reader

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'QR Code Reader'. Als je de applicatie opent, kan je een barcode inscannen. In jullie werkbundel vinden jullie op sommige plaatsen een barcode. Als je de barcode scant, kom je terecht op de site waarmee we zullen werken. Voor de zekerheid kan je de link altijd vinden bij de opdracht. De applicatie is gratis.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'QR Code Reader'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.2 Nearpod

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'Nearpod'. Als je de applicatie opent, geven jullie een code in bij "Join a Session". Nadien druk je op het pijltje.



Nearpod is een interactieve presentatie app waarbij de leerkracht alle schermen van de leerlingen kan overnemen, waarin de leerkracht bepaald waar ze zijn in de presentatie en daarnaast zijn er nog een aantal mogelijkheden zoals: Poll, Quiz maken, video's toevoegen, leerlingen iets laten tekenen. De applicatie is gratis.

Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Nearpod'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.3 Google Drive

Met Google Drive kunt je Google-documenten maken, meer dan 30 andere bestandstypen opslaan en vervolgens bestanden openen en delen vanaf elk apparaat. De leerkracht zal een enquête opstellen en dit delen met jullie.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Google Drive'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.4 MindMeister

Mindmeister is een tool waarmee je online mindmaps kan maken. Mindmeister werkt online en met tablet, waardoor geen installatie nodig is. Je moet je wel eerst registreren vooraleer je kunt starten. Je kunt deze mindmaps gemakkelijk delen met anderen. Ook kan je met meerderen aan dezelfde mindmap werken. Kleurcodes geven de aanpassingen of toevoegingen door anderen weer. Doordat alle bewerkingen bewaard worden op de servers, kan je steeds wijzigingen ongedaan maken en zelfs het hele ontstaan van de mindmap herbekijken. Mindmeister maakt het mogelijk om je mindmap aan te vullen met afbeeldingen, iconen, nota's of hyperlinks.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'MindMeister'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

Account aanmaken voor MindMeister

Volg de stappen om een account aan te maken voor MindMeister:

- 1) Open de applicatie MindMeister
- 2) Druk onder bij "Don't have an account" op "Sign up".
- 3) Geef uw voornamen en naam in bij naam.
Geef uw Email bij mail.
Kies een wachtwoord voor u zelf.
- 4) Als je alles hebt ingevuld, druk je op "mijn account aanmaken".
- 5) Op de volgende site vind je heel wat informatie over het gebruik van MindMeister:
<http://www.mindmeister.com/nl/mobile>
- 6) Je vindt twee mappen vooraan: "Public Maps" en "Favorites".
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken)
- 7) Maak eerst een "Folder" aan door eerst op "+ teken" te drukken en nadien druk je op "Folder". De naam van de folder geef je als "Mini-Onderneming".
- 8) In de folder "Mini-onderneming" kan je zelf verschillende MindMaps aanmaken.
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken).
- 9) Als je zelf een MindMap hebt gemaakt, kan je het exporteren als "Foto". Druk rechts bovenaan op i-teken. Nadien druk je op Export Map en daarna op PNG. De foto dat je gedownload hebt, kan je vinden in de galerij.

2.5 Youtube

YouTube is een website waarop gebruikers video's plaatsen en waarop iedereen filmpjes kan bekijken. Wie een zelf gemaakte video wil plaatsen op YouTube moet zich eerst registreren (dat is gratis). Wie gewoon online video wil bekijken, moet zich niet registreren. De video's worden online gestreamd. Deze online streaming wil zeggen dat je de video's meteen kan bekijken, je moet ze dus niet eerst downloaden. Een video wordt volledig gedownload terwijl je al naar het begin van het filmpje aan het kijken bent.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

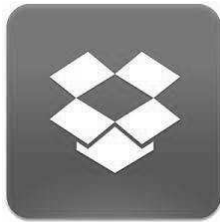


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.6 Dropbox

Dropbox is een gratis programma waarmee gemakkelijk foto's, video's en documenten gedeeld kunnen worden tussen computers. De Dropbox map met daarin jouw bestanden wordt gesynchroniseerd tussen alle computers waarop dropbox geïnstalleerd is zodat de bestanden die je op het kantoor aangepast hebt ook zichtbaar zijn op de laptop thuis. Het is zelfs mogelijk om de bestanden ook te openen op een iPhone of Android telefoon via de Dropbox app.

Dropbox maakt het ook gemakkelijk om bestanden te delen met anderen. Mappen in de dropbox-map kunnen gedeeld worden met meerdere mensen zodat er samen aan een project gewerkt kan worden. Wanneer één iemand een nieuw bestand in de map zet, ziet de rest van de groep het meteen. Dit is erg handig voor school-, studie- en werkprojecten.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.7 Padlet

Padlet is een online tool waarbij iedereen nota's kan posten op een muur 'wall'. Het is als het ware een online-prikbord voor in de les. De muur kan onder andere gebruikt worden voor het bespreken van een nieuw idee, nemen van nota's, feedback geven, mening posten, van gedachten uitwisselen,...

Studenten kunnen naar de wall gaan en digitale post-its kleven op een muur. De post-its kunnen linken naar afbeeldingen, youtube video's, PowerPoints, PFD documenten, Excel-documenten en hyperlinks bevatten.



Er is geen applicatie beschikbaar voor padlet. De link wordt door de leerkracht weergegeven.

2.8 SketchBook Express

SketchBook Express voor tablet is een gratis tekenprogramma op professioneel niveau ontworpen voor Android toestellen met een schermgrootte van 4 inch en groter. SketchBook Express biedt een brede set van sketch hulpmiddelen aan.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open '**Play Store**'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'SketchBook Express'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

3 Inleiding: quiz



Ieder speelt individueel een quiz. De leerkracht toont een code die je noteert om in de quiz te geraken.



Volg de volgende stappen:

- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) Noteer bij "Join a session" de code die de leerkracht via de beamer zal tonen en druk op het pijltje ernaast.
- 3) De leerkracht zal één voor één de vragen tonen. De leerkracht bepaalt zelf wat jullie kunnen zien: de leerkracht zal bepalen of jullie de antwoorden mogen zien.

4 Wat is ondernemen?



Opdracht 1:

Scan de volgende QR code en denk na wat ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t



Opdracht 2:

Scan de volgende QR code en bekijk wat ondernemen betekent volgens Wikipedia. Noteer het antwoord daarna onder de vraag.



Bron: wikipedia, <http://nl.wikipedia.org/wiki/Ondernemer>



Wat betekent ondernemen volgens Wikipedia?

Een ondernemer is een persoon die iets onderneemt en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage levert.

4.1 Definitie ondernemen



Scan de volgende QR Code en bekijk eerst het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen. Voor het bekijken van het fragment hebben jullie de oortjes nodig, zodat niemand elkaar kan storen.



Wat is ondernemen? (Youtube) https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8



Vragen:

1) Wat is ondernemen volgens het fragment? Noteer enkele voorbeelden.

Ondernemen is passie. Ondernemen is vrijheid, doen wat je echt leuk vindt.

Innovatief zijn, snel handelen en snel schakelen.

Ondernemen is het verschil maken, doen wat je echt leuk vindt. Ondernemen is je passie achternagaan. Ondernemen is niet opgeven.

Als ondernemer moet je niet bang zijn voor problemen. Een ondernemer is altijd bezig met problemen oplossingen maken. Ondernemer pakt problemen aan.

Je moet risico nemen om daar te komen waar jij wil zijn.

Ondernemen doe je niet alleen, ondernemen is organiseren van mensen, ondernemen is sneller samengroeien.

Ondernemen is vallen en opstaan, maar vooral blijven doorgaan → niet opgeven.



2) Ondernemen betekent volgens mij: "Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde."

Nu mag jij zelf eens noteren wat ondernemen volgens jou betekent.

Ondernemen is.....

4.2 Ethisch ondernemen



“Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is.”

(M. Ghandi)

Scan de volgende QR code en denk na wat ethisch ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vscclm



Opdracht

Verdeel je in 5 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 5 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: maatschappelijk verantwoord ondernemen, Artoos, The Body Shop, MVO Vlaanderen en “People, Profit, Planet”

Groep 1:.....
 Groep 2:.....
 Groep 3:.....
 Groep 4:.....
 Groep 5:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groepen welke opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = maatschappelijk verantwoord ondernemen

Groep 2 = Artoos

Groep 3 = The Body Shop

Groep 4 = MVO Vlaanderen

Groep 5 = People, Profit en Planet

Wanneer elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep en leggen hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.



4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)

Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Bekijk het fragment met jullie oortjes. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=KEWRFFoFqGM>



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=5xgtqygZF0A>



Vragen:



1) Wat betekent het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen nu eigenlijk?

- Geschikt om lang te bestaan
- Bestendig
- Langdurend
- Onderhevig aan bederf

2) Met welke factoren is duurzaam ondernemen bezig?

- Milieu
- Energieverbruik
- Personeel wordt betrokken
- Heeft positief invloed op de rest van de wereld → positief werking op imago

3) Welke 3 P's zijn betrokken bij maatschappelijk verantwoord ondernemen?

- People
- Profit
- Planet

4) Denk je zelf dat duurzaam ondernemen rendabel is? Geef uw eigen mening hierover.

Eigen mening van de leerlingen

5) Wat kan je doen voor 'PEOPLE' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

6) Wat kan je doen voor 'PLANET' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

7) Wat kan je doen voor 'PROFIT' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

8) Wat zijn de voordelen en nadelen van duurzaam ondernemen? Noteer er van elk twee.

Eigen mening van de leerlingen



4.4 Artoos

Scan de volgende QR code en beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Artoos, www.artoos.be



1) Druk boven op "Over ons" en nadien ga je naar "bedrijfsvoorstelling".

Wie of wat is Artoos? Bespreek hier de bedrijfsstructuur.

Artoos biedt oplossingen aan voor een doeltreffende, geïntegreerde grafische communicatie.

Artoos heeft de volgende bedrijfsstructuur:

- Ontwerp: uitgebreide creatieve studio met eigen ontwerpen
- Productie: breed uitgebouwde drukkerij
- Opslag en verzending: eigen logistieke afdeling
- Ervaren en unieke automatiseringsafdeling die het productieproces mogelijk maakt

2) Druk nadien links op 'visie, missie en overtuiging'.

Wat is hun visie, missie en overtuiging. Leg uit met eigen woorden.

Artoos biedt kwalitatieve en duurzame oplossingen. Ze willen hun klanten ondersteunen met hun projecten. Artoos werkt ook aan duurzaam ondernemen zowel bij hun zelf als bij hun klanten.

3) Ga naar Aankoop en nadien druk je op “Onze diensten voor u”. Welke producten/diensten biedt Artoos aan? Som het op.

- Digitaal drukwerk
- Vellenoffset drukwerk
- Creatie & opmaak
- Automatisering & online/mobile communicatie
- Mailhandling & fulfillment
- Outsourcing

4) Druk boven op “MVO”. Werkt Artoos aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’? Leg kort uit.

Ja, Artoos doet aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het is een duurzame ondernemer, die gezond investeert en denkt aan het milieu en aandacht hecht voor alle mensen die er werken en waarmee het samenwerkt.

5) Hoe doen ze aan maatschappelijk ondernemen? Klik op MVO en bespreek links “klimaatneutraal bedrijf” en “gezond investeren”.

- Het is een klimaatneutraal bedrijf: dat wil zeggen dat ze o.a. de impact van hun activiteiten op het milieu zoveel mogelijk trachten te beperken. Om een goed uitzicht te krijgen op de CO₂-uitstoot voeren ze nauwkeurige metingen uit.
- Gezond investeren: ze houden een zeer hoog afschrijvingsritme aan hun persen en machines, zodat ze voortdurend kunnen investeren in nieuwe, meer rendabele oplossingen die meestal een stuk energiezuiniger en milieuvriendelijker zijn dan hun voorganger.



4.5 The Body shop

Zoek zelf eens op of het volgende bedrijf aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’ doet. Je kan naar de site door de QR codes te scannen.

Bespreek de volgende vragen en noteer de antwoorden in het kader.

- Wie of wat is het bedrijf?
- Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan?
- Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen?



Bron: The Body Shop (<http://www.thebodyshop.be/>)



Druk links boven op “Careers”, druk nadien boven op “over ons”.

1) Wie of wat is het bedrijf?

The Body Shop international PLC, onderdeel van de l’oréal groep, is een wereldwijde keten die op de natuur geïnspireerde en verantwoord geproduceerde beauty- en cosmeticaproducten aanbiedt.

2) Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan? Klik hiervoor naar rechts tot je aankomt bij "ons bedrijf".

The body shop biedt cosmeticaproducten aan die zich inzetten tegen dierproeven voor cosmetica

3) Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen? Klik hiervoor naar recht totdat je komt bij "onze waarden". Som het op en leg telkens kort uit.

- Against animal testing: producten worden niet getest op dieren
- Community fair trade: eerlijke prijs betalen aan alle mensen die betrokken zijn
- Defend human rights: campagne voor sociale rechtvaardige en mensenrechten
- Protect the planet: energieverbruik verlagen en minder afval produceren
- The Body Shop Foundation: is een liefdadigheidsfonds die zich inzetten voor de samenleving en het milieu

4) Zoek eens zelf op welke bedrijven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen werken en leg kort uit welke producten/diensten het bedrijf aanbiedt en hoe het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen doet?

Ecover (<http://be.ecover.com/nl/>): Ecover biedt was- en schoonmaakmiddelen. Ecover werkt aan een duurzame planeet: lanceerden het eerste fosfaatvrije waspoeder, groendaken op fabrieken installeren om energie te besparen, rauw suikerriet verwerken tot een kunststof verpakking.

Eigen mening van de leerlingen



Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ondernemen niet alleen geld verdienen en winst maken is, maar ook een kwestie is van **NORMEN** en **WAARDEN**. Waarden zoals milieuzorg, aandacht voor een gezonde en veilige werkomgeving, respect voor arbeids- en mensenrechten, alsook voor de toekomstige generaties. **Ethisch ondernemen** staat duidelijk in de belangstelling, zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven. Naast de factor winst, spelen ook de factoren mens en milieu een belangrijke rol in het besturen van de onderneming en in de beoordeling van de ondernemingsresultaten.

Dus kortom: **Ondernemen draait niet alleen om geld, het is ook een kwestie van normen en waarden.**

Bron: Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)



4.6 MVO Vlaanderen

Scan de volgende barcode en volg eerst de instructies. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.

Bron: MVO Vlaanderen, www.mvovlaanderen.be



- 1) Scan de QR code
- 2) Druk bovenaan op: "Over MVO"
- 3) Links zie je de volgende staan:

Nieuws
Agenda
Wat is MVO
Opinies
Beleid

Druk hier op "Wat is MVO"



Vragen:

- 1) Waarvoor staat de afkorting MVO?

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

- 2) wat zijn de vier kenmerken van MVO?

- a) MVO is een proces van continue verbetering
- b) MVO is een vrijwillig engagement van ondernemingen
- c) Systematische integratie van economische, sociale en milieuoverwegingen op geïntegreerde wijze in de bedrijfsvoering
- d) MVO verloopt in overleg en dialoog met de stakeholders

- 3) Zijn de ondernemingen verplicht om te werken aan MVO?

Nee, het gaat juist over initiatieven en acties die verder gaan dan de geldende wetgeving, daarom heeft MVO een vrijwillig karakter en gaat uit van de onderneming zelf.

- 4) MVO streeft naar een meerwaardecreatie in drie dimensies: de economische, de sociale en de milieudimensie. Dit wordt ook wel de 'triple P bottomline' genoemd.

Wat zijn de 3 p's? verklaar telkens het begrip.

- Profit: de economische dimensies van ondernemen
- People: de sociale dimensies van ondernemen
- Planet: de milieudimensie van ondernemen.

5) Op welke twee manieren moeten de drie P's uitgevoerd worden? Leg voldoende uit
De drie dimensies moet op een **geïntegreerd manier** gebeuren. Ze staan niet los van elkaar. Ze beïnvloeden elkaar, vullen elkaar aan en komen soms met elkaar in conflict. Het **zoeken naar een evenwicht** tussen de drie dimensies is dan ook één van de grote uitdagingen voor maatschappelijk verantwoorde ondernemingen. Bovendien moeten de drie dimensies op **systematische wijze** worden meegenomen in de bedrijfsvoering. Het proces houdt steeds de drie dimensies voor ogen en streeft naar **een evenwicht** tussen die dimensies.

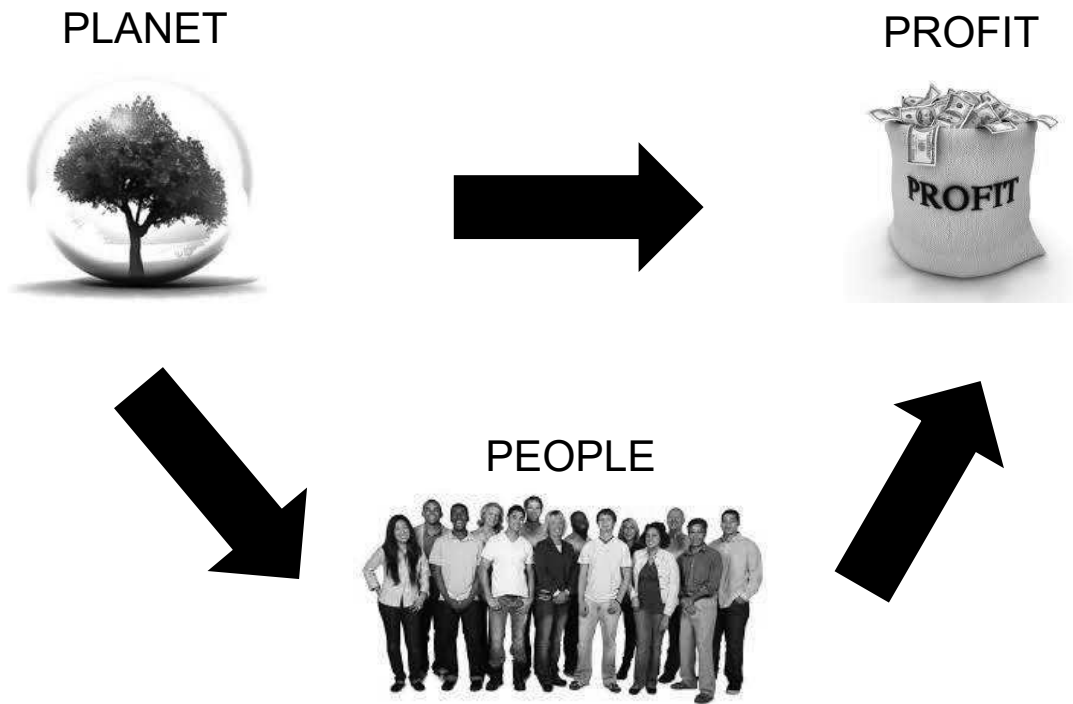
6) Wie zijn de stakeholders of belanghebbenden van de onderneming? Som er enkele op.

- De aandeelhouders (de stockholders)
- De werknemers
- De toeleveranciers
- De klanten
- De consumenten
- Stakeholders: alle personen en ondernemingen die betrokken zijn bij een onderneming



4.7 Planet, profit, people

Bekijk het onderstaande schema. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



1) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Planet?
Investeren in een milieuprogramma, het milieu minder vervuilen,....

2) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Profit?
Machines investeren die langer en milieubesparend werken om minder te vervuilen en meer winst te maken,...

3) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van People?
Werknemers motiveren door gesprekken te houden, de consumenten op de hoogte brengen van duurzaam ondernemen, sponsoren van 'kom op tegen kanker',....

4.8 Samenvatting



Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het **zakelijk aspect** van handeldrijven met **de zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de **3 pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vlajo Jieha!, www.vlajo.org

Heel wat bedrijven hechten belang aan ethisch of maatschappelijk verantwoord ondernemen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het financiële aspect van je onderneming en het sociale en maatschappelijke aspect.

5 Ondernemingsplan



Scan de volgende QR code en denk na wat 'ondernemingsplan' volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio



5.1 Definitie ondernemingsplan

Scan de volgende QR code en voer de opdracht uit die er genoteerd staat.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i



Opdracht

Verdeel je in 3 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.
Op de volgende pagina's staan er 3 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: oefening 1(youtube), voorbeelden van een ondernemingsplan, onderdelen van een ondernemingsplan

Groep 1:.....
Groep 2:.....
Groep 3:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groep welk opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = Oefening 1 (Youtube)
Groep 2 = Voorbeelden van een ondernemingsplan
Groep 3 = onderdelen van een ondernemingsplan

Als elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep. Verdeel de groepen onderling goed. Iedere groep legt hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.



Oefening 1

Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>



Vragen:

1) Hoe komt men aan het beginkapitaal?

Lenen bij de financiële instelling, spaargeld gebruiken,...

2) Wat heb je nodig om een onderneming op te starten?

- Ondernemingsplan
- Bedrijfsbeheer
- Financieel plan

3) Wat moet je kunnen aantonen om zelfstandig te kunnen worden?

Bedrijfsbeheer

4) Hoe kan men geraken aan dat bewijs?

Op school of via middenjury

5) Hoe kan men een onderneming opstarten?

Scan hiervoor de volgende QR code en bespreek in het kort de stappen.

Bron: agentschap ondernemen, <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/stappenplan-hoe-uw-onderneming-opstarten>



1. kies een geschikte ondernemingsvorm
2. open een zichtrekening
3. richt een vennootschap op
4. vraag een ondernemingsnummer aan
5. activeer uw btw-nummer
6. sluit aan bij een sociaal verzekeringsfonds en ziekenfonds

6) welke soorten vennootschappen zijn er?

Scan hiervoor de volgende QR code en noteer de soorten voluit met hun afkortingen.

Bron: Eunomia, <http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>



- Naamloze vennootschap (NV)
- Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)
- Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA)
- Coöperatieve vennootschap op aandelen (CVOA)
- Commanditaire vennootschap op aandelen (Comm. V.A.)
- Gewone commanditaire vennootschap (Comm.V.)
- Vennootschap onder firma (V.O.F.)



5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan

Op de volgende site kunnen jullie enkele voorbeelden van ondernemingsplannen vinden van enkele bedrijven. Bijvoorbeeld van een trainingsbureau, fitnesscentrum, kinderopvang, enzovoort.

Vergelijk de volgende twee bedrijven met elkaar en beantwoord de onderstaande vragen:
Kledingzaak en meubelzaak

Volg het stappenplan om een ondernemingsplan te kunnen bekijken:

1) Scan de volgende QR code.

Bron: Ondernemingsplan maken, <http://www.ondernemingsplan-maken.nl/voorbeelden.html>



- 2) Druk op 'bekijken/open' bij één van de zaken naar keuze
- 3) Rechts kunnen jullie de inhoudsopgave van de ondernemingsplan raadplegen. Daar kan je bekijken wat er genoteerd staat in een ondernemingsplan.

Opdracht:

Vergelijk het ondernemingsplan van de kledingzaak en de meubelzaak aan de hand van de volgende criteria's. Vul de onderstaande tabel in.

	Kledingzaak	Meubelzaak
Kan je bedrijfsinformatie vinden? Zo ja, wat staat er in genoteerd?	niet genoteerd	Bedrijfsformule, ondernemingsvorm, organisatiestructuur, activiteiten, vestigingsplaats, personeel, administratie en vergunningen
Welke P's kan je vinden bij marketingplan?	Product, prijs, plaats, promotie en personeel	Product, personeel, promotie en prijs staat bij elk onderdeel
Staat er SWOT-analyse genoteerd? Zo ja, waar en wat staat er genoteerd?	Onder marketingplan: Strengths, weaknesses, opportunities, threats	Ja, bij product en markt. Strengths, weaknesses, opportunities, threats
Wie zijn de doelgroepen?	De heren van jonge tot middelbare leeftijd die zich bezig houden met kleding en uiterlijke verzorging	niet genoteerd.

5.2.1 Samenvatting



Een **ondernemingsplan**, ook wel **businessplan** genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het **starten** van een nieuwe of het **overnemen** van een bestaande onderneming.

5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan

Een ondernemingsplan bestaat uit de volgende onderdelen. Koppel elk onderdeel met de gepaste uitleg. Op de volgende bladzijde kan je de koppels noteren in het rooster. Voor meer informatie kun je terecht op de volgende site:

Bron: Unizo,

<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>



1) De projectomschrijving

a) Hierin ga je na of er genoeg interesse is in een bepaald product en tot welke doelgroep je je moet richten. Je bestudeert de concurrenten en onderzoekt potentiële leveranciers.

2) De voorstelling

b) Dat is de cijfermatige weergave van de doelstellingen van jouw onderneming. Hoeveel geld heb je nodig om je ideeën te realiseren? Welke inkomsten staan daar tegenover? Wat zijn de verwachte opbrengsten en kosten? Is de strategie die je vooropstelt ook financieel haalbaar en zal je zaak uiteindelijk rendabel zijn? Het financieel plan is een praktisch beheersinstrument. Het laat je toe op elk ogenblik de vergelijking te maken tussen wat was gepland en wat werd gerealiseerd.

3) De marktanalyse

c) Hierin geef je aan hoe je jouw product of dienst naar de klant zult brengen. Daarvoor werk je met de vier P's uit de marketingmix: product, prijs, plaats en promotie. Die vier ingrediënten vormen samen de marketingmix, die precies aansluit bij de behoeften in de markt.

4) Het marketingplan

d) Dit omschrijft kort en duidelijk welk product of dienst je op de markt wilt brengen en wat je ermee wilt bereiken. Hoe zie je jouw onderneming evolueren de komende vijf jaren (omzet, uitbreiding, activiteit, personeel,...)? Waarom denk je dat je project zal slagen (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept,...)?

5) Het financieel plan of ondernemingsbudget

e) Dat is een beknopte versie van het volledige ondernemingsplan. Je kunt dat pas helemaal afwerken nadat alle onderdelen van het ondernemingsplan volledig zijn uitgewerkt. Een goed ondernemingsplan beschrijft wat je wilt bereiken en hoe je dat wilt doen.

1	2	3	4	5
d	e	a	c	b

5.4 Samenvatting

Onderdelen	Omschrijving
1 Productomschrijving	Welk product breng je op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet wat in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p><u>Te bereiken doelstellingen:</u> Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. Bv: marktaandeel uitbreiden, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen,...</p> <p><u>Marktonderzoek:</u> Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van klanten,...</p>
4 Het marketingplan	<p>Geeft een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke goederen of diensten verkoop je? • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • Tegen welke prijs? • Hoe wordt promotie gevoerd?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer berekent de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar.

6 Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen doe je niet zo maar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. Iemand die van plan is zich in een onherbergzaam gebied te verplaatsen, doet er best aan vooraf de kaart goed te bestuderen en een gps, een kompas, een hoogtemeter,... mee te nemen. De economische wereld is vaak een onbekend en moeilijk terrein, daarmee is een goede planning een must.

Een startende ondernemer moet een heel aantal beslissingen nemen voor hij echt van start kan gaan, maar ook na de start zal hij voortdurend knopen moeten doorhakken.



Verdeel je in groepjes. Scan de volgende QR code en denk na welke stappen wij effectief kunnen nemen voor onze mini-onderneming? Bij een echte onderneming zijn de taken uitgebreid, maar denk eens na wat wij kunnen doen en wat wij niet kunnen doen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7



(tip: denk aan de onderdelen van een ondernemingsplan)

Om ideeën op te wekken kunnen jullie het volgende ondernemingsplan raadplegen van een mini-onderneming dat reeds uitgevoerd werd.

Scan de volgende QR code om het ondernemingsplan te bekijken.



Bron: Businessplan minionderneming Mescolanza, <http://users.telenet.be/a-ha/mescolanza/buninessplan.pdf>



Ondernemen is dus een complexe zaak. Soms zie je door de bomen het bos niet meer, maar na verloop van tijd wordt het allemaal, hopelijk, een stuk duidelijker. Je zal snel merken dat je dit plan niet gewoon kan invullen van de eerste tot de laatste bladzijde. Soms moet je al eens wat duidelijker verder kijken om dan terug te keren op je passen. Sommige aspecten komen zelfs doorheen je hele ervaring aan bod. Je mag je er ook aan verwachten dat je regelmatig heel verschillende aspecten gelijktijdig moet doorgronden om tot een goed besluit te komen.



Aan de hand van de ideeën die werden voorgesteld, noteer je hier wat wij effectief kunnen doen voor onze mini-onderneming. Noteer in het onderstaande kader wat wij kunnen doen.

Bedrijfsinformatie, missie van de onderneming, naam van de onderneming, het logo, marktonderzoek, marketingmix (product, plaats, prijs en promotie), product kiezen, klanten onderzoeken,.....

6.1 Takenverdeling



Ondernemen kan je alleen. Je moet dan wel over behoorlijk wat talenten beschikken en deze zo goed mogelijk aanwenden. In ons project werken we in groepen. Iedere deelnemer neemt taken op zich en probeert deze tot een goed einde te brengen. Je staat er dus niet alleen voor. Telkens kan je rekenen op de mede-ondernemers. Ieders persoonlijke inbreng is van belang, maar vele handen samen verlichten het werk.

De jobs kunnen best op een democratische wijze verdeeld worden. Hierbij is het goed dat iedereen de kans krijgt een aantal verschillende taken uit te voeren. Dan kan je op vele vlakken je vaardigheden aanscherpen.

In de joblijst hieronder vind je heel wat opdrachten. Duid in de loop van het project aan wat je zelf gedaan hebt en noteer eventueel ook welke taken je collega's op zich hebben genomen.



De meeste opdrachten wordt door jullie in groep verricht. Tijdens de taken denken jullie in groep na en wekken jullie inspiratie op. Daarna beslissen we met de hele klas welke het beste past bij onze mini-onderneming.

WAT?	WIE?
Voorstelling	
Bedenken van een naam	
Verzinnen van de baseline	
Ontwerpen van een logo	
Missie en doelstellingen	
Formuleren van missie en doelstellingen	
Marktonderzoek	
Enquête afnemen	
Verwerken enquête	
Concurrenten opsporen	
Concurrentie bestuderen	
Aan de slag	
Kostprijs berekenen	
Reclameactie uitwerken	
Financiën/boekhouding	
Bijhouden van het geld	
Betalen van de aankopen	
Ontvangen van de verkopen	
Zorgen voor wisselgeld voor de verkoopmomenten	
Bijhouden 'kassa'	
Beheren van de stock	
Berekenen van de kostprijs	
Berekenen van de winstmarge	
Resultaat bepalen	
Winstbestemming bepalen	
Winst uitkeren	
Verkopen	
Opstellen rooster van verkopers	
Verzamelen materialen voor standsopbouw	
Voorstellen van project in andere klassen	
Voorzien van kas- en wisselgeld	
Voorzien van prijslijst en/of prijsetiketten per product	
Aankleden verkoopstand - uitstallen producten	
Opruimen stand en materiaal	
Natellen van het kasgeld	
Kasverantwoordelijke aanstellen en ontvangsten van de verkoop overhandigen aan de 'geldbeheerder'	
Slot	
Eindpresentatie houden (locatie en tijdstip beslissen, belang hebbenden bepalen en uitnodigen, speeches en PowerPoint voorbereiden)	
Evaluatiemogelijkheden: via multiple choice, zelfevaluatie	

7 Marktonderzoek

Ga naar de volgende link en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de vragen.

Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>



Vragen:

1) Wat is een marktonderzoek?

Marktonderzoek is het systematisch verzamelen en analyseren van gegevens, zodat de marketingstrategie hierop aangepast kan worden.

2) Waarom een marktonderzoek?

Het doel van marktonderzoek is om inzicht te krijgen. Aan de hand van de inzicht te adviseren over de positionering van een product.

Opdracht 1

Lees het onderstaande kader aandachtig en beantwoord de onderstaande vragen.

Marktonderzoek

De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een marktonderzoek leert de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen. Het marktonderzoek peilt naar de wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

Doelgroep

Een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken. Je kunt niet aan iedereen verkopen. Vooreerst een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke doelgroep hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomen,... kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer vragenlijst opsturen, bij personen aan huis gaan en samen de vragenlijsten invullen, vragenlijsten online laten invullen, enquête opstellen,....

Voor- en nadelen van marktonderzoek

Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterlaten wat de consument wil, maar geeft geen garantie op succes. Verkeerde vraagstelling of verkeerde interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen. Het is niet alleen moeilijk maar ook tijdrovend om een marktonderzoek uit te voeren. Gespecialiseerde onderzoeksbureaus bieden dan eventueel een oplossing.

Bron: D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's



Vragen:

1) Wat kan een ondernemer met behulp van marktonderzoek te weten komen?

- Hij leert de markt kennen
- De wensen van de bestaande en nieuwe klanten: welke product willen zij kopen en tegen welke prijs

2) Op welke manieren kan een ondernemer gegevens verzamelen en analyseren over de markt?

- Enquête opstellen
- Reportage maken

3) Wat bepaalt een ondernemer met de doelgroep?

De ondernemer bepaalt welke doelgroep hij wil bereiken om haar producten te verkopen.

4) Wat zijn de nadelen van een marktonderzoek?

De klanten kunnen niet eerlijk zijn over hun meningen, het vraagt ook veel tijd

5) Zijn de stellingen waar of onwaar. Verbeter de stelling indien het fout is.

a) Aan de hand van een marktonderzoek beschikt de ondernemer over meer informatie over de concurrenten.

Onwaar, de ondernemer beschikt meer informatie over de markt en niet alleen over de concurrenten

b) De doelgroepen zijn de groepen waarvan je de producten zal aankopen.

Onwaar, een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken.

c) Een marktonderzoek gebeurt heel snel en makkelijk

onwaar, een marktonderzoek is moeilijk en tijdrovend

d) Een marktonderzoek kan je alleen doen om te weten te komen wie jouw klanten zijn.

Onwaar, aan de hand van een marktonderzoek kom je te weten komen of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen.

7.1 De potentiële klanten



Als je begint te ondernemen, is het belangrijk om je een beeld te vormen van de toekomstige klanten. Aangezien je uitsluitend in de school zal verkopen, weet je al welke groep jouw potentiële klanten zullen worden. Hoe zie jij die klanten? Beantwoord de onderstaande vragen.



We proberen een profilering te maken van onze klanten:

Wat is het **geslacht** van de klanten?

.....

Wat is de **leeftijd** van de groep waaraan we verkopen?

.....

.....

.....

Waar **wonen** zij?

.....

.....

Wat is hun **levensstijl**?

.....

.....

.....

Zijn er andere **kenmerken**, typisch voor deze groep klanten?

.....

.....

.....

Nadat we in de klas drie producten hebben gekozen, stellen jullie een enquête op voor de klanten, zodat de klanten zelf uiteindelijk 1 product kiezen om te kopen.

7.2 Het product

Een goed product is het belangrijkste onderdeel van je onderneming. Je product zal voor een groot deel bepalen of je onderneming zal slagen of niet. Ook voor onze onderneming is dit niet anders. Om een goed product te bepalen, moet je een marktonderzoek doen. We bieden een beperkte keuze aan de klanten waaruit ze kunnen kiezen.

Nu is het aan jullie: brainstorm over verschillende producten en kies uiteindelijk 3 producten voor de klanten.

Nadien stellen jullie een enquête op. Aan de hand van het resultaat van de enquête kiezen we uiteindelijk 1 product om te verkopen aan de klanten. De klanten kiezen zelf welk product ze willen kopen.



Welk product wil je verkopen? Verkopen jullie liever voedsel of een handig gebruiksvoorwerp?

Denk bij de keuze van je product aan de volgende zaken:

1. Is het een product dat je goed kan verkopen?
- (2. Is het een creatief idee?)
3. Kan je het makkelijk aanschaffen?
4. Kan je er een goed verkoopverhaal bij verzinnen?
5. Is het een eerlijk/duurzaam product?

Als het nodig is kan je ook nog een naam voor het product verzinnen. Zorg dat het een naam is die mensen onthouden, dat kort en pakkend is.



Scan de volgende QR code en bedenk in groepjes verschillende producten die jullie willen verkopen. Leg ook de reden uit waarom dat product goed zou zijn om te verkopen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groepsleden in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps





Noteer hier de 3 producten die jullie zullen voorstellen aan de klanten. Vergeet niet de aankoopprijs en de verkoopprijs te noteren.

7.2.1 Marktonderzoek: praktijk

We hebben verschillende producten gekozen, nu is het tijd voor de praktijk!

De klas wordt verdeeld in vier groepen.

Elk groep stelt vragen op voor de enquête. Met die vragen nemen jullie een enquête af van de leerlingen op de speelplaats. Jullie onderzoeken aan de hand van een enquête welke producten de klanten wensen te kopen en tegen welke prijs ze de producten willen kopen.



Verdeel de groepen en noteer de namen in de juiste groep.



Groep 1:

Groep 2:

Groep 3:

Groep 4:

7.3 Enquête opstellen

Om een enquête te kunnen afnemen, stellen jullie eerst vragen op.



Bespreek in groepjes de volgende zaken:

- Wat zijn wensen van de klanten voor de producten?
- Tegen welke prijs willen de klanten de producten kopen?
- welk promotiemiddel vinden de klanten aantrekkelijk? Waarom?
- Hoe kan de verkoopstand ingericht worden? Wat vinden ze aantrekkelijk?
-

Voor het opstellen van de vragen kan je in de bijlage enkele tips vinden!

Stel aan de hand van deze elementen een enquête op met minstens 10 vragen en maximum 15 vragen die je aan leerlingen en leerkrachten kan voorleggen. De enquête bevat twee identificatierubrieken, minstens 3 gesloten vragen, 3 meerkeuzevragen, 3 rangschikkingsvragen en 1 open vraag. Hou rekening met de tips.



Scan de volgende QR code en stel in uw eigen groep de vragen voor de enquête op. De ene persoon opent de link van padlet en de andere opent de tips in de bijlagen. Achteraf gaan we samen beslissen welke vragen we nemen voor de enquête. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groep in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjggoc78



Noteer hier de vragen die we kunnen gebruiken voor de enquête.



Ik heb zelf een enquête opgesteld. Indien het niet lukt, kunnen we dit gebruiken. De producten zal ik achteraf vervangen in de enquête.

Bron: google docs,

<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/e/dit>



Daarbij kunnen de volgende vragen gesteld worden:

- Hoe oud bent u?
- Welke producten verkiest u als eerst en als laatst?
- Welke product zal je eerder kopen en waarom?
- Wat verwacht u van ons product?
- Wat zou u leuk vinden om de verkoop aantrekkelijker te maken?
- Wat zouden we moeten doen om beter te presteren dan de concurrent?
- Zou je ons product kopen?
- Hoeveel zal je maximum eraan spenderen?
- Wanneer zal je het product gebruiken als je het zou aankopen?



De leerkracht stelt een enquête op op het internet aan de hand van de vragen die jullie opgesteld hebben. Daarna kunnen jullie op de speelplaats enquête afnemen met de tablets. De leerkracht zal de enquête opstellen via google docs.

Indien je uw mailadres doorgeeft aan de leerkracht, kan de leerkracht de link naar jullie mailadressen doorsturen. Je kan ofwel uw mailadres in de klas doorgeven aan de leerkracht ofwel stuur je een mail naar het volgende mailadres met als onderwerp "mini-onderneming: uw naam": yavuz.yucel@student.pxl.be

Indien je de link opent, kan je meerdere keren een enquête afnemen van verschillende personen.

Let er op dat je niet van dezelfde personen de enquête afneemt.

Telkens als je van iemand een enquête afneemt, klik je op 'verzenden' en nadien druk je op 'nog een reactie verzenden'. Zo kunnen jullie meerdere keren de enquête afnemen.

7.3.1 Verwerken van de enquête



Jullie hebben met een tablet een online enquête afgenomen op de speelplaats. De leerkracht toont een overzicht van de verkregen reacties met behulp van grafieken en diagrammen, cirkelschijven,... De resultaten komen automatisch terecht bij de online enquête via google docs.

Noteer aan de hand van de cijfers de productkeuze van de klanten. Noteer erbij waarom de klanten dat product gekozen hebben.

Jullie hadden eerder nagedacht over de aankoopprijs en de verkoopprijs van het product, noteer hier ook tegen welke prijs jullie zullen verkopen en bereken de winstmarge aan de hand van de aankoopprijs.



Productkeuze + reden van productkeuze + aankoopprijs, verkoopprijs en winstmarge

8 Ethisch ondernemen

Zoals we reeds gezien hebben, brengen steeds meer bedrijven verslag uit over de ethische kant van hun handelen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld verdienen, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het **financiële aspect** van je onderneming en **het sociale en maatschappelijke aspect**.

Opdracht 1

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3



Opdracht 2

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up



Opdracht 3

Scan de volgende QR code en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d



Opdracht 4

Denk nu eens na hoe jullie kunnen werken aan ethisch ondernemen bij jullie mini-onderneming. Welke stappen kunnen jullie verrichten om ethisch te ondernemen? Noteer minstens 3 stappen.

Scan de volgende QR code en voer deze opdracht uit op padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnaam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcgg8ikbadd



Noteer nu hier de stappen hoe jullie ethisch zullen ondernemen.

9 Voorstelling van de onderneming

9.1 Naam onderneming



Iedere organisatie heeft een eigen naam. Zo moeten jullie ook een naam zoeken voor jullie onderneming. Jullie eigen namen en andere mooie klanten kunnen inspiratie geven. Organiseer een brainstormsessie met de hele groep. Hou na enige tijd drie à vijf kanshebbers en beslis dan democratisch hoe jullie onderneming zal heten.



A large rectangular box containing horizontal dotted lines for writing notes.

9.2 Baseline

Je kan de naam eventueel verduidelijken door het gebruik van een 'baseline'. Dit is een korte slagzin die duidelijk maakt waarvoor de organisatie staat. Voorbeelden hiervan zijn:



Als jullie ervan overtuigd zijn dat een 'baseline' een meerwaarde kan opleveren, bedenk er dan één voor je onderneming! Zorg ook voor een goede verklaring!
Wees dus origineel en probeer een boodschap over te brengen met jullie slagzin.

Maak groepjes van 3 of 4 personen. Bedenk onderling een baseline. Op het einde komen we samen tot 1 goede baseline.



Scan de volgende QR code en bedenk via padlet samen met je groepsleden een baseline. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymerc4nynux



Noteer hieronder de uiteindelijke baseline dat klassikaal werd beslist.



.....
.....
.....
.....
.....
.....

9.3 Logo



Heel wat organisaties willen hun herkenbaarheid verhogen door hun producten en communicatiedragers te decoreren met een logo. Dit uniek herkenningpunt zorgt ervoor dat iedereen meteen weet waarover het gaat.



Je kent ongetwijfeld het logo van Nike, Lacoste of van McDonalds. Bekijk het hieronder. Wat stelt het Nike logo volgens jou voor? Welke betekenis ligt achter de Lacoste-krocodil? Zoek het anders op internet!



Het logo van Nike is afkomstig van de vleugels van Griekse goding.

Dit is een verwijzing naar de bijnaam le crocodile van René Lacoste (= oprichter)



Ontwerp een logo voor jullie onderneming! Zorg er ook voor dat je het logo kan verklaren. Het logo moet niet moeilijk te zijn!

Maak groepjes van twee of drie personen. Ontwerp per groep één logo. Jullie kunnen een logo maken met de applicatie "SketchBook Express". Experimenteer met de applicatie: het is mogelijk om rechte lijnen, kromme lijnen te gebruiken, je kan foto's importeren, tekst invoegen... Dus er zijn mogelijkheden genoeg.

Als je klaar bent met het logo, is het mogelijk om het logo op te slaan als een foto.

Ieder groep post haar eigen logo op Padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Klik onderaan op het middelste icoon zodat je een afbeelding kan invoegen. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Scan de volgende QR code en voeg jullie logo hier toe zodat iedereen elkaars logo kan bekijken. Bestudeer de verschillende voorstellen klassikaal en kies er één uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289



9.4 Missie van de onderneming

Elke organisatie zou een missie moeten formuleren. De missie van een onderneming geeft antwoord op de vraag waarom het bedrijf eigenlijk bestaat. Waarom doen we wat we doen? Wat willen we betekenen voor de klanten? En voor de maatschappij? Waarom willen we winst maken?

Hieronder staan enkele voorbeelden van missies en doelstellingen zoals beschreven in de jaarrekeningen van enkele ondernemingen.

“Oxfam-Wereldwinkels is een democratische vrijwilligersbeweging die door haar strijd voor een rechtvaardige wereldhandel opkomt voor ieders recht op een menswaardig leven” (OXFAM)

“We dragen bij aan een beter bestaan door op het juiste moment zinvolle technologische innovaties op de markt te brengen.” (PHILIPS)

“Onze missie is om mensen en organisaties te helpen bij het verwezenlijken van hun doelen, dromen en ambities. Dat doen we door onze technologie vóór ze te laten werken. Zo leggen we de basis voor hun succes, dat van onze partners, en dat van onszelf.” (MICROSOFT)

Formuleer zelf wat volgens jou de missie van jullie onderneming zou moeten zijn.

Confronteer je eigen visie met deze van je medeondernemers en kom zo tot een algemene en gezamenlijke omschrijving van de missie voor jullie onderneming.

Noteer eerst individueel een missie op Padlet. Zo kunnen we zien wie wat heeft genoteerd en kunnen we makkelijk tot 1 goede missie komen.



Scan de volgende QR code en noteer individueel een missie voor jullie onderneming. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvvpf3bt1x



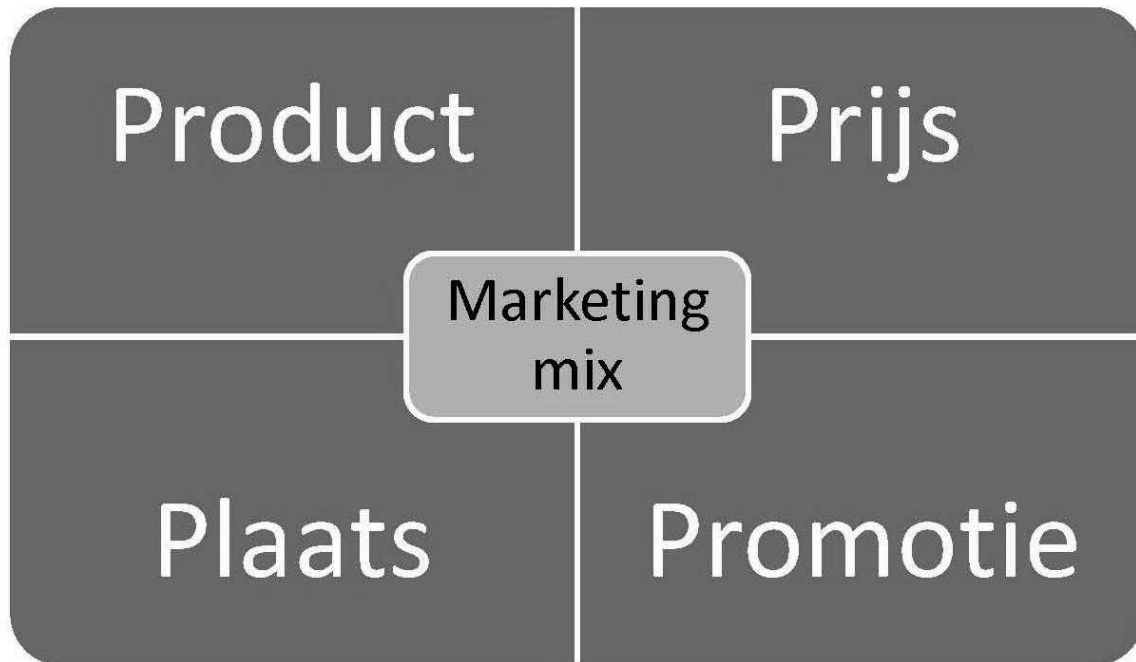
Noteer hieronder één gezamenlijke missie dat jullie klassikaal hebben opgesteld.

<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

10 Marketingmix



Intussen is al heel wat gebrainstormd, gediscussieerd en nagedacht! Het is hoog tijd om de handen uit de mouwen te stelen en echt te ondernemen. Nu moet je samen met de medeondernemers concreet uitwerken hoe jullie dit aanpakken. Dit plan is opgebouwd aan de hand van de 4 P's van de marketingmix: product, prijs, promotie en plaats



Jullie worden verdeeld in 4 groepen waarvan elk groep werkt aan één P van de marketingmix. De leerkracht verdeelt jullie in groepen. De opdrachten staan hieronder genoteerd.

Een groep bestaat uit 4 tot 6 personen. Het is de bedoeling dat jullie samenwerken en onderling de taken verdelen zodat iedereen evenveel moeite doet. De takenverdeling maken jullie in de groep zelf. Elke groep presenteert haar eigen stuk aan de anderen en achteraf beoordelen jullie elkaar.

Jullie hebben ondertussen al een marktonderzoek uitgevoerd en hebben besloten wat jullie zullen verkopen. Nadien hebben jullie een naam, logo, baseline, enzovoort opgesteld voor jullie onderneming. Deze gegevens vinden jullie terug in de voorgaande bladzijden.

Verdeel de groepen over gelijk aantal personen en noteer hier de namen.

Groep 1 = Prijs.....(namen)
 Groep 2 = Product.....(namen)
 Groep 3 = Plaats.....(namen)
 Groep 4 = Promotie(namen)

Onder elk P van de marketingmix staat er genoteerd wat jullie moeten doen voor de presentatie.

10.1 Product



Hier bestuderen jullie het product dat verkocht zal worden door jullie. Jullie hebben met behulp van marktonderzoek een onderzoek verricht naar de wensen van de klanten, omdat jullie een nieuwe onderneming zijn.

Een klant zal voor het product geld geven indien dit aan de wensen en behoeften van de klanten voldoet.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Product:

- Welk product wordt verkocht?
- Waarom zou iemand dit product willen kopen?
- Is het product seizoensgebonden? Wanneer kan het product gebruikt worden?
- Voor wie is het product bedoeld?

Kwaliteit:

- Wat zijn de kwaliteiten van het product?
- Hoe beoordeel je zelf de prijs/kwaliteitsverhouding van jullie product?

Verpakking:

- Wordt het verpakt? Indien ja, hoe wordt het verpakt? Bespreek hoe jullie je product kunnen inpakken. Besteed hierbij aandacht aan het kostenplaatje!
- Waarom zou het product verpakt worden? Geef enkele redenen hiervoor.

Merk:

- Een merk is een onderscheidende naam, die vaak gecombineerd wordt met een baseline, logo, lettertype,... Een merk uiten heeft voor producenten heel wat voordelen: de producten worden snel herkend, het biedt als het ware een kwaliteitsgarantie, klanten associëren zich met merken en nieuwe of aanverwante producten verkopen verloopt vlotter. Jullie onderneming heeft ook een naam, logo,... Jullie onderneming is dus ook een merk! Iedereen die met jullie in contact komt zou moeten weten waarvoor jullie staan. Geef aan welke waarden jullie merknaam oproept?

Service en garantie:

Als je je klant wil houden of klanten wil overtuigen, moet je haar/hem naar haar/zijn zin maken. En Hoe doe je dat? Door een goede service en garantie te geven! Tevreden klanten keren immers terug en vertellen het verder!

- Is er sprake van service van het product?
- Wat zou je doen als je merkt dat een pas verkocht product een gebrek vertoont?
- Wat is de waarde van het product? Hoe verschilt het met andere producten? Wat is het nut van het product?

Indien jullie kosten maken, moeten jullie dit doorgeven aan de groepsleden die bezig zijn met de prijs!



10.1.1 Presentatie: product

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “product”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.2 Prijs



De tweede P staat voor de prijs.

Een groep zal de kosten berekenen die nodig zijn bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen.

De onderneming zoekt de prijs die de klanten voor het product willen betalen. De prijs wordt in de eerste plaats bepaald door verschillende factoren zoals de kosten van het materiaal, de arbeidsuren,... Maar de prijs zegt ook veel over een product. Een hoge prijs vertelt de klant dat de kwaliteit van het product hoog is. Een lagere prijs betekent echter niet noodzakelijk dat de kwaliteit minder goed is.

Als je de prijs voor een product wil bepalen, moet je met drie elementen rekening houden: de kosten, de vraag naar je product en de concurrentie. Jullie bespreken deze drie elementen.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Denk ook hierbij aan het uitslag van de marktonderzoek:

- Hoeveel geld willen de klanten geven bij het aankopen van het product?
- Wat zal jullie uiteindelijke verkoopprijs zijn?
- Wat zal jullie uiteindelijke aankoopprijs zijn?

De kosten:

Het is toch normaal dat de verkoopprijs hoger is dan de kostprijs van het product. Hier is het belangrijk dat je rekening houdt met alle kosten! Sommige kosten, zoals de aankooprijzen zijn nogal verschillend, terwijl je de andere kosten misschien sneller over het hoofd zal zien.

- Som eens op welke kosten jullie allemaal zullen maken
- Welke variabele kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Welke vaste/constante kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Probeer een raming te maken van alle kosten die jullie zullen maken. Hoeveel zullen deze in totaal bedragen.
- Bereken een kostprijs per product en vergelijk deze met de verkoopprijs. Is ieder product winstgevend.
- Als er producten zijn die niet winstgevend zijn, dan moet je op zoek gaan naar de oorzaken van dit probleem: te hoge kosten, te lage prijs,...?

De vraag:

Je moet niet enkel uit je kosten geraken, maar je moet ook rekening houden met de bereidheid van de klant tot betalen. Daarom is het belangrijk op te weten welke prijs jouw klant bereid is te betalen. Dit hebben we al gedaan bij onze marktonderzoek.

- Geef de prijzen weer die de voorkeur van de potentiële klanten zijn
- Denk ook aan psychologische prijszetting: 9,95 EUR ipv 10,00 EUR

De concurrentie:

De kosten en de vraag zullen de uiteindelijke prijs van producten sterk beïnvloeden. Een derde doorslaggevend aspect is de concurrentie. De concurrentie is niet altijd even bepalend in je prijszetting.

Voor jullie is het belangrijk, want de andere klas gaat waarschijnlijk ook een mini-onderneming oprichten!

- In welke gevallen is de concurrentie erg belangrijk in je prijszetting? En wanneer minder?
- Hoe situeer je jullie verkoopprijzen tegenover de concurrentie?
- Is er sprake van ethisch ondernemen? Wordt er aandacht gehecht aan eerlijke prijs voor een eerlijk en uniek product?

10.2.1 Presentatie over prijs



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “prijs”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.3 Promotie



De derde P staat voor Promotie.

Een groep ontwikkelt een promotieplan voor jullie product.

De onderneming zal heel wat moeite doen om zijn product te verkopen. Het promoten van een product gebeurt op verschillende manieren zoals advertenties, mooie reclamespots met bekende mensen, verkoopacties,...

Dus je brengt je boodschap naar je potentiële publiek. Toch hoeven een opvallende actie, een mooie affiche, een aantrekkelijke flyer niet duur te zijn. Creativiteit kan het gebrek aan financiële middelen zeker doen vergeten.

Eerst moet je laten weten dat je bestaat: een advertentie in schoolkrant? Een teaser op de schoolsite? Een affichecampagne op school?

- Bespreek in groep hoe jullie de geboorte van jullie onderneming kenbaar zullen maken. Overloop telkens de haalbaarheid, de kosten, het bereik,...
- Werk een of meerdere reclameacties uit → maak een reclamefolder/videofilmje om je product te promoten. Dit mag met tablet of je smartphone. Je toont dit ook tijdens de presentatie
- Denk aan de sociale media
- Hoe ga je adverteren?
- Van welke media zal onze bedrijf gebruikmaken om het product te promoten?



10.3.1 Presentatie over promotie

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister".

Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "promotie"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.4 Plaats



De laatste P staat voor Plaats. Een groep werkt aan Plaats. Jullie bepalen waar het bedrijf zich moet bevestigen.

Met plaats wordt meer bedoeld dan de locatie waar de onderneming een product wil verkopen.

De onderneming moet namelijk ook op zoek naar een doelgroep.

- Waar zullen jullie jullie producten verkopen?
- Aan wie willen jullie het product verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Hoe zal jullie product de klanten bereiken?

In samenspraak met de groep zullen jullie enkele verkoopmomenten organiseren.

- Som alle mogelijke verkoopmomenten op (waar, wanneer). Maak hiervoor een tabel!



10.4.1 Presentatie over plaats

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister". Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "plaats"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.5 Slotopdracht



Jullie beoordelen elkaar door punten te geven na elke presentatie. Hiervoor beoordelen jullie elkaar via de applicatie Nearpod.

10.5.1 Stemmen op Nearpod



Tijdens de presentaties beoordelen jullie elkaar.

Volg het stappenplan om na elke presentatie de groepsleden te beoordelen.

- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) De leerkracht toont jullie een code: noteer dit bij "Join a session" en druk op het pijltje
- 3) Jullie vullen telkens de vragen in na elke presentatie. Op het einde geven jullie elkaar punten. Aan de hand van deze punten, geef ik jullie een algemeen punt.

11 Winstuitkering naar goed doel

We ogen natuurlijk op een mooi resultaat van onze mini-onderneming. Omdat we een schoolonderneming zijn, mogen we de winst niet zelf opstrijken. De winst die we maken, zullen we uitkeren aan een lokaal goed doel. We kiezen heel bewust om lokaal te werken want zo kunnen we de school promoten in de eigen gemeente. Je moet het goed doel niet ver gaan zoeken, ook in je eigen buurt zijn er mensen die elke vorm van steun kunnen gebruiken.

Enkele voorbeelden:

- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **'t Weyerke:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Berenhuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heusden-Centrum



Scan de volgende QR code en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



Noteer hieronder naar welk goed doel jullie de winst van de onderneming willen uitkeren.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

12 Verkoopmomenten

Als jullie beginnen met de verkoop van jullie product, is het belangrijk om zorgvuldig te werk te gaan. Het is aangewezen om bij te houden hoeveel jullie aankopen, wanneer jullie verkopen, hoeveel jullie verkocht hebben per dag, enzoverder.

Hieronder vind je dan een handig schema om jullie voorraadpositie van dag tot dag nauwkeurig bij te houden. Dit kunnen jullie na elke aankoop en verkoop bijvullen.

Jullie worden door de leerkracht in groepjes verdeeld. Elk groepje zal een verkoopmoment moeten bijwonen en zal het onderstaande document invullen na elk verkoopmoment. Elke groep richt zelf de stand op bij het verkoopmoment. Na elk verkoopmoment, levert elke groep alle geldbijdragen en gegevens aan de leerkracht, zodat alles goed verloopt.

De leerkracht stelt voor de verkoopmomenten een planning op en deelt dit uit. De leerkracht zal bepalen wie waar en wanneer zal verkopen, want er zal ook verkocht worden in de middenschool. Jullie zullen niet één keer maar meerdere keren moeten verkopen.

12.1 Planning verkoopmomenten



De planning van de verkoopmomenten zal de leerkracht voor de verkoopmomenten nog uitdelen aan jullie!

Datum	Aantal gekocht	Aankoopprijs per eenheid	Totale aankoopprijs	Beginstock	Aantal verkocht	Eindstock	Verkoopprijs

13 Evaluatie

Tijdens het oprichten van de mini-onderneming zullen jullie geëvalueerd worden op volgende onderdelen:

ONDERDELEN	Punten
INHOUD	Totaal: /10
• kennis van de inhoud	5
• toepassen van kennis	5
GEBRUIK VAN TABLET	Totaal: /20
• tablet op juiste manier gebruiken (niet op andere site surfen)	10
• respect voor het materiaal: Goed verzorgen van tablet	10
ATTITUDE	Totaal: /15
• doorzettingsvermogen	5
• aanwezig en effectief werken in de klas	5
• aanwezig en effectief werken bij verkoopmomenten	5
PRESENTATIE	Totaal: /30
• je werkt goed samen met groepsleden en je bent aanwezig bij presentatie	5
• op tijd afgeven van de presentaties	5
• Criteria presentaties	10
• Beoordeling aan elkaar	10
TAAL	Totaal: /5
• ervoor zorgen dat er geen schrijffouten staan	
TOTAAL	/80

14 Bijlage

14.1 Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête

14.1.1 Opbouw

1) Korte vragenlijst

De vragenlijst moet niet te lang worden. Uit onderzoek blijkt dat de meeste respondenten gemiddeld 10 minuten voor een onderzoek willen uittrekken. Dit betekent in de praktijk maximaal een vraag of 20.

2) Vraagstelling

Het is belangrijk dat de vragen goed te begrijpen en te beantwoorden zijn. Hieronder een aantal richtlijnen om dit te bewerkstelligen.

- Houd vraag en antwoord kort en bondig
- Stel zoveel mogelijk multiple-choice vragen, benoem de antwoordenopties
- Pas taalgebruik aan aan de respondent
- Omschrijf moeilijke begrippen
- Stel concrete vragen
- Vermijd suggestieve vragen
- Vermijd twee vragen ineen
- Vermijd dubbele ontkenning
- Vermijd woorden met emotionele waarden
- Beslis of je een respondent de mogelijkheid geeft tot het geven van een neutraal antwoord of 'dwingt' tot het maken van een keuze.
- Gebruik zoveel mogelijk dezelfde antwoordschalen (bijvoorbeeld 3-, 4-, 5- of 7-puntsschaal)
- Zorg voor een balans van positief en negatief mogelijke antwoorden

3) Groepeer vragen

Zorg ervoor dat vragen over hetzelfde onderwerp bij elkaar staan. Stel eerst algemene vragen en daarna pas specifieke vragen. Probeer vragen met dezelfde antwoordschalen zoveel mogelijk bij elkaar te zetten. Dit zorgt ervoor dat de respondent sneller de vragen kan beantwoorden.

4) Gevoelige vragen

Stel gevoelige vragen aan het einde van de vragenlijst. De respondent is na het beantwoorden van andere vragen eerder geneigd om gevoelige informatie (zoals leeftijd, opleidingsniveau enz.) te delen.

5) Stippel de route per respondent uit

Door gebruik te maken van de routing technologie (vervolgvraag laten afhangen van het antwoord) is het mogelijk om de respondent alleen relevante vragen te laten beantwoorden. Dit scheelt in tijd en irritatie bij de respondent.

6) Anonimiteit

Vertel dat de gegevens anoniem gehouden worden. Dit verhoogt de bereidheid een onderzoek in te vullen.

7) Verzorgde vormgeving

Zorg ervoor dat de vragenlijst er verzorgd uitziet. Dit verhoogt de invulbereidheid.

8) Gebruik van beelden

Het gebruik van foto's kan het geheugen van de respondent prikkelen.

14.1.2 Het vraagtype

De typen vragen die je kunt stellen, zijn:

- Stellingvragen

Waarbij men aangeeft of men het wel of niet eens is met een bepaalde stelling of uitspraak.

- Schaalpuntvragen

Waarbij men op een vijf- of driepuntenschaal aangeeft in hoeverre men iets vindt over een bepaald onderwerp.

B.v. "Wat vind je van dit product?" 1-2-3-4-5;

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Rangschikkingsvragen

Waarbij gevraagd wordt om een aantal kenmerken of uitspraken in volgorde van voorkeur of belangrijkheid te plaatsen. De ondervraagde moet dus en voorkeur bepalen.

B.v. Wat drink je het liefst?

cola limonade pils water wijn

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Checklistvragen

Waarbij meer dan 1 antwoord mag worden omcirkeld (bv. op de vraag waar men voedingsmiddelen aankoopt, zijn verscheidene mogelijkheden te omcirkelen).

- Open vraag

De open vraag biedt de ondervraagde onbepaald de kans zijn mening te geven. Het gaat hier om 'W' en 'H' vragen.

B.v. Wat denkt u van ethische producten?

Uiteraard geven deze vragen het meest volledige antwoord. Als de respondent een uitgebreid antwoord wil geven tenminste. Deze vraagstelling is wel moeilijk met de computer te verwerken.

- Gesloten vraag

De gesloten vraag levert een zeer nauwkeurig, maar ongenueanceerd antwoord op. Soms moet zo'n vraag om die reden uitgesloten worden. Deze vragen kunnen enkel met JA of NEEN beantwoord worden.

B.v. Drink je koffi e?

Deze vragen worden gemakkelijk door een computer verwerkt.

- Meerkeuzevraag

De meerkeuzevraag biedt het voordeel dat men het aantal antwoordmogelijkheden verhoogt of dat men kan nuanceren. De ondervraagde moet tussen deze voorgestelde antwoorden een keuze maken.

B.v. Wat denk je over de moeilijkheidsgraad van de examenvragen?

te moeilijk moeilijk nogal moeilijk eerder gemakkelijk gemakkelijk

- Identificatievraag

Hier wordt een profiel geschetst van diegene die ondervraagd werd. Een leeftijdscategorie, het beroep, woongebied, ...

B.v.

Geslacht: * man * vrouw

Leeftijd: * 0-20 jaar * 20-40 jaar * 41-60 * +60

De identificatievragen raken de ondervraagde rechtstreeks. Daarom worden ze op het einde van de vragenlijst geplaatst!

14.1.3 De antwoordmogelijkheden

Hiervoor geldt hetzelfde als voor de vragen. Maak de antwoorden kort, duidelijk, eenduidig en zet ze in een logische volgorde (bv. getallen in oplopende volgorde).
Antwoordmogelijkheden

moeten elkaar uitsluiten en er mogen geen antwoordmogelijkheden ontbreken.

Dit laatste kan worden opgevangen door de antwoordmogelijkheid: 'overig', 'weet niet' of 'twijfel' op te nemen. De antwoordmogelijkheden mogen niet de suggestie wekken dat bepaalde antwoorden beter zijn dan andere antwoorden.

14.1.4 Het houden van de enquête

Spreek mensen beleefd en duidelijk aan. Bedenk dat de mensen die de enquêtevragen beantwoorden het niet voor zichzelf doen, maar voor jou. Zorg dat je er verzorgd uitziet en blijf beleefd, want je bent voor de enquête van deze mensen afhankelijk. Stel jezelf voor. Leg uit waarover de enquête gaat en waarom de enquête wordt gehouden. Maak duidelijk dat de enquête niet erg lang duurt. Praat niet te snel of met kauwgom in je mond. Geef de ondervraagde voldoende tijd om over het antwoord na te denken. Vergeet niet de mensen na afloop te bedanken voor alle moeite. Ook als mensen niet meewerken, blijf je vriendelijk.

Bij het afnemen van de enquête:

- Lees je duidelijk de vraag voor.
- Laat je de ondervraagde persoon rustig een antwoord geven.
- Turf je het gegeven antwoord op een scoreformulier.
- Bij de meeste vragen is het noodzakelijk dat je alle antwoordmogelijkheden voorleest.
- Herhaal de antwoordmogelijkheden als de ondervraagde persoon het niet allemaal kon volgen.
- Eventueel kun je hem/haar de antwoordmogelijkheden ook laten lezen op een blanco enquêteformulier.

Bron: Cursus van Vlajo, Jieha!, Vlajo.org

15 Bronnenlijst

Cursussen:

- GIJBELS, G., HUYGHE, J., MARROCCOLI, M., Economie Direct 3, VAN IN, 2011, WOMMELGEM, 337 pagina's
- D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's
- Cursus van Vlajo
- Cursus van Filip Lijnen (Sint-Franciscus College Heusden-Zolder)

Internet:

- Wat is ondernemen, internet, (<http://tomenthomas.nl/2008/08/wat-is-ondernemen-eigenlijk/>)
- Definitie ondernemen, (www.unizo.be)
- Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)
- Duurzaamheid, (<https://prezi.com/orifyuiqgff5/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/>)
- www.artoos.be
- www.mvovlaanderen.be
- Ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Definitie ondernemingsplan (<http://www.agentschapondernemen.be/artikel/startkompas-en-ondernemingsplan>)
- Onderdelen van een ondernemingsplan, (<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>)
- QR code opstellen, (<https://www.the-qr-code-generator.com/>)
- Enquête, (<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/edit>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.ondernemingsplanmaken.nl/voorbeelden.html>)

Youtube:

- Youtube, Wat is ondernemen?, internet (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Wat is ondernemen, (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Oefening prezi op Youtube, ethisch ondernemen, (<https://www.youtube.com/watch?v=y-d2UbDuzk8>)
- Onderdelen ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Wat is marktonderzoek, (<https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>)

Padlets:

- Wat is ondernemen? (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t)
- Wat is ethisch ondernemen?, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vsclm)
- Definitie ondernemingsplan, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio)
- Opdracht ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i
- Taken ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7
- Product kiezen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps
- Enquête opstellen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjqgoc78
- Ethisch ondernemen opdracht 1, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3
- Ethisch ondernemen opdracht 2, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up
- Ethisch ondernemen opdracht 3, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d
- Ethisch ondernemen opdracht 4, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcqq8ikbadd
- Baseline, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymrc4nynux
- Logo, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289
- Missie van mini-onderneming, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvpf3bt1x
- Winstuitkering, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



OPRICHTEN VAN EEN MINI-ONDERNEMING

Naam:.....

Klas:.....

Academiejaar 2014 - 2015

Inhoudsopgave

Inhoud

Inhoudsopgave	3
Inleiding	6
1 Legende	5
2 Applicaties.....	6
2.1 Nearpod	7
2.2 Google Drive	7
2.3 MindMeister	8
2.4 Youtube	9
2.5 Dropbox.....	9
2.6 Padlet	10
2.7 SketchBook Express.....	10
2.8 Adobe Reader	11
2.9 Cursus op tablet.....	11
3 Inleiding: quiz	12
4 Wat is ondernemen?.....	13
4.1 Definitie ondernemen.....	14
4.2 Ethisch ondernemen	15
4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO).....	16
4.4 Artoos	17
4.5 The Body shop	18
4.6 MVO Vlaanderen	20
4.7 Planet, profit, people	22
4.8 Samenvatting	23
5 Ondernemingsplan	24
5.1 Definitie ondernemingsplan	24
5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan	26
5.2.1 Samenvatting	27
5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan	28
5.4 Samenvatting	29

6	Ondernemingsplan: mini-onderneming	30
6.1	Takenverdeling	31
7	Marktonderzoek	33
7.1	De potentiële klanten	35
7.2	Het product	36
7.2.1	Marktonderzoek: praktijk	37
7.3	Enquête opstellen	38
7.3.1	Verwerken van de enquête.....	40
8	Ethisch ondernemen	41
9	Voorstelling van de onderneming	43
9.1	Naam onderneming	43
9.2	Baseline	43
9.3	Logo	45
9.4	Missie van de onderneming.....	46
10	Marketingmix.....	47
10.1	Product.....	48
10.1.1	Presentatie: product.....	49
10.2	Prijs	50
10.2.1	Presentatie over prijs	51
10.3	Promotie	52
10.3.1	Presentatie over promotie	52
10.4	Plaats	53
10.4.1	Presentatie over plaats	53
10.5	Slotopdracht.....	54
10.5.1	Stemmen op Nearpod.....	54
11	Winstuitkering naar goed doel	55
12	Verkoopmomenten	56
12.1	Planning verkoopmomenten	56
13	Evaluatie	58

14	Bijlage	59
14.1	Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête	59
14.1.1	Opbouw	59
14.1.2	Het vraagtype	60
14.1.3	De antwoordmogelijkheden	61
14.1.4	Het houden van de enquête	61
15	Bronnenlijst	62

Inleiding

Vanaf nu starten jullie zelf een onderneming op! Tijdens het opstarten van een onderneming verrichten jullie verschillende denkwerken. Het is niet makkelijk om een onderneming op te richten, maar als jullie samenwerken in een teamwork, komt alles zeker in orde!

Vooraleer jullie hieraan kunnen beginnen, zal er dus heel wat denkwerk nodig zijn. Om een onderneming op te richten, stellen jullie een businessplan op. Wat moet je eigenlijk bij een businessplan opstellen? Welke opdrachten zijn er hier aan verbonden?

Ondernemen doe je niet zomaar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. De economische wereld is bovendien vaak een onbekend en risicovol terrein.

Een goede planning is hierbij de boodschap, want ondernemen is een complexe zaak.

Naast het opstellen van een businessplan, verrichten jullie een marktonderzoek. Hierbij bepalen jullie wie jullie klanten worden. Hierbij hou je dan ook rekening met de wensen van de klanten. Door middel van een enquête kunnen jullie bepalen wat de wensen zijn van de klanten.

Jullie moeten ook samen brainstormen over wat jullie willen verkopen. Jullie mogen producten van eerlijke handel verkopen, maar dit is geen must.

Hiervoor hebben jullie een onderneming nodig. Eerst zoeken jullie een naam voor jullie onderneming, met een logo en een slogan erbij. Zoals elk onderneming stellen jullie ook een missie van jullie onderneming op. Daarnaast kunnen jullie rekening houden met ethisch ondernemen. Denk niet alleen aan de winst van de onderneming, maar ook aan de normen en waarden, zoals de 3 P's van duurzaamheid.

Om dit allemaal uit te voeren, werken we met een tablet. Jullie zullen hiermee zeer voorzichtig omgaan. Af en toe weken we ook op computer.

Tenslotte verkopen jullie de producten op school en keren jullie de winst van de onderneming uit aan een goed doel.

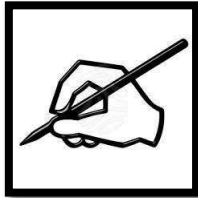
Tijdens dit project werken jullie in groepjes. Uiteraard evalueert de leerkracht jullie op attitude, doorzettingsvermogen, naleven van afspreken, enzovoort. Op de laatste pagina van deze bundel kunnen jullie de evaluatiefiche raadplegen.

Veel succes!

1 Legende



TIP: Dit pictogram geeft je 1 of meerdere tips



Doe-opdracht: dit pictogram geeft een doe-opdracht aan waarvoor je moet nadenken en noteren.



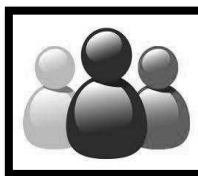
Internet opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je het internet nodig hebt om deze tot een goed einde te brengen.



Video-opdracht: dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je eerst een videofragment moet bekijken en nadien enkele vragen moet beantwoorden.



Computer opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je de computer zal gebruiken om de opdracht uit te voeren.



Groepsopdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je in groep van 3 tot 5 personen aan een opdracht zal werken.



Individuele opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je individueel aan een opdracht zal werken.

2 Applicaties

Zoals jullie al weten, maken we gebruik van een tablet. Het is de bedoeling dat jullie zorgzaam omgaan met de tablets en tijdens de lessen zeker niet surfen op andere sites. Indien jullie hierop betraapt worden, zullen er punten afgetrokken worden, want jullie worden geëvalueerd door de leerkracht. Onder punt “evaluaties” vinden jullie een evaluatiecriterium.




Om de opdrachten uit te voeren, hebben we verschillende soorten applicaties nodig. Niet voor alles kunnen we gebruik maken van een app, daarom zullen we ook surfen op enkele sites. De apps zijn op voorhand geïnstalleerd. Indien ze niet geïnstalleerd zijn doe je het zelf. Hieronder vinden jullie welke apps en sites we gebruiken tijdens het project. Daarbij staat er genoteerd waarvoor de app/site dient en hoe je het moet installeren op je tablet.

Elke app/site krijgt een eigen icoon. Je vindt deze telkens in de linkerkantlijn als je er mee moet werken. Zo kan er geen verwarring ontstaan.

Op Play Store kunnen jullie indien nodig de nodige apps downloaden op jullie tablet. Om gebruik te kunnen maken van Play Store, zal je eerst een account moeten aanmaken.

Je moet een Google-account aan uw apparaat toevoegen om items via de Google Play Store-app te downloaden en te kopen. Uw account kan uw Gmail-adres zijn of een gebruikersnaam op een door google gehost domein. Je kunt meerdere Google-accounts aan uw apparaat toevoegen.

Je kunt als volgt een Google-account aan uw apparaat toevoegen:

1. Open het hoofdmenu **Instellingen** op uw apparaat
2. Raak **+Account toevoegen** aan bij ‘Accounts’
3. Selecteer ‘Google’ 
4. Kies **bestaand** (als je een bestaand account wilt toevoegen) of **Nieuw** (als je een nieuw account wilt maken)
5. Volg de instructies om uw account toe te voegen

2.1 Nearpod

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'Nearpod'. Als je de applicatie opent, geven jullie een code in bij "Join a Session". Nadien druk je op het pijltje.



Nearpod is een interactieve presentatie app waarbij de leerkracht alle schermen van de leerlingen kan overnemen, waarin de leerkracht bepaald waar ze zijn in de presentatie en daarnaast zijn er nog een aantal mogelijkheden zoals: Poll, Quiz maken, video's toevoegen, leerlingen iets laten tekenen. De applicatie is gratis.

Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Nearpod'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.2 Google Drive

Met Google Drive kunt je Google-documenten maken, meer dan 30 andere bestandstypen opslaan en vervolgens bestanden openen en delen vanaf elk apparaat. De leerkracht zal een enquête opstellen en dit delen met jullie.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Google Drive'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.3 MindMeister

Mindmeister is een tool waarmee je online mindmaps kan maken. Mindmeister werkt online en met tablet, waardoor geen installatie nodig is. Je moet je wel eerst registreren vooraleer je kunt starten. Je kunt deze mindmaps gemakkelijk delen met anderen. Ook kan je met meerderen aan dezelfde mindmap werken. Kleurcodes geven de aanpassingen of toevoegingen door anderen weer. Doordat alle bewerkingen bewaard worden op de servers, kan je steeds wijzigingen ongedaan maken en zelfs het hele ontstaan van de mindmap herbekijken. Mindmeister maakt het mogelijk om je mindmap aan te vullen met afbeeldingen, iconen, nota's of hyperlinks.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'MindMeister'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

Account aanmaken voor MindMeister

Volg de stappen om een account aan te maken voor MindMeister:

- 1) Open de applicatie MindMeister
- 2) Druk onder bij "Don't have an account" op "Sign up".
- 3) Geef uw voornamen en naam in bij naam.
Geef uw Email bij mail.
Kies een wachtwoord voor u zelf.
- 4) Als je alles hebt ingevuld, druk je op "mijn account aanmaken".
- 5) Op de volgende site vind je heel wat informatie over het gebruik van MindMeister:
<http://www.mindmeister.com/nl/mobile>
- 6) Je vindt twee mappen vooraan: "Public Maps" en "Favorites".
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken)
- 7) Maak eerst een "Folder" aan door eerst op "+ teken" te drukken en nadien druk je op "Folder". De naam van de folder geef je als "Mini-Onderneming".
- 8) In de folder "Mini-onderneming" kan je zelf verschillende MindMaps aanmaken.
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken).
- 9) Als je zelf een MindMap hebt gemaakt, kan je het exporteren als "Foto". Druk rechts bovenaan op i-teken. Nadien druk je op Export Map en daarna op PNG. De foto dat je gedownload hebt, kan je vinden in de galerij.

2.4 Youtube

YouTube is een website waarop gebruikers video's plaatsen en waarop iedereen filmpjes kan bekijken. Wie een zelf gemaakte video wil plaatsen op YouTube moet zich eerst registreren (dat is gratis). Wie gewoon online video wil bekijken, moet zich niet registreren. De video's worden online gestreamd. Deze online streaming wil zeggen dat je de video's meteen kan bekijken, je moet ze dus niet eerst downloaden. Een video wordt volledig gedownload terwijl je al naar het begin van het filmpje aan het kijken bent.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

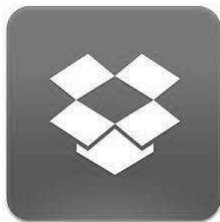


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.5 Dropbox

Dropbox is een gratis programma waarmee gemakkelijk foto's, video's en documenten gedeeld kunnen worden tussen computers. De Dropbox map met daarin jouw bestanden wordt gesynchroniseerd tussen alle computers waarop dropbox geïnstalleerd is zodat de bestanden die je op het kantoor aangepast hebt ook zichtbaar zijn op de laptop thuis. Het is zelfs mogelijk om de bestanden ook te openen op een iPhone of Android telefoon via de Dropbox app.

Dropbox maakt het ook gemakkelijk om bestanden te delen met anderen. Mappen in de dropbox-map kunnen gedeeld worden met meerdere mensen zodat er samen aan een project gewerkt kan worden. Wanneer één iemand een nieuw bestand in de map zet, ziet de rest van de groep het meteen. Dit is erg handig voor school-, studie- en werkprojecten.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.6 Padlet

Padlet is een online tool waarbij iedereen nota's kan posten op een muur 'wall'. Het is als het ware een online-prikbord voor in de les. De muur kan onder andere gebruikt worden voor het bespreken van een nieuw idee, nemen van nota's, feedback geven, mening posten, van gedachten uitwisselen,...

Studenten kunnen naar de wall gaan en digitale post-its kleven op een muur. De post-its kunnen linken naar afbeeldingen, youtube video's, PowerPoints, PFD documenten, Excel-documenten en hyperlinks bevatten.



Er is geen applicatie beschikbaar voor padlet. De link wordt door de leerkracht weergegeven.

2.7 SketchBook Express

SketchBook Express voor tablet is een gratis tekenprogramma op professioneel niveau ontworpen voor Android toestellen met een schermgrootte van 4 inch en groter. SketchBook Express biedt een brede set van sketch hulpmiddelen aan.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

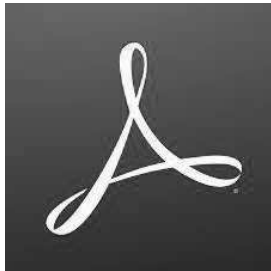


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'SketchBook Express'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.8 Adobe Reader

Adobe Reader is het gratis, vertrouwde en toonaangevende programma voor betrouwbare weergave van en interactie met pdf's op uw Android-telefoon of -tablet. Met de applicatie kan je de volgende uitvoeren:

- PDF's weergeven:
 - Open snel PDF-documenten vanuit e-mails, internet of apps die 'delen' ondersteunen
 - Zoek, blader en zoom in en uit
 - Kies de modus één pagina of doorlopend schuiven
 - Gebruik 'nachtmodus' 'n 'schermhelderheid vergrendelen' om leesbaarheid te verbeteren
- PDF'S BEOORDELEN EN NOTITIES AANBRENGEN
 - Plaats opmerkingen in pdf's met behulp van plaknotities en tekengereedschappen;
 - Markeer tekst met annotatiegereedschappen;
- FORMULIEREN INVULLEN
 - Vul snel PDF-formulieren in door middel van tekstvelden;
 - Je kan formulieren opslaan, ondertekenen en doorsturen



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar Adobe Reader
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.9 Cursus op tablet

Om de werkbundel te kunnen raadplegen op je tablet, zal je de volgende stappen doorlopen:

- 1) Maak een dropbox account aan
- 2) Vraag aan de leerkracht om jouw toe te voegen in de dropbox folder 'cursus mini-onderneming'. Dit doe je door uw mailadres van uw dropbox account door te geven aan de leerkracht;
- 3) Indien de leerkracht jou heeft toegevoegd, check dan je mail. Accepteer om de folder te kunnen raadplegen;
- 4) Open de applicatie dropbox. Ga naar de folder 'cursus mini-onderneming'. Open de cursus met behulp van adobe reader;
- 5) Elk les kan je de antwoorden invullen in uw cursus op de tablet. Kijk hier boven hoe je dit kan doen;
- 6) Na elk les sla je uw cursus (pdf-document) op in de folder van dropbox onder uw eigen naam. De leerkracht heeft voor alle leerlingen een aparte map opgesteld.

3 Inleiding: quiz



Ieder speelt individueel een quiz. De leerkracht toont een code die je noteert om in de quiz te geraken.

Volg de volgende stappen:



- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) Noteer bij "Join a session" de code die de leerkracht via de beamer zal tonen en druk op het pijltje ernaast.
- 3) De leerkracht zal één voor één de vragen tonen. De leerkracht bepaalt zelf wat jullie kunnen zien: de leerkracht zal bepalen of jullie de antwoorden mogen zien.

4 Wat is ondernemen?



Opdracht 1:

Druk op de volgende afbeelding en denk na wat ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t

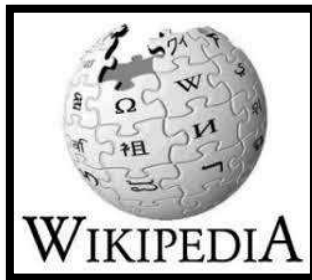


Opdracht 2:

Druk op de volgende afbeelding en bekijk wat ondernemen betekent volgens Wikipedia. Noteer het antwoord daarna onder de vraag.



Bron: wikipedia, <http://nl.wikipedia.org/wiki/Ondernemer>



Wat betekent ondernemen volgens Wikipedia?

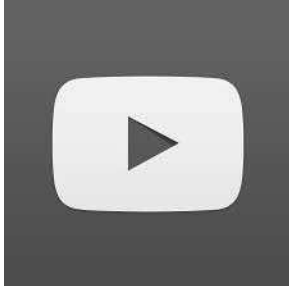
4.1 Definitie ondernemen



Druk op de volgende afbeelding en bekijk eerst het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen. Voor het bekijken van het fragment hebben jullie de oortjes nodig, zodat niemand elkaar kan storen.



Wat is ondernemen? (Youtube) https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8



Vragen:

1) Wat is ondernemen volgens het fragment? Noteer enkele voorbeelden.



2) Ondernemen betekent volgens mij: "Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde."

Nu mag jij zelf eens noteren wat ondernemen volgens jou betekent.

Ondernemen is.....

4.2 Ethisch ondernemen



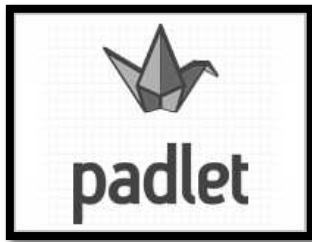
“Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is.”

(M. Ghandi)

Druk op de volgende afbeelding en denk na wat ethisch ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vscclm



Opdracht



Verdeel je in 5 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 5 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: maatschappelijk verantwoord ondernemen, Artoos, The Body Shop, MVO Vlaanderen en “People, Profit, Planet”

Groep 1:.....
 Groep 2:.....
 Groep 3:.....
 Groep 4:.....
 Groep 5:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groepen welke opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = maatschappelijk verantwoord ondernemen

Groep 2 = Artoos

Groep 3 = The Body Shop

Groep 4 = MVO Vlaanderen

Groep 5 = People, Profit en Planet

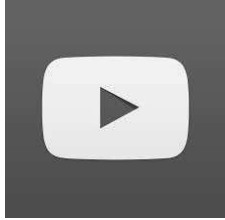
Wanneer elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep en leggen hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.

4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)

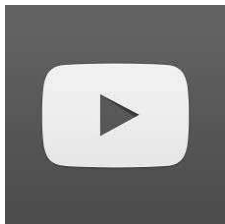
Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Bekijk het fragment met jullie oortjes. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=KEWRFFoFqGM>



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=5xgtqygZF0A>



Vragen:

1) Wat betekent het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen nu eigenlijk?

2) Met welke factoren is duurzaam ondernemen bezig?

3) Welke 3 P's zijn betrokken bij maatschappelijk verantwoord ondernemen?

4) Denk je zelf dat duurzaam ondernemen rendabel is? Geef uw eigen mening hierover.

5) Wat kan je doen voor 'PEOPLE' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

6) Wat kan je doen voor 'PLANET' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

7) Wat kan je doen voor 'PROFIT' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

8) Wat zijn de voordelen en nadelen van duurzaam ondernemen? Noteer er van elk twee.

4.4 Artoos

Druk op de volgende afbeelding en beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Artoos, www.artoos.be



1) Druk boven op "Over ons" en nadien ga je naar "bedrijfsvoorstelling".
Wie of wat is Artoos? Bespreek hier de bedrijfsstructuur.

2) Druk nadien links op 'visie, missie en overtuiging'.
Wat is hun visie, missie en overtuiging. Leg uit met eigen woorden.

3) Ga naar Aankoop en nadien druk je op “Onze diensten voor u”.
Welke producten/diensten biedt Artoos aan? Som het op.

4) Druk boven op “MVO”. Werkt Artoos aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’?
Leg kort uit.

5) Hoe doen ze aan maatschappelijk ondernemen? Klik op MVO en bespreek links
“klimaatneutraal bedrijf” en “gezond investeren”.

4.5 The Body shop

Zoek zelf eens op of het volgende bedrijf aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’
doet. Je kan naar de site door op de volgende afbeeldingen te drukken.

Bespreek de volgende vragen en noteer de antwoorden in het kader.

- Wie of wat is het bedrijf?
- Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan?
- Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen?



Bron: The Body Shop (<http://www.thebodyshop.be/>)



Druk links boven op “Careers”, druk nadien boven op “over ons”.
1) Wie of wat is het bedrijf?

2) Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan? Klik hiervoor naar rechts tot je aankomt bij "ons bedrijf".

3) Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen? Klik hiervoor naar recht totdat je komt bij "onze waarden". Som het op en leg telkens kort uit.

4) Zoek eens zelf op welke bedrijven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen werken en leg kort uit welke producten/diensten het bedrijf aanbiedt en hoe het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen doet?



Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ondernemen niet alleen geld verdienen en winst maken is, maar ook een kwestie is van **NORMEN** en **WAARDEN**. Waarden zoals milieuzorg, aandacht voor een gezonde en veilige werkomgeving, respect voor arbeids- en mensenrechten, alsook voor de toekomstige generaties. **Ethisch ondernemen** staat duidelijk in de belangstelling, zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven. Naast de factor winst, spelen ook de factoren mens en milieu een belangrijke rol in het besturen van de onderneming en in de beoordeling van de ondernemingsresultaten. Dus kortom: **Ondernemen draait niet alleen om geld, het is ook een kwestie van normen en waarden.**

Bron: Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)

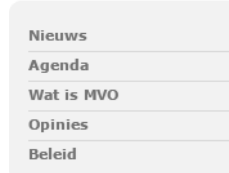
4.6 MVO Vlaanderen

Druk op de volgende afbeelding en volg eerst de instructies. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.

Bron: MVO Vlaanderen, www.mvovlaanderen.be



- 1) Druk op de bovenstaande afbeelding
- 2) Druk bovenaan op: "Over MVO"
- 3) Links zie je de volgende staan:



Druk hier op "Wat is MVO"



Vragen:

1) Waarvoor staat de afkorting MVO?

2) wat zijn de vier kenmerken van MVO?

3) Zijn de ondernemingen verplicht om te werken aan MVO?

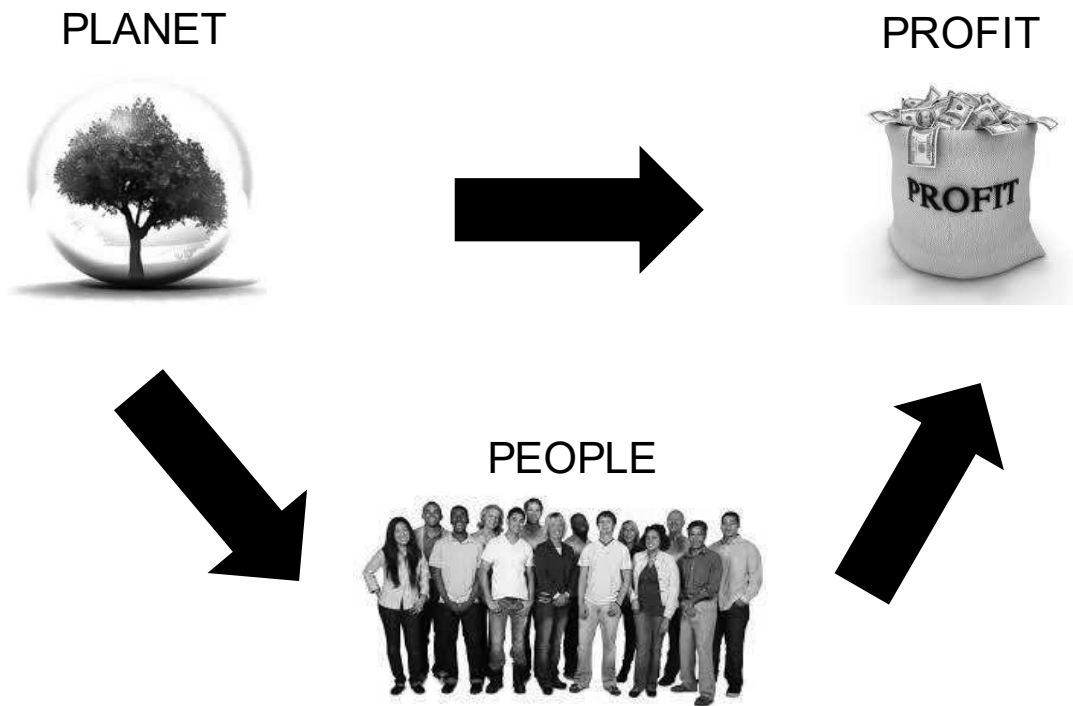
4) MVO streeft naar een meerwaardecreatie in drie dimensies: de economische, de sociale en de milieudimensie. Dit wordt ook wel de 'triple P bottomline' genoemd. Wat zijn de 3 p's? verklaar telkens het begrip.

5) Op welke twee manieren moeten de drie P's uitgevoerd worden? Leg voldoende uit

6) Wie zijn de stakeholders of belanghebbenden van de onderneming? Som er enkele op.

4.7 Planet, profit, people

Bekijk het onderstaande schema. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



1) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Planet?

2) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Profit?

3) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van People?

4.8 Samenvatting



Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het **zakelijk aspect** van handeldrijven met **de zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de **3 pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vlajo Jieha!, www.vlajo.org

Heel wat bedrijven hechten belang aan ethisch of maatschappelijk verantwoord ondernemen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het financiële aspect van je onderneming en het sociale en maatschappelijke aspect.

5 Ondernemingsplan



Druk op de volgende afbeelding en denk na wat 'ondernemingsplan' volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio



5.1 Definitie ondernemingsplan

Druk op de volgende afbeelding en voer de opdracht uit die er genoteerd staat.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i



Opdracht

Verdeel je in 3 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 3 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: oefening 1(youtube), voorbeelden van een ondernemingsplan, onderdelen van een ondernemingsplan

Groep 1:.....

Groep 2:.....

Groep 3:.....



Hieronder staat er genoteerd welke groep welk opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = Oefening 1 (Youtube)

Groep 2 = Voorbeelden van een ondernemingsplan

Groep 3 = onderdelen van een ondernemingsplan

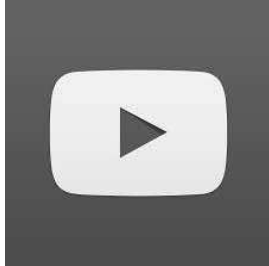
Als elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep. Verdeel de groepen onderling goed. Iedere groep legt hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.

Oefening 1

Druk op de volgende afbeelding en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>



Vragen:

1) Hoe komt men aan het beginkapitaal?

2) Wat heb je nodig om een onderneming op te starten?

3) Wat moet je kunnen aantonen om zelfstandig te kunnen worden?

4) Hoe kan men geraken aan dat bewijs?

5) Hoe kan men een onderneming opstarten?

Druk op de volgende afbeelding en bespreek in het kort de stappen om een onderneming op te richten.



Bron: agentschap ondernemen, <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/stappenplan-hoe-uw-onderneming-opstarten>



6) Welke soorten vennootschappen zijn er?
 Druk op de volgende afbeelding en noteer de soorten voluit met hun afkortingen.

Bron: Eunomia, <http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>



5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan

Op de volgende site kunnen jullie enkele voorbeelden van ondernemingsplannen vinden van enkele bedrijven. Bijvoorbeeld van een trainingsbureau, fitnesscentrum, kinderopvang, enzovoort.

Vergelijk de volgende twee bedrijven met elkaar en beantwoord de onderstaande vragen: Kledingzaak en meubelzaak

Volg het stappenplan om een ondernemingsplan te kunnen bekijken:

1) Druk op de volgende afbeelding

Bron: Ondernemingsplan maken, <http://www.ondernemingsplan-maken.nl/voorbeelden.html>



2) Druk op 'bekijken/open' bij één van de zaken naar keuze

3) Rechts kunnen jullie de inhoudsopgave van de ondernemingsplan raadplegen. Daar kan je bekijken wat er genoteerd staat in een ondernemingsplan.

Opdracht:

Vergelijk het ondernemingsplan van de kledingzaak en de meubelzaak aan de hand van de volgende criteria's. Vul de onderstaande tabel in.

	Kledingzaak	Meubelzaak
Kan je bedrijfsinformatie vinden? Zo ja, wat staat er in genoteerd?		
Welke P's kan je vinden bij marketingplan?		
Staat er SWOT-analyse genoteerd? Zo ja, waar en wat staat er genoteerd?		
Wie zijn de doelgroepen?		

5.2.1 Samenvatting



Een **ondernemingsplan**, ook wel **businessplan** genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het **starten** van een nieuwe of het **overnemen** van een bestaande onderneming.

5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan

Een ondernemingsplan bestaat uit de volgende onderdelen. Koppel elk onderdeel met de gepaste uitleg. Op de volgende bladzijde kan je de koppels noteren in het rooster. Voor meer informatie kun je terecht op de volgende site. Druk op de volgende afbeelding.

Bron: Unizo,

<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>



Unie van Zelfstandige Ondernemers

1) De projectomschrijving

a) Hierin ga je na of er genoeg interesse is in een bepaald product en tot welke doelgroep je je moet richten. Je bestudeert de concurrenten en onderzoekt potentiële leveranciers.

2) De voorstelling

b) Dat is de cijfermatige weergave van de doelstellingen van jouw onderneming. Hoeveel geld heb je nodig om je ideeën te realiseren? Welke inkomsten staan daar tegenover? Wat zijn de verwachte opbrengsten en kosten? Is de strategie die je vooropstelt ook financieel haalbaar en zal je zaak uiteindelijk rendabel zijn? Het financieel plan is een praktisch beheersinstrument. Het laat je toe op elk ogenblik de vergelijking te maken tussen wat was gepland en wat werd gerealiseerd.

3) De marktanalyse

c) Hierin geef je aan hoe je jouw product of dienst naar de klant zult brengen. Daarvoor werk je met de vier P's uit de marketingmix: product, prijs, plaats en promotie. Die vier ingrediënten vormen samen de marketingmix, die precies aansluit bij de behoeften in de markt.

4) Het marketingplan

d) Dit omschrijft kort en duidelijk welk product of dienst je op de markt wilt brengen en wat je ermee wilt bereiken. Hoe zie je jouw onderneming evolueren de komende vijf jaren (omzet, uitbreiding, activiteit, personeel,...)? Waarom denk je dat je project zal slagen (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept,...)?

5) Het financieel plan of ondernemingsbudget

e) Dat is een beknopte versie van het volledige ondernemingsplan. Je kunt dat pas helemaal afwerken nadat alle onderdelen van het ondernemingsplan volledig zijn uitgewerkt. Een goed ondernemingsplan beschrijft wat je wilt bereiken en hoe je dat wilt doen.

1	2	3	4	5

5.4 Samenvatting

Onderdelen	Omschrijving
1 Productomschrijving	Welk product breng je op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet wat in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p><u>Te bereiken doelstellingen:</u> Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. Bv: marktaandeel uitbreiden, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen,...</p> <p><u>Marktonderzoek:</u> Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van klanten,...</p>
4 Het marketingplan	<p>Geeft een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke goederen of diensten verkoop je? • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • Tegen welke prijs? • Hoe wordt promotie gevoerd?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer berekent de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar.

6 Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen doe je niet zo maar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. Iemand die van plan is zich in een onherbergzaam gebied te verplaatsen, doet er best aan vooraf de kaart goed te bestuderen en een gps, een kompas, een hoogtemeter,... mee te nemen. De economische wereld is vaak een onbekend en moeilijk terrein, daarmee is een goede planning een must.

Een startende ondernemer moet een heel aantal beslissingen nemen voor hij echt van start kan gaan, maar ook na de start zal hij voortdurend knopen moeten doorhakken.



Verdeel je in groepjes. Druk op de volgende afbeelding en denk na welke stappen wij effectief kunnen nemen voor onze mini-onderneming? Bij een echte onderneming zijn de taken uitgebreid, maar denk eens na wat wij kunnen doen en wat wij niet kunnen doen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7



(tip: denk aan de onderdelen van een ondernemingsplan)

Om ideeën op te wekken kunnen jullie het volgende ondernemingsplan raadplegen van een mini-onderneming dat reeds uitgevoerd werd.

Druk op de volgende afbeelding om het ondernemingsplan te bekijken.



Bron: Businessplan miniondernehmung Mescolanza, <http://users.telenet.be/a-ha/mescolanza/buninessplan.pdf>



Ondernemen is dus een complexe zaak. Soms zie je door de bomen het bos niet meer, maar na verloop van tijd wordt het allemaal, hopelijk, een stuk duidelijker. Je zal snel merken dat je dit plan niet gewoon kan invullen van de eerste tot de laatste bladzijde. Soms moet je al eens wat duidelijker verder kijken om dan terug te keren op je passen. Sommige aspecten komen zelfs doorheen je hele ervaring aan bod. Je mag je er ook aan verwachten dat je regelmatig heel verschillende aspecten gelijktijdig moet doorgronden om tot een goed besluit te komen.



Aan de hand van de ideeën die werden voorgesteld, noteer je hier wat wij effectief kunnen doen voor onze mini-onderneming. Noteer in het onderstaande kader wat wij kunnen doen.

6.1 Takenverdeling



Ondernemen kan je alleen. Je moet dan wel over behoorlijk wat talenten beschikken en deze zo goed mogelijk aanwenden. In ons project werken we in groepen. Iedere deelnemer neemt taken op zich en probeert deze tot een goed einde te brengen. Je staat er dus niet alleen voor. Telkens kan je rekenen op de mede-ondernemers. Ieders persoonlijke inbreng is van belang, maar vele handen samen verlichten het werk.

De jobs kunnen best op een democratische wijze verdeeld worden. Hierbij is het goed dat iedereen de kans krijgt een aantal verschillende taken uit te voeren. Dan kan je op vele vlakken je vaardigheden aanscherpen.

In de joblijst hieronder vind je heel wat opdrachten. Duid in de loop van het project aan wat je zelf gedaan hebt en noteer eventueel ook welke taken je collega's op zich hebben genomen.



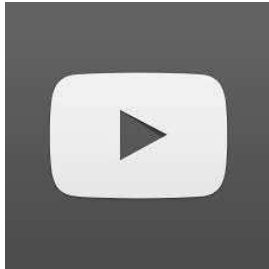
De meeste opdrachten wordt door jullie in groep verricht. Tijdens de taken denken jullie in groep na en wekken jullie inspiratie op. Daarna beslissen we met de hele klas welke het beste past bij onze mini-onderneming.

WAT?	WIE?
Voorstelling	
Bedenken van een naam	
Verzinnen van de baseline	
Ontwerpen van een logo	
Missie en doelstellingen	
Formuleren van missie en doelstellingen	
Marktonderzoek	
Enquête afnemen	
Verwerken enquête	
Concurrenten opsporen	
Concurrentie bestuderen	
Aan de slag	
Kostprijs berekenen	
Reclameactie uitwerken	
Financiën/boekhouding	
Bijhouden van het geld	
Betalen van de aankopen	
Ontvangen van de verkopen	
Zorgen voor wisselgeld voor de verkoopmomenten	
Bijhouden 'kassa'	
Beheren van de stock	
Berekenen van de kostprijs	
Berekenen van de winstmarge	
Resultaat bepalen	
Winstbestemming bepalen	
Winst uitkeren	
Verkopen	
Opstellen rooster van verkopers	
Verzamelen materialen voor standsopbouw	
Voorstellen van project in andere klassen	
Voorzien van kas- en wisselgeld	
Voorzien van prijslijst en/of prijsetiketten per product	
Aankleden verkoopstand - uitstallen producten	
Opruimen stand en materiaal	
Natellen van het kasgeld	
Kasverantwoordelijke aanstellen en ontvangsten van de verkoop overhandigen aan de 'geldbeheerder'	
Slot	
Eindpresentatie houden (locatie en tijdstip beslissen, belang hebbenden bepalen en uitnodigen, speeches en PowerPoint voorbereiden)	
Evaluatiemogelijkheden: via multiple choice, zelfevaluatie	

7 Marktonderzoek

Druk op de volgende afbeelding en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de vragen.

Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>



Vragen:

1) Wat is een marktonderzoek?

2) Waarom een marktonderzoek?

Opdracht 1

Lees het onderstaande kader aandachtig en beantwoord de onderstaande vragen.

Marktonderzoek

De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een marktonderzoek leert de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen. Het marktonderzoek peilt naar de wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

Doelgroep

Een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken. Je kunt niet aan iedereen verkopen. Vooraleer een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke doelgroep hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomen,... kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer vragenlijst opsturen, bij personen aan huis gaan en samen de vragenlijsten invullen, vragenlijsten online laten invullen, enquête opstellen,....

Voor- en nadelen van marktonderzoek

Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterlaten wat de consument wil, maar geeft geen garantie op succes. Verkeerde vraagstelling of verkeerde interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen. Het is niet alleen moeilijk maar ook tijdrovend om een marktonderzoek uit te voeren. Gespecialiseerde onderzoeksbureaus bieden dan eventueel een oplossing.

Bron: D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's



Vragen:

- 1) Wat kan een ondernemer met behulp van marktonderzoek te weten komen?

- 2) Op welke manieren kan een ondernemer gegevens verzamelen en analyseren over de markt?

- 3) Wat bepaalt een ondernemer met de doelgroep?

- 4) Wat zijn de nadelen van een marktonderzoek?

- 5) Zijn de stellingen waar of onwaar. Verbeter de stelling indien het fout is.
 - a) Aan de hand van een marktonderzoek beschikt de ondernemer over meer informatie over de concurrenten.

 - b) De doelgroepen zijn de groepen waarvan je de producten zal aankopen.

 - c) Een marktonderzoek gebeurt heel snel en makkelijk

 - d) Een marktonderzoek kan je alleen doen om te weten te komen wie jouw klanten zijn.

7.1 De potentiële klanten



Als je begint te ondernemen, is het belangrijk om je een beeld te vormen van de toekomstige klanten. Aangezien je uitsluitend in de school zal verkopen, weet je al welke groep jouw potentiële klanten zullen worden. Hoe zie jij die klanten? Beantwoord de onderstaande vragen.



We proberen een profilering te maken van onze klanten:

Wat is het **geslacht** van de klanten?

.....
.....

Wat is de **leeftijd** van de groep waaraan we verkopen?

.....
.....
.....
.....

Waar **wonen** zij?

.....
.....
.....

Wat is hun **levensstijl**?

.....
.....
.....

Zijn er andere **kenmerken**, typisch voor deze groep klanten?

.....
.....
.....

Nadat we in de klas drie producten hebben gekozen, stellen jullie een enquête op voor de klanten, zodat de klanten zelf uiteindelijk 1 product kiezen om te kopen.

7.2 Het product

Een goed product is het belangrijkste onderdeel van je onderneming. Je product zal voor een groot deel bepalen of je onderneming zal slagen of niet. Ook voor onze onderneming is dit niet anders. Om een goed product te bepalen, moet je een marktonderzoek doen. We bieden een beperkte keuze aan de klanten waaruit ze kunnen kiezen.

Nu is het aan jullie: brainstorm over verschillende producten en kies uiteindelijk 3 producten voor de klanten.

Nadien stellen jullie een enquête op. Aan de hand van het resultaat van de enquête kiezen we uiteindelijk 1 product om te verkopen aan de klanten. De klanten kiezen zelf welk product ze willen kopen.



Welk product wil je verkopen? Verkopen jullie liever voedsel of een handig gebruiksvoorwerp?

Denk bij de keuze van je product aan de volgende zaken:

1. Is het een product dat je goed kan verkopen?
- (2. Is het een creatief idee?)
3. Kan je het makkelijk aanschaffen?
4. Kan je er een goed verkoopverhaal bij verzinnen?
5. Is het een eerlijk/duurzaam product?

Als het nodig is kan je ook nog een naam voor het product verzinnen. Zorg dat het een naam is die mensen onthouden, dat kort en pakkend is.



Druk op de volgende afbeelding en bedenk in groepjes verschillende producten die jullie willen verkopen. Leg ook de reden uit waarom dat product goed zou zijn om te verkopen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groepsleden in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps





Noteer hier de 3 producten die jullie zullen voorstellen aan de klanten. Vergeet niet de aankoop prijs en de verkoopprijs te noteren.

7.2.1 Marktonderzoek: praktijk

We hebben verschillende producten gekozen, nu is het tijd voor de praktijk!

De klas wordt verdeeld in vier groepen.

Elk groep stelt vragen op voor de enquête. Met die vragen nemen jullie een enquête af van de leerlingen op de speelplaats. Jullie onderzoeken aan de hand van een enquête welke producten de klanten wensen te kopen en tegen welke prijs ze de producten willen kopen.



Verdeel de groepen en noteer de namen in de juiste groep.



Groep 1:

Groep 2:

Groep 3:

Groep 4:

7.3 Enquête opstellen

Om een enquête te kunnen afnemen, stellen jullie eerst vragen op.



Bespreek in groepjes de volgende zaken:

- Wat zijn wensen van de klanten voor de producten?
- Tegen welke prijs willen de klanten de producten kopen?
- Welk promotiemiddel vinden de klanten aantrekkelijk? Waarom?
- Hoe kan de verkoopstand ingericht worden? Wat vinden ze aantrekkelijk?
-

Voor het opstellen van de vragen kan je in de bijlage enkele tips vinden!

Stel aan de hand van deze elementen een enquête op met minstens 10 vragen en maximum 15 vragen die je aan leerlingen en leerkrachten kan voorleggen. De enquête bevat twee identificatierubrieken, minstens 3 gesloten vragen, 3 meerkeuzevragen, 3 rangschikkingsvragen en 1 open vraag. Hou rekening met de tips.



Druk op de volgende afbeelding en stel in uw eigen groep de vragen voor de enquête op. De ene persoon opent de link van padlet en de andere opent de tips in de bijlagen. Achteraf gaan we samen beslissen welke vragen we nemen voor de enquête. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groep in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjqgoc78



Noteer hier de vragen die we kunnen gebruiken voor de enquête.



De leerkracht stelt een enquête op op het internet aan de hand van de vragen die jullie opgesteld hebben. Daarna kunnen jullie op de speelplaats enquête afnemen met de tablets. De leerkracht zal de enquête opstellen via google docs.

Indien je uw mailadres doorgeeft aan de leerkracht, kan de leerkracht de link naar jullie mailadressen doorsturen. Je kan ofwel uw mailadres in de klas doorgeven aan de leerkracht ofwel stuur je een mail naar het volgende mailadres met als onderwerp "mini-onderneming: uw naam": yavuz.yucel@student.pxl.be

Indien je de link opent, kan je meerdere keren een enquête afnemen van verschillende personen.

Let er op dat je niet van dezelfde personen de enquête afneemt.

Telkens als je van iemand een enquête afneemt, klik je op 'verzenden' en nadien druk je op 'nog een reactie verzenden'. Zo kunnen jullie meerdere keren de enquête afnemen.

7.3.1 Verwerken van de enquête



Jullie hebben met een tablet een online enquête afgenomen op de speelplaats. De leerkracht toont een overzicht van de verkregen reacties met behulp van grafieken en diagrammen, cirkelschijven,... De resultaten komen automatisch terecht bij de online enquête via google docs.

Noteer aan de hand van de cijfers de productkeuze van de klanten. Noteer erbij waarom de klanten dat product gekozen hebben.

Jullie hadden eerder nagedacht over de aankoopprijs en de verkoopprijs van het product, noteer hier ook tegen welke prijs jullie zullen verkopen en bereken de winstmarge aan de hand van de aankoopprijs.



Productkeuze + reden van productkeuze + aankoopprijs, verkoopprijs en winstmarge

8 Ethisch ondernemen

Zoals we reeds gezien hebben, brengen steeds meer bedrijven verslag uit over de ethische kant van hun handelen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld verdienen, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het **financiële aspect** van je onderneming en **het sociale en maatschappelijke aspect**.

Opdracht 1

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3



Opdracht 2

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up



Opdracht 3

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d



Opdracht 4



Denk nu eens na hoe jullie kunnen werken aan ethisch ondernemen bij jullie mini-onderneming. Welke stappen kunnen jullie verrichten om ethisch te ondernemen? Noteer minstens 3 stappen.

Druk op de volgende afbeelding en voer deze opdracht uit op padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnaam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcqq8ikbadd



Noteer nu hier de stappen hoe jullie ethisch zullen ondernemen.

9 Voorstelling van de onderneming

9.1 Naam onderneming



Iedere organisatie heeft een eigen naam. Zo moeten jullie ook een naam zoeken voor jullie onderneming. Jullie eigen namen en andere mooie klanten kunnen inspiratie geven. Organiseer een brainstormsessie met de hele groep. Hou na enige tijd drie à vijf kanshebbers en beslis dan democratisch hoe jullie onderneming zal heten.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

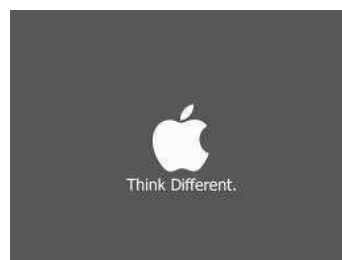
.....

.....

9.2 Baseline

Je kan de naam eventueel verduidelijken door het gebruik van een 'baseline'. Dit is een korte slagzin die duidelijk maakt waarvoor de organisatie staat.

Voorbeelden hiervan zijn:



Als jullie ervan overtuigd zijn dat een 'baseline' een meerwaarde kan opleveren, bedenk er dan één voor je onderneming! Zorg ook voor een goede verklaring!
Wees dus origineel en probeer een boodschap over te brengen met jullie slagzin.

Maak groepjes van 3 of 4 personen. Bedenk onderling een baseline. Op het einde komen we samen tot 1 goede baseline.



Druk op de volgende afbeelding en bedenk via padlet samen met je groepsleden een baseline. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymerc4nynux



Noteer hieronder de uiteindelijke baseline dat klassikaal werd beslist.



<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

9.3 Logo



Heel wat organisaties willen hun herkenbaarheid verhogen door hun producten en communicatiedragers te decoreren met een logo. Dit uniek herkenningpunt zorgt ervoor dat iedereen meteen weet waarover het gaat.



Je kent ongetwijfeld het logo van Nike, Lacoste of van McDonalds. Bekijk het hieronder. Wat stelt het Nike logo volgens jou voor? Welke betekenis ligt achter de Lacoste-krokodil? Zoek het anders op internet!



Ontwerp een logo voor jullie onderneming! Zorg er ook voor dat je het logo kan verklaren. Het logo moet niet moeilijk te zijn!

Maak groepjes van twee of drie personen. Ontwerp per groep één logo. Jullie kunnen een logo maken met de applicatie "SketchBook Express". Experimenteer met de applicatie: het is mogelijk om rechte lijnen, kromme lijnen te gebruiken, je kan foto's importeren, tekst invoegen... Dus er zijn mogelijkheden genoeg.

Als je klaar bent met het logo, is het mogelijk om het logo op te slaan als een foto.



Ieder groep post haar eigen logo op Padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Klik onderaan op het middelste icoon zodat je een afbeelding kan invoegen. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Druk op de volgende afbeelding en voeg jullie logo hier toe zodat iedereen elkaars logo kan bekijken. Bestudeer de verschillende voorstellen klassikaal en kies er één uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289



9.4 Missie van de onderneming

Elke organisatie zou een missie moeten formuleren. De missie van een onderneming geeft antwoord op de vraag waarom het bedrijf eigenlijk bestaat. Waarom doen we wat we doen? Wat willen we betekenen voor de klanten? En voor de maatschappij? Waarom willen we winst maken?

Hieronder staan enkele voorbeelden van missies en doelstellingen zoals beschreven in de jaarrekeningen van enkele ondernemingen.

“Oxfam-Wereldwinkels is een democratische vrijwilligersbeweging die door haar strijd voor een rechtvaardige wereldhandel opkomt voor ieders recht op een menswaardig leven” (OXFAM)

“We dragen bij aan een beter bestaan door op het juiste moment zinvolle technologische innovaties op de markt te brengen.” (PHILIPS)

“Onze missie is om mensen en organisaties te helpen bij het verwezenlijken van hun doelen, dromen en ambities. Dat doen we door onze technologie vóór ze te laten werken. Zo leggen we de basis voor hun succes, dat van onze partners, en dat van onszelf.” (MICROSOFT)

Formuleer zelf wat volgens jou de missie van jullie onderneming zou moeten zijn. Confronteer je eigen visie met deze van je medeondernemers en kom zo tot een algemene en gezamenlijke omschrijving van de missie voor jullie onderneming. Noteer eerst individueel een missie op Padlet. Zo kunnen we zien wie wat heeft genoteerd en kunnen we makkelijk tot 1 goede missie komen.



Druk op de volgende afbeelding en noteer individueel een missie voor jullie onderneming. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvvpf3bt1x



Noteer hieronder één gezamenlijke missie dat jullie klassikaal hebben opgesteld.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

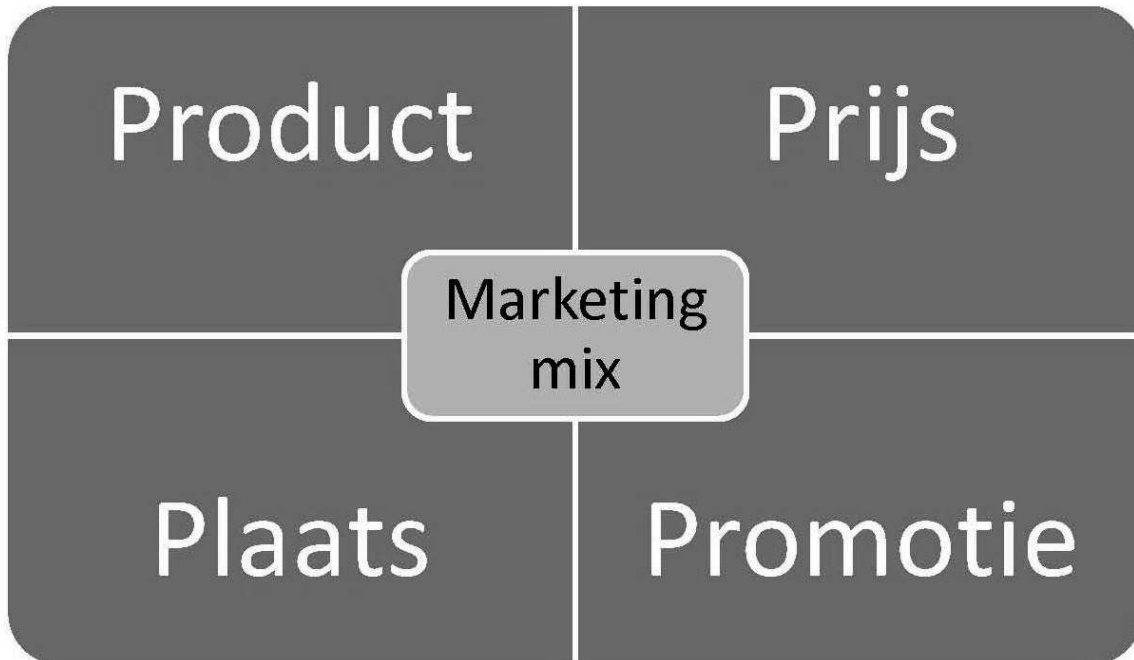
.....

.....

10 Marketingmix



Intussen is al heel wat gebrainstormd, gediscussieerd en nagedacht! Het is hoog tijd om de handen uit de mouwen te stelen en echt te ondernemen. Nu moet je samen met de medeondernemers concreet uitwerken hoe jullie dit aanpakken. Dit plan is opgebouwd aan de hand van de 4 P's van de marketingmix: product, prijs, promotie en plaats



Jullie worden verdeeld in 4 groepen waarvan elk groep werkt aan één P van de marketingmix. De leerkracht verdeelt jullie in groepen. De opdrachten staan hieronder genoteerd.

Een groep bestaat uit 4 tot 6 personen. Het is de bedoeling dat jullie samenwerken en onderling de taken verdelen zodat iedereen evenveel moeite doet. De takenverdeling maken jullie in de groep zelf. Elke groep presenteert haar eigen stuk aan de anderen en achteraf beoordelen jullie elkaar.

Jullie hebben ondertussen al een marktonderzoek uitgevoerd en hebben besloten wat jullie zullen verkopen. Nadien hebben jullie een naam, logo, baseline, enzovoort opgesteld voor jullie onderneming. Deze gegevens vinden jullie terug in de voorgaande bladzijden.

Verdeel de groepen over gelijk aantal personen en noteer hier de namen.

Groep 1 = Prijs.....(namen)
 Groep 2 = Product.....(namen)
 Groep 3 = Plaats.....(namen)
 Groep 4 = Promotie(namen)

Onder elk P van de marketingmix staat er genoteerd wat jullie moeten doen voor de presentatie.

10.1 Product



Hier bestuderen jullie het product dat verkocht zal worden door jullie. Jullie hebben met behulp van marktonderzoek een onderzoek verricht naar de wensen van de klanten, omdat jullie een nieuwe onderneming zijn.

Een klant zal voor het product geld geven indien dit aan de wensen en behoeften van de klanten voldoet.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Product:

- Welk product wordt verkocht?
- Waarom zou iemand dit product willen kopen?
- Is het product seizoensgebonden? Wanneer kan het product gebruikt worden?
- Voor wie is het product bedoeld?

Kwaliteit:

- Wat zijn de kwaliteiten van het product?
- Hoe beoordeel je zelf de prijs/kwaliteitsverhouding van jullie product?

Verpakking:

- Wordt het verpakt? Indien ja, hoe wordt het verpakt? Bespreek hoe jullie je product kunnen inpakken. Besteed hierbij aandacht aan het kostenplaatje!
- Waarom zou het product verpakt worden? Geef enkele redenen hiervoor.

Merk:

- Een merk is een onderscheidende naam, die vaak gecombineerd wordt met een baseline, logo, lettertype,... Een merk uiten heeft voor producenten heel wat voordelen: de producten worden snel herkend, het biedt als het ware een kwaliteitsgarantie, klanten associëren zich met merken en nieuwe of aanverwante producten verkopen verloopt vlotter. Jullie onderneming heeft ook een naam, logo,... Jullie onderneming is dus ook een merk! Iedereen die met jullie in contact komt zou moeten weten waarvoor jullie staan. Geef aan welke waarden jullie merknaam oproept?

Service en garantie:

Als je je klant wil houden of klanten wil overtuigen, moet je haar/hem naar haar/zijn zin maken. En Hoe doe je dat? Door een goede service en garantie te geven! Tevreden klanten keren immers terug en vertellen het verder!

- Is er sprake van service van het product?
- Wat zou je doen als je merkt dat een pas verkocht product een gebrek vertoont?
- Wat is de waarde van het product? Hoe verschilt het met andere producten? Wat is het nut van het product?

Indien jullie kosten maken, moeten jullie dit doorgeven aan de groepsleden die bezig zijn met de prijs!

10.1.1 Presentatie: product



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “product”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.2 Prijs



De tweede P staat voor de prijs.

Een groep zal de kosten berekenen die nodig zijn bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen.

De onderneming zoekt de prijs die de klanten voor het product willen betalen. De prijs wordt in de eerste plaats bepaald door verschillende factoren zoals de kosten van het materiaal, de arbeidsuren,... Maar de prijs zegt ook veel over een product. Een hoge prijs vertelt de klant dat de kwaliteit van het product hoog is. Een lagere prijs betekent echter niet noodzakelijk dat de kwaliteit minder goed is.

Als je de prijs voor een product wil bepalen, moet je met drie elementen rekening houden: de kosten, de vraag naar je product en de concurrentie. Jullie bespreken deze drie elementen.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Denk ook hierbij aan het uitslag van de marktonderzoek:

- Hoeveel geld willen de klanten geven bij het aankopen van het product?
- Wat zal jullie uiteindelijke verkoopprijs zijn?
- Wat zal jullie uiteindelijke aankoopprijs zijn?

De kosten:

Het is toch normaal dat de verkoopprijs hoger is dan de kostprijs van het product. Hier is het belangrijk dat je rekening houdt met alle kosten! Sommige kosten, zoals de aankooprijzen zijn nogal verschillend, terwijl je de andere kosten misschien sneller over het hoofd zal zien.

- Som eens op welke kosten jullie allemaal zullen maken
- Welke variabele kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Welke vaste/constante kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Probeer een raming te maken van alle kosten die jullie zullen maken. Hoeveel zullen deze in totaal bedragen.
- Bereken een kostprijs per product en vergelijk deze met de verkoopprijs. Is ieder product winstgevend.
- Als er producten zijn die niet winstgevend zijn, dan moet je op zoek gaan naar de oorzaken van dit probleem: te hoge kosten, te lage prijs,...?

De vraag:

Je moet niet enkel uit je kosten geraken, maar je moet ook rekening houden met de bereidheid van de klant tot betalen. Daarom is het belangrijk op te weten welke prijs jouw klant bereid is te betalen. Dit hebben we al gedaan bij onze marktonderzoek.

- Geef de prijzen weer die de voorkeur van de potentiële klanten zijn
- Denk ook aan psychologische prijszetting: 9,95 EUR ipv 10,00 EUR

De concurrentie:

De kosten en de vraag zullen de uiteindelijke prijs van producten sterk beïnvloeden. Een derde doorslaggevend aspect is de concurrentie. De concurrentie is niet altijd even bepalend in je prijszetting.

Voor jullie is het belangrijk, want de andere klas gaat waarschijnlijk ook een mini-onderneming oprichten!

- In welke gevallen is de concurrentie erg belangrijk in je prijszetting? En wanneer minder?
- Hoe situeer je jullie verkoopprijzen tegenover de concurrentie?
- Is er sprake van ethisch ondernemen? Wordt er aandacht gehecht aan eerlijke prijs voor een eerlijk en uniek product?

10.2.1 Presentatie over prijs



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “prijs”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.3 Promotie



De derde P staat voor Promotie.

Een groep ontwikkelt een promotieplan voor jullie product.

De onderneming zal heel wat moeite doen om zijn product te verkopen. Het promoten van een product gebeurt op verschillende manieren zoals advertenties, mooie reclamespots met bekende mensen, verkoopacties,...

Dus je brengt je boodschap naar je potentiële publiek. Toch hoeven een opvallende actie, een mooie affiche, een aantrekkelijke flyer niet duur te zijn. Creativiteit kan het gebrek aan financiële middelen zeker doen vergeten.

Eerst moet je laten weten dat je bestaat: een advertentie in schoolkrant? Een teaser op de schoolsite? Een affichecampagne op school?

- Bespreek in groep hoe jullie de geboorte van jullie onderneming kenbaar zullen maken. Overloop telkens de haalbaarheid, de kosten, het bereik,...
- Werk een of meerdere reclameacties uit → maak een reclamefolder/videofilmje om je product te promoten. Dit mag met tablet of je smartphone. Je toont dit ook tijdens de presentatie
- Denk aan de sociale media
- Hoe ga je adverteren?
- Van welke media zal onze bedrijf gebruikmaken om het product te promoten?



10.3.1 Presentatie over promotie

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister". Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen dat genoteerd staan bij "promotie"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.4 Plaats



De laatste P staat voor Plaats. Een groep werkt aan Plaats. Jullie bepalen waar het bedrijf zich moet bevestigen.

Met plaats wordt meer bedoeld dan de locatie waar de onderneming een product wil verkopen.

De onderneming moet namelijk ook op zoek naar een doelgroep.

- Waar zullen jullie jullie producten verkopen?
- Aan wie willen jullie het product verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Hoe zal jullie product de klanten bereiken?

In samenspraak met de groep zullen jullie enkele verkoopmomenten organiseren.

- Som alle mogelijke verkoopmomenten op (waar, wanneer). Maak hiervoor een tabel!

10.4.1 Presentatie over plaats



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister". Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "plaats"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.5 Slotopdracht



Jullie beoordelen elkaar door punten te geven na elke presentatie.
 Hiervoor beoordelen jullie elkaar via de applicatie Nearpod.

10.5.1 Stemmen op Nearpod



Tijdens de presentaties beoordelen jullie elkaar.

Volg het stappenplan om na elke presentatie de groepsleden te beoordelen.

- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) De leerkracht toont jullie een code: noteer dit bij "Join a session" en druk op het pijltje
- 3) Jullie vullen telkens de vragen in na elke presentatie. Op het einde geven jullie elkaar punten. Aan de hand van deze punten, geef ik jullie een algemeen punt.

11 Winstuitkering naar goed doel

We ogen natuurlijk op een mooi resultaat van onze mini-onderneming. Omdat we een schoolonderneming zijn, mogen we de winst niet zelf opstrijken. De winst die we maken, zullen we uitkeren aan een lokaal goed doel. We kiezen heel bewust om lokaal te werken want zo kunnen we de school promoten in de eigen gemeente. Je moet het goed doel niet ver gaan zoeken, ook in je eigen buurt zijn er mensen die elke vorm van steun kunnen gebruiken.

Enkele voorbeelden:

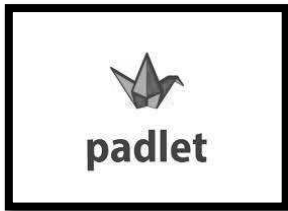
- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **'t Weyerke:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Berenhuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heusden-Centrum



Scan de volgende QR code en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



Noteer hieronder naar welk goed doel jullie de winst van de onderneming willen uitkeren.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12 Verkoopmomenten

Als jullie beginnen met de verkoop van jullie product, is het belangrijk om zorgvuldig te werk te gaan. Het is aangewezen om bij te houden hoeveel jullie aankopen, wanneer jullie verkopen, hoeveel jullie verkocht hebben per dag, enzoverder.

Hieronder vind je dan een handig schema om jullie voorraadpositie van dag tot dag nauwkeurig bij te houden. Dit kunnen jullie na elke aankoop en verkoop bijvullen.

Jullie worden door de leerkracht in groepjes verdeeld. Elke groepje zal een verkoopmoment moeten bijwonen en zal het onderstaande document invullen na elk verkoopmoment. Elk groep richt zelf de stand op bij het verkoopmoment. Na elk verkoopmoment, levert elke groep alle geldbijdragen en gegevens aan de leerkracht, zodat alles goed verloopt.

De leerkracht stelt voor de verkoopmomenten een planning op en deelt dit uit. De leerkracht zal bepalen wie waar en wanneer zal verkopen, want er zal ook verkocht worden in de middenschool. Jullie zullen niet één keer maar meerdere keren moeten verkopen.

12.1 Planning verkoopmomenten



De planning van de verkoopmomenten zal de leerkracht voor de verkoopmomenten nog uitdelen aan jullie!

Datum	Aantal gekocht	Aankooprijs per eenheid	Totale aankooprijs	Beginstock	Aantal verkocht	Eindstock	Verkooprijs

13 Evaluatie

Tijdens het oprichten van de mini-onderneming zullen jullie geëvalueerd worden op volgende onderdelen:

ONDERDELEN	Punten
INHOUD	Totaal: /10
• kennis van de inhoud	5
• toepassen van kennis	5
GEBRUIK VAN TABLET	Totaal: /20
• tablet op juiste manier gebruiken (niet op andere site surfen)	10
• respect voor het materiaal: Goed verzorgen van tablet	10
ATTITUDE	Totaal: /15
• doorzettingsvermogen	5
• aanwezig en effectief werken in de klas	5
• aanwezig en effectief werken bij verkoopmomenten	5
PRESENTATIE	Totaal: /30
• je werkt goed samen met groepsleden en je bent aanwezig bij presentatie	5
• op tijd afgeven van de presentaties	5
• Criteria presentaties	10
• Beoordeling aan elkaar	10
TAAL	Totaal: /5
• ervoor zorgen dat er geen schrijffouten staan	
TOTAAL	/80

14 Bijlage

14.1 Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête

14.1.1 Opbouw

1) Korte vragenlijst

De vragenlijst moet niet te lang worden. Uit onderzoek blijkt dat de meeste respondenten gemiddeld 10 minuten voor een onderzoek willen uittrekken. Dit betekent in de praktijk maximaal een vraag of 20.

2) Vraagstelling

Het is belangrijk dat de vragen goed te begrijpen en te beantwoorden zijn. Hieronder een aantal richtlijnen om dit te bewerkstelligen.

- Houd vraag en antwoord kort en bondig
- Stel zoveel mogelijk multiple-choice vragen, benoem de antwoordenopties
- Pas taalgebruik aan aan de respondent
- Omschrijf moeilijke begrippen
- Stel concrete vragen
- Vermijd suggestieve vragen
- Vermijd twee vragen ineen
- Vermijd dubbele ontkenning
- Vermijd woorden met emotionele waarden
- Beslis of je een respondent de mogelijkheid geeft tot het geven van een neutraal antwoord of 'dwingt' tot het maken van een keuze.
- Gebruik zoveel mogelijk dezelfde antwoordschalen (bijvoorbeeld 3-, 4-, 5- of 7-puntsschaal)
- Zorg voor een balans van positief en negatief mogelijke antwoorden

3) Groepeer vragen

Zorg ervoor dat vragen over hetzelfde onderwerp bij elkaar staan. Stel eerst algemene vragen en daarna pas specifieke vragen. Probeer vragen met dezelfde antwoordschalen zoveel mogelijk bij elkaar te zetten. Dit zorgt ervoor dat de respondent sneller de vragen kan beantwoorden.

4) Gevoelige vragen

Stel gevoelige vragen aan het einde van de vragenlijst. De respondent is na het beantwoorden van andere vragen eerder geneigd om gevoelige informatie (zoals leeftijd, opleidingsniveau enz.) te delen.

5) Stippel de route per respondent uit

Door gebruik te maken van de routing technologie (vervolgvraag laten afhangen van het antwoord) is het mogelijk om de respondent alleen relevante vragen te laten beantwoorden. Dit scheelt in tijd en irritatie bij de respondent.

6) Anonimiteit

Vertel dat de gegevens anoniem gehouden worden. Dit verhoogt de bereidheid een onderzoek in te vullen.

7) Verzorgde vormgeving

Zorg ervoor dat de vragenlijst er verzorgd uitziet. Dit verhoogt de invulbereidheid.

8) Gebruik van beelden

Het gebruik van foto's kan het geheugen van de respondent prikkelen.

14.1.2 Het vraagtype

De typen vragen die je kunt stellen, zijn:

- Stellingvragen

Waarbij men aangeeft of men het wel of niet eens is met een bepaalde stelling of uitspraak.

- Schaalpuntvragen

Waarbij men op een vijf- of driepuntenschaal aangeeft in hoeverre men iets vindt over een bepaald onderwerp.

B.v. "Wat vind je van dit product?" 1-2-3-4-5;

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Rangschikkingsvragen

Waarbij gevraagd wordt om een aantal kenmerken of uitspraken in volgorde van voorkeur of belangrijkheid te plaatsen. De ondervraagde moet dus een voorkeur bepalen.

B.v. Wat drink je het liefst?

cola limonade pils water wijn

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Checklistvragen

Waarbij meer dan 1 antwoord mag worden omcirkeld (bv. op de vraag waar men voedingsmiddelen aankoopt, zijn verscheidene mogelijkheden te omcirkelen).

- Open vraag

De open vraag biedt de ondervraagde onbeperkt de kans zijn mening te geven. Het gaat hier om 'W' en 'H' vragen.

B.v. Wat denkt u van ethische producten?

Uiteraard geven deze vragen het meest volledige antwoord. Als de respondent een uitgebreid antwoord wil geven tenminste. Deze vraagstelling is wel moeilijk met de computer te verwerken.

- Gesloten vraag

De gesloten vraag levert een zeer nauwkeurig, maar ongenueanceerd antwoord op. Soms moet zo'n vraag om die reden uitgesloten worden. Deze vragen kunnen enkel met JA of NEEN beantwoord worden.

B.v. Drink je koffi e?

Deze vragen worden gemakkelijk door een computer verwerkt.

- Meerkeuzevraag

De meerkeuzevraag biedt het voordeel dat men het aantal antwoordmogelijkheden verhoogt of dat men kan nuanceren. De ondervraagde moet tussen deze voorgestelde antwoorden een keuze maken.

B.v. Wat denk je over de moeilijkheidsgraad van de examenvragen?

te moeilijk moeilijk nogal moeilijk eerder gemakkelijk gemakkelijk

- Identificatievraag

Hier wordt een profiel geschetst van diegene die ondervraagd werd. Een leeftijdscategorie, het beroep, woongebied, ...

B.v.

Geslacht: * man * vrouw

Leeftijd: * 0-20 jaar * 20-40 jaar * 41-60 * +60

De identificatievragen raken de ondervraagde rechtstreeks. Daarom worden ze op het einde van de vragenlijst geplaatst!

14.1.3 De antwoordmogelijkheden

Hiervoor geldt hetzelfde als voor de vragen. Maak de antwoorden kort, duidelijk, eenduidig en zet ze in een logische volgorde (bv. getallen in oplopende volgorde).
 Antwoordmogelijkheden

moeten elkaar uitsluiten en er mogen geen antwoordmogelijkheden ontbreken.

Dit laatste kan worden opgevangen door de antwoordmogelijkheid: 'overig', 'weet niet' of 'twijfel' op te nemen. De antwoordmogelijkheden mogen niet de suggestie wekken dat bepaalde antwoorden beter zijn dan andere antwoorden.

14.1.4 Het houden van de enquête

Spreek mensen beleefd en duidelijk aan. Bedenk dat de mensen die de enquêtevragen beantwoorden het niet voor zichzelf doen, maar voor jou. Zorg dat je er verzorgd uitziet en blijf beleefd, want je bent voor de enquête van deze mensen afhankelijk. Stel jezelf voor. Leg uit waarover de enquête gaat en waarom de enquête wordt gehouden. Maak duidelijk dat de enquête niet erg lang duurt. Praat niet te snel of met kauwgom in je mond. Geef de ondervraagde voldoende tijd om over het antwoord na te denken. Vergeet niet de mensen na afloop te bedanken voor alle moeite. Ook als mensen niet meewerken, blijf je vriendelijk.

Bij het afnemen van de enquête:

- Lees je duidelijk de vraag voor.
- Laat je de ondervraagde persoon rustig een antwoord geven.
- Turf je het gegeven antwoord op een scoreformulier.
- Bij de meeste vragen is het noodzakelijk dat je alle antwoordmogelijkheden voorleest.
- Herhaal de antwoordmogelijkheden als de ondervraagde persoon het niet allemaal kon volgen.
- Eventueel kun je hem/haar de antwoordmogelijkheden ook laten lezen op een blanco enquêteformulier.

Bron: Cursus van Vlajo, Jieha!, Vlajo.org

15 Bronnenlijst

Cursussen:

- GIJBELS, G., HUYGHE, J., MARROCCOLI, M., Economie Direct 3, VAN IN, 2011, WOMMELGEM, 337 pagina's
- D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's
- Cursus van Vlajo
- Cursus van Filip Lijnen (Sint-Franciscus College Heusden-Zolder)

Internet:

- Wat is ondernemen, internet, (<http://tomenthomas.nl/2008/08/wat-is-ondernemen-eigenlijk/>)
- Definitie ondernemen, (www.unizo.be)
- Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)
- Duurzaamheid, (<https://prezi.com/orifyuiqgff5/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/>)
- www.artoos.be
- www.mvovlaanderen.be
- Ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Definitie ondernemingsplan (<http://www.agentschapondernemen.be/artikel/startkompas-en-ondernemingsplan>)
- Onderdelen van een ondernemingsplan, (<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>)
- QR code opstellen, (<https://www.the-qr-code-generator.com/>)
- Enquête, (<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/edit>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.ondernemingsplanmaken.nl/voorbeelden.html>)

Youtube:

- Youtube, Wat is ondernemen?, internet (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Wat is ondernemen, (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Oefening prezi op Youtube, ethisch ondernemen, (<https://www.youtube.com/watch?v=y-d2UbDuzk8>)
- Onderdelen ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Wat is marktonderzoek, (<https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>)

Padlets:

- Wat is ondernemen? (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t)
- Wat is ethisch ondernemen?, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vscclm)
- Definitie ondernemingsplan, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio)
- Opdracht ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i
- Taken ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7
- Product kiezen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps
- Enquête opstellen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjqgoc78
- Ethisch ondernemen opdracht 1, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3
- Ethisch ondernemen opdracht 2, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up
- Ethisch ondernemen opdracht 3, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d
- Ethisch ondernemen opdracht 4, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcq8ikbadd
- Baseline, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymrc4nynux
- Logo, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289
- Missie van mini-onderneming, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvvpf3bt1x
- Winstuitkering, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



OPRICHTEN VAN EEN MINI-ONDERNEMING

Naam:.....

Klas:.....

Academiejaar 2014 - 2015

Inhoudsopgave

Inhoud

Inhoudsopgave.....	3
Inleiding.....	6
1 Legende.....	5
2 Applicaties.....	6
2.1 Nearpod.....	7
2.2 Google Drive.....	7
2.3 MindMeister.....	8
2.4 Youtube.....	9
2.5 Dropbox.....	9
2.6 Padlet.....	10
2.7 SketchBook Express.....	10
2.8 Adobe Reader.....	11
2.9 Cursus op tablet.....	11
3 Inleiding: quiz.....	12
4 Wat is ondernemen?.....	13
4.1 Definitie ondernemen.....	14
4.2 Ethisch ondernemen.....	15
4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO).....	16
4.4 Artoos.....	17
4.5 The Body shop.....	18
4.6 MVO Vlaanderen.....	20
4.7 Planet, profit, people.....	22
4.8 Samenvatting.....	23
5 Ondernemingsplan.....	24
5.1 Definitie ondernemingsplan.....	24
5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan.....	26
5.2.1 Samenvatting.....	27
5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan.....	28
5.4 Samenvatting.....	29

6	Ondernemingsplan: mini-onderneming.....	30
6.1	Takenverdeling.....	31
7	Marktonderzoek	33
7.1	De potentiële klanten.....	35
7.2	Het product	36
7.2.1	Marktonderzoek: praktijk	37
7.3	Enquête opstellen	38
7.3.1	Verwerken van enquête	40
8	Ethisch ondernemen	41
9	Voorstelling van de onderneming	43
9.1	Naam onderneming.....	43
9.2	Baseline	43
9.3	Logo.....	45
9.4	Missie van de onderneming.....	46
10	Marketingmix.....	47
10.1	Product.....	48
10.1.1	Presentatie: product	49
10.2	Prijs.....	50
10.2.1	Presentatie over prijs.....	51
10.3	Promotie.....	52
10.3.1	Presentatie over promotie	52
10.4	Plaats	53
10.4.1	Presentatie over plaats.....	53
10.5	Slotopdracht.....	54
10.5.1	Stemmen op Nearpod	54
11	Winstuitkering naar goed doel	55
12	Verkoopmomenten.....	56
12.1	Planning verkoopmomenten.....	56
13	Evaluatie	58

14	Bijlage	59
14.1	Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête	59
14.1.1	Opbouw.....	59
14.1.2	Het vraagtype.....	60
14.1.3	De antwoordmogelijkheden	61
14.1.4	Het houden van de enquête	61
15	Bronnenlijst	62

Inleiding

Vanaf nu starten jullie zelf een onderneming op! Tijdens het opstarten van een onderneming verrichten jullie verschillende denkwerken. Het is niet makkelijk om een onderneming op te richten, maar als jullie samenwerken in een teamwork, komt alles zeker in orde!

Vooraleer jullie hieraan kunnen beginnen, zal er dus heel wat denkwerk nodig zijn. Om een onderneming op te richten, stellen jullie een businessplan op. Wat moet je eigenlijk bij een businessplan opstellen? Welke opdrachten zijn er hier aan verbonden?

Ondernemen doe je niet zomaar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. De economische wereld is bovendien vaak een onbekend en risicovol terrein.

Een goede planning is hierbij de boodschap, want ondernemen is een complexe zaak.

Naast het opstellen van een businessplan, verrichten jullie een marktonderzoek. Hierbij bepalen jullie wie jullie klanten worden. Hierbij hou je dan ook rekening met de wensen van de klanten. Door middel van een enquête kunnen jullie bepalen wat de wensen zijn van de klanten.

Jullie moeten ook samen brainstormen over wat jullie willen verkopen. Jullie mogen producten van eerlijke handel verkopen, maar dit is geen must.

Hiervoor hebben jullie een onderneming nodig. Eerst zoeken jullie een naam voor jullie onderneming, met een logo en een slogan erbij. Zoals elk onderneming stellen jullie ook een missie van jullie onderneming op. Daarnaast kunnen jullie rekening houden met ethisch ondernemen. Denk niet alleen aan de winst van de onderneming, maar ook aan de normen en waarden, zoals de 3 P's van duurzaamheid.

Om dit allemaal uit te voeren, werken we met een tablet. Jullie zullen hiermee zeer voorzichtig omgaan. Af en toe weken we ook op computer.

Tenslotte verkopen jullie de producten op school en keren jullie de winst van de onderneming uit aan een goed doel.

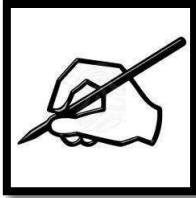
Tijdens dit project werken jullie in groepjes. Uiteraard evalueert de leerkracht jullie op attitude, doorzettingsvermogen, naleven van afspreken, enzovoort. Op de laatste pagina van deze bundel kunnen jullie de evaluatiefiche raadplegen.

Veel succes!

1 Legende



TIP: Dit pictogram geeft je 1 of meerdere tips



Doe-opdracht: dit pictogram geeft een doe-opdracht aan waarvoor je moet nadenken en noteren.



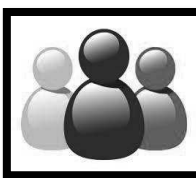
Internet opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je het internet nodig hebt om deze tot een goed einde te brengen.



Video-opdracht: dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je eerst een videofragment moet bekijken en nadien enkele vragen moet beantwoorden.



Computer opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je de computer zal gebruiken om de opdracht uit te voeren.



Groepsopdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je in groep van 3 tot 5 personen aan een opdracht zal werken.



Individuele opdracht: Dit pictogram geeft een doe opdracht aan waarvoor je individueel aan een opdracht zal werken.

2 Applicaties

Zoals jullie al weten, maken we gebruik van een tablet. Het is de bedoeling dat jullie zorgzaam omgaan met de tablets en tijdens de lessen zeker niet surfen op andere sites. Indien jullie hierop betrappt worden, zullen er punten afgetrokken worden, want jullie worden geëvalueerd door de leerkracht. Onder punt “evaluaties” vinden jullie een evaluatiecriterium.




Om de opdrachten uit te voeren, hebben we verschillende soorten applicaties nodig. Niet voor alles kunnen we gebruik maken van een app, daarom zullen we ook surfen op enkele sites. De apps zijn op voorhand geïnstalleerd. Indien ze niet geïnstalleerd zijn doe je het zelf. Hieronder vinden jullie welke apps en sites we gebruiken tijdens het project. Daarbij staat er genoteerd waarvoor de app/site dient en hoe je het moet installeren op je tablet.

Elke app/site krijgt een eigen icoon. Je vindt deze telkens in de linkerkantlijn als je ermee moet werken. Zo kan er geen verwarring ontstaan.

Op Play Store kunnen jullie indien nodig de nodige apps downloaden op jullie tablet. Om gebruik te kunnen maken van Play Store, zal je eerst een account moeten aanmaken.

Je moet een Google-account aan uw apparaat toevoegen om items via de Google Play Store-app te downloaden en te kopen. Uw account kan uw Gmail-adres zijn of een gebruikersnaam op een door google gehost domein. Je kunt meerdere Google-accounts aan uw apparaat toevoegen.

Je kunt als volgt een Google-account aan uw apparaat toevoegen:

1. Open het hoofdmenu **Instellingen** op uw apparaat
2. Raak **+Account toevoegen** aan bij ‘Accounts’
3. Selecteer ‘Google’ 
4. Kies **bestaand** (als je een bestaand account wilt toevoegen) of **Nieuw** (als je een nieuw account wilt maken)
5. Volg de instructies om uw account toe te voegen

2.1 Nearpod

Als je dit icoon ziet, open je de applicatie 'Nearpod'. Als je de applicatie opent, geven jullie een code in bij "Join a Session". Nadien druk je op het pijltje.



Nearpod is een interactieve presentatie app waarbij de leerkracht alle schermen van de leerlingen kan overnemen, waarin de leerkracht bepaald waar ze zijn in de presentatie en daarnaast zijn er nog een aantal mogelijkheden zoals: Poll, Quiz maken, video's toevoegen, leerlingen iets laten tekenen. De applicatie is gratis.

Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Nearpod'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.2 Google Drive

Met Google Drive kunt je Google-documenten maken, meer dan 30 andere bestandstypen opslaan en vervolgens bestanden openen en delen vanaf elk apparaat. De leerkracht zal een enquête opstellen en dit delen met jullie.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Google Drive'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.3 MindMeister

Mindmeister is een tool waarmee je online mindmaps kan maken. Mindmeister werkt online en met tablet, waardoor geen installatie nodig is. Je moet je wel eerst registreren vooraleer je kunt starten. Je kunt deze mindmaps gemakkelijk delen met anderen. Ook kan je met meerderen aan dezelfde mindmap werken. Kleurcodes geven de aanpassingen of toevoegingen door anderen weer. Doordat alle bewerkingen bewaard worden op de servers, kan je steeds wijzigingen ongedaan maken en zelfs het hele ontstaan van de mindmap herbekijken. Mindmeister maakt het mogelijk om je mindmap aan te vullen met afbeeldingen, iconen, nota's of hyperlinks.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'MindMeister'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

Account aanmaken voor MindMeister

Volg de stappen om een account aan te maken voor MindMeister:

- 1) Open de applicatie MindMeister
- 2) Druk onder bij "Don't have an account" op "Sign up".
- 3) Geef uw voorneem en naam in bij naam.
Geef uw Email bij mail.
Kies een wachtwoord voor u zelf.
- 4) Als je alles hebt ingevuld, druk je op "mijn account aanmaken".
- 5) Op de volgende site vind je heel wat informatie over het gebruik van MindMeister:
<http://www.mindmeister.com/nl/mobile>
- 6) Je vindt twee mappen vooraan: "Public Maps" en Favorites".
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken)
- 7) Maak eerst een "Folder" aan door eerst op "+ teken" te drukken en nadien druk je op "Folder". De naam van de folder geef je als "Mini-Onderneming".
- 8) In de folder "Mini-onderneming" kan je zelf verschillende MindMaps aanmaken.
Als je zelf een MindMap wil openen, druk je onderaan op + teken (plus teken).
- 9) Als je zelf een MindMap hebt gemaakt, kan je het exporteren als "Foto". Druk rechts bovenaan op i-teken. Nadien druk je op Export Map en daarna op PNG. De foto dat je gedownload hebt, kan je vinden in de galerij.

2.4 Youtube

YouTube is een website waarop gebruikers video's plaatsen en waarop iedereen filmpjes kan bekijken. Wie een zelf gemaakte video wil plaatsen op YouTube moet zich eerst registreren (dat is gratis). Wie gewoon online video wil bekijken, moet zich niet registreren. De video's worden online gestreamd. Deze online streaming wil zeggen dat je de video's meteen kan bekijken, je moet ze dus niet eerst downloaden. Een video wordt volledig gedownload terwijl je al naar het begin van het filmpje aan het kijken bent.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

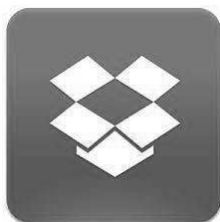


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.5 Dropbox

Dropbox is een gratis programma waarmee gemakkelijk foto's, video's en documenten gedeeld kunnen worden tussen computers. De Dropbox map met daarin jouw bestanden wordt gesynchroniseerd tussen alle computers waarop dropbox geïnstalleerd is zodat de bestanden die je op het kantoor aangepast hebt ook zichtbaar zijn op de laptop thuis. Het is zelfs mogelijk om de bestanden ook te openen op een iPhone of Android telefoon via de Dropbox app.

Dropbox maakt het ook gemakkelijk om bestanden te delen met anderen. Mappen in de dropbox-map kunnen gedeeld worden met meerdere mensen zodat er samen aan een project gewerkt kan worden. Wanneer één iemand een nieuw bestand in de map zet, ziet de rest van de groep het meteen. Dit is erg handig voor school-, studie- en werkprojecten.



Hoe downloaden/installeren?

Je kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'Youtube'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.6 Padlet

Padlet is een online tool waarbij iedereen nota's kan posten op een muur 'wall'. Het is als het ware een online-prikbord voor in de les. De muur kan onder andere gebruikt worden voor het bespreken van een nieuw idee, nemen van nota's, feedback geven, mening posten, van gedachten uitwisselen,...

Studenten kunnen naar de wall gaan en digitale post-its kleven op een muur. De post-its kunnen linken naar afbeeldingen, youtube video's, PowerPoints, PFD documenten, Excel-documenten en hyperlinks bevatten.



Er is geen applicatie beschikbaar voor padlet. De link wordt door de leerkracht weergegeven.

2.7 SketchBook Express

SketchBook Express voor tablet is een gratis tekenprogramma op professioneel niveau ontworpen voor Android toestellen met een schermgrootte van 4 inch en groter. SketchBook Express biedt een brede set van sketch hulpmiddelen aan.



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'

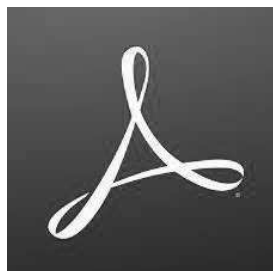


2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar 'SketchBook Express'
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.8 Adobe Reader

Adobe Reader is het gratis, vertrouwde en toonaangevende programma voor betrouwbare weergave van en interactie met pdf's op uw Android-telefoon of -tablet. Met de applicatie kan je de volgende uitvoeren:

- PDF's weergeven:
 - Open snel PDF-documenten vanuit e-mails, internet of apps die 'delen' ondersteunen
 - Zoek, blader en zoom in en uit
 - Kies de modus één pagina of doorlopend schuiven
 - Gebruik 'nachtmodus' 'n 'schermhelderheid vergrendelen' om leesbaarheid te verbeteren
- PDF'S BEOORDELEN EN NOTITIES AANBRENGEN
 - Plaats opmerkingen in pdf's met behulp van plaknotities en tekengereedschappen;
 - Markeer tekst met annotatiegereedschappen;
- FORMULIEREN INVULLEN
 - Vul snel PDF-formulieren in door middel van tekstvelden;
 - Je kan formulieren opslaan, ondertekenen en doorsturen



Hoe downloaden/installeren?

U kunt als volgt de applicatie installeren op uw tablet:

1. Open 'Play Store'



2. Klik boven op zoekpijl en zoek naar Adobe Reader
3. Druk op de applicatie
4. Druk op installeren

2.9 Cursus op tablet

Om de werkbundel te kunnen raadplegen op je tablet, zal je de volgende stappen doorlopen:

- 1) Maak een dropbox account aan
- 2) Vraag aan de leerkracht om jou toe te voegen in de dropbox folder 'cursus mini-onderneming'. Dit doe je door uw mailadres van uw dropbox account door te geven aan de leerkracht;
- 3) Indien de leerkracht jou heeft toegevoegd, check dan je mail. Accepteer om de folder te kunnen raadplegen;
- 4) Open de applicatie dropbox. Ga naar de folder 'cursus mini-onderneming'. Open de cursus met behulp van adobe reader;
- 5) Elk les kan je de antwoorden invullen in uw cursus op de tablet. Kijk hier boven hoe je dit kan doen;
- 6) Na elk les sla je uw cursus (pdf-document) op in de folder van dropbox onder uw eigen naam. De leerkracht heeft voor alle leerlingen een aparte map opgesteld.

3 Inleiding: quiz



Ieder speelt individueel een quiz. De leerkracht toont een code die je noteert om in de quiz te geraken.

Volg de volgende stappen:



- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) Noteer bij "Join a session" de code die de leerkracht via de beamer zal tonen en druk op het pijltje ernaast.
- 3) De leerkracht zal één voor één de vragen tonen. De leerkracht bepaalt zelf wat jullie kunnen zien: de leerkracht zal bepalen of jullie de antwoorden mogen zien.

4 Wat is ondernemen?



Opdracht 1:

Druk op de volgende afbeelding en denk na wat ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t



Opdracht 2:

Druk op de volgende afbeelding en bekijk wat ondernemen betekent volgens Wikipedia. Noteer het antwoord daarna onder de vraag.



Bron: wikipedia, <http://nl.wikipedia.org/wiki/Ondernemer>



WIKIPEDIA



Wat betekent ondernemen volgens Wikipedia?

Een ondernemer is een persoon die iets onderneemt en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage levert.

4.1 Definitie ondernemen



Druk op de volgende afbeelding en bekijk eerst het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen. Voor het bekijken van het fragment hebben jullie de oortjes nodig, zodat niemand elkaar kan storen.



Wat is ondernemen? (Youtube) https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8



Vragen:

1) Wat is ondernemen volgens het fragment? Noteer enkele voorbeelden.

Ondernemen is passie. Ondernemen is vrijheid, doen wat je echt leuk vindt.

Innovatief zijn, snel handelen en snel schakelen.

Ondernemen is het verschil maken, doen wat je echt leuk vindt. Ondernemen is je passie achternagaan. Ondernemen is niet opgeven.

Als ondernemer moet je niet bang zijn voor problemen. Een ondernemer is altijd bezig met problemen oplossingen maken. Ondernemer pakt problemen aan.

Je moet risico nemen om daar te komen waar jij wil zijn.

Ondernemen doe je niet alleen, ondernemen is organiseren van mensen, ondernemen is sneller samengroeien.

Ondernemen is vallen en opstaan, maar vooral blijven doorgaan → niet opgeven.



2) Ondernemen betekent volgens mij: "Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde."

Nu mag jij zelf eens noteren wat ondernemen volgens jou betekent.

Ondernemen is.....

4.2 Ethisch ondernemen



“Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is.”

(M. Ghandi)

Druk op de volgende afbeelding en denk na wat ethisch ondernemen volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vsclm



Opdracht



Verdeel je in 5 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 5 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: maatschappelijk verantwoord ondernemen, Artoos, The Body Shop, MVO Vlaanderen en “People, Profit, Planet”

Groep 1:.....
 Groep 2:.....
 Groep 3:.....
 Groep 4:.....
 Groep 5:.....

Hieronder staat er genoteerd welke groepen welke opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = maatschappelijk verantwoord ondernemen

Groep 2 = Artoos

Groep 3 = The Body Shop

Groep 4 = MVO Vlaanderen

Groep 5 = People, Profit en Planet

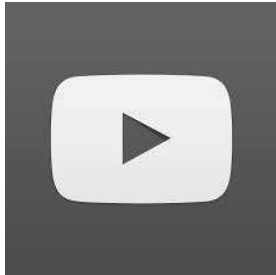
Wanneer elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep en leggen hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.

4.3 Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)

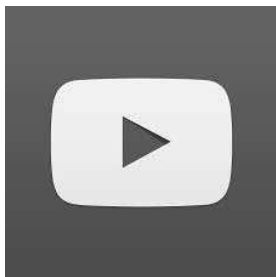
Scan de volgende QR code en bekijk het fragment. Bekijk het fragment met jullie oortjes. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=KEWRFFoFqGM>



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=5xgtqygZF0A>



Vragen:

1) Wat betekent het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen nu eigenlijk?

- Geschikt om lang te bestaan
- Bestendig
- Langdurend
- Onderhevig aan bederf

2) Met welke factoren is duurzaam ondernemen bezig?

- Milieu
- Energieverbruik
- Personeel wordt betrokken
- Heeft positief invloed op de rest van de wereld → positief werking op imago

3) Welke 3 P's zijn betrokken bij maatschappelijk verantwoord ondernemen?

- People
- Profit
- Planet

4) Denk je zelf dat duurzaam ondernemen rendabel is? Geef uw eigen mening hierover.

Eigen mening van de leerlingen

5) Wat kan je doen voor 'PEOPLE' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

6) Wat kan je doen voor 'PLANET' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

7) Wat kan je doen voor 'PROFIT' om duurzaam te ondernemen? Geef zelf minstens twee voorbeelden.

Eigen mening van de leerlingen

8) Wat zijn de voordelen en nadelen van duurzaam ondernemen? Noteer er van elk twee.

Eigen mening van de leerlingen

4.4 Artoos

Druk op de volgende afbeelding en beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Artoos, www.artoos.be



1) Druk boven op "Over ons" en nadien ga je naar "bedrijfsvoorstelling".

Wie of wat is Artoos? Bespreek hier de bedrijfsstructuur.

Artoos biedt oplossingen aan voor een doeltreffende, geïntegreerde grafische communicatie. Artoos heeft de volgende bedrijfsstructuur:

- Ontwerp: uitgebreide creatieve studio met eigen ontwerpen
- Productie: breed uitgebouwde drukkerij
- Opslag en verzending: eigen logistieke afdeling
- Ervaren en unieke automatiseringsafdeling die het productieproces mogelijk maakt

2) Druk nadien links op 'visie, missie en overtuiging'.

Wat is hun visie, missie en overtuiging. Leg uit met eigen woorden.

Artoos biedt kwalitatieve en duurzame oplossingen. Ze willen hun klanten ondersteunen met hun projecten. Artoos werkt ook aan duurzaam ondernemen zowel bij hun zelf als bij hun klanten.

3) Ga naar Aankoop en nadien druk je op “Onze diensten voor u”.
Welke producten/diensten biedt Artoos aan? Som het op.

- Digitaal drukwerk
- Vellenoffset drukwerk
- Creatie & opmaak
- Automatisering & online/mobile communicatie
- Mailhandling & fulfillment
- Outsourcing

4) Druk boven op “MVO”. Werkt Artoos aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’?
Leg kort uit.

Ja, Artoos doet aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het is een duurzame ondernemer, die gezond investeert en denkt aan het milieu en aandacht hecht voor alle mensen die er werken en waarmee het samenwerkt.

5) Hoe doen ze aan maatschappelijk ondernemen? Klik op MVO en bespreek links “klimaatneutraal bedrijf” en “gezond investeren”.

- Het is een klimaatneutraal bedrijf: dat wil zeggen dat ze o.a. de impact van hun activiteiten op het milieu zoveel mogelijk trachten te beperken. Om een goed uitzicht te krijgen op de CO2-uitstoot voeren ze nauwkeurige metingen uit.
- Gezond investeren: ze houden een zeer hoog afschrijvingsritme aan hun persen en machines, zodat ze voortdurend kunnen investeren in nieuwe, meer rendabele oplossingen die meestal een stuk energiezuiniger en milieuvriendelijker zijn dan hun voorganger.

4.5 The Body shop

Zoek zelf eens op of het volgende bedrijf aan ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’ doet. Je kan naar de site door op de volgende afbeeldingen te drukken.

Bespreek de volgende vragen en noteer de antwoorden in het kader.

- Wie of wat is het bedrijf?
- Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan?
- Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen?



Bron: The Body Shop (<http://www.thebodyshop.be/>)



Druk links boven op “Careers”, druk nadien boven op “over ons”.

1) Wie of wat is het bedrijf?

The Body Shop international PLC, onderdeel van de l’oréal groep, is een wereldwijde keten die op de natuur geïnspireerde en verantwoord geproduceerde beauty- en cosmeticaproducten aanbiedt.

2) Welke producten/diensten biedt het bedrijf aan? Klik hiervoor naar rechts tot je aankomt bij "ons bedrijf".

The body shop biedt cosmeticaproducten aan die zich inzetten tegen dierproeven voor cosmetica

3) Hoe doet het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen? Klik hiervoor naar recht totdat je komt bij "onze waarden". Som het op en leg telkens kort uit.

- Against animal testing: producten worden niet getest op dieren
- Community fair trade: eerlijke prijs betalen aan alle mensen die betrokken zijn
- Defend human rights: campagne voor sociale rechtvaardige en mensenrechten
- Protect the planet: energieverbruik verlagen en minder afval produceren
- The Body Shop Foundation: is een liefdadigheidsfonds die zich inzetten voor de samenleving en het milieu

4) Zoek eens zelf op welke bedrijven aan maatschappelijk verantwoord ondernemen werken en leg kort uit welke producten/diensten het bedrijf aanbiedt en hoe het bedrijf aan maatschappelijk ondernemen doet?

Ecover (<http://be.ecover.com/nl/>): Ecover biedt was- en schoonmaakmiddelen. Ecover werkt aan een duurzame planeet: lanceerden het eerste fosfaatvrije waspoeder, groendaken op fabrieken installeren om energie te besparen, rauw suikerriet verwerken tot een kunststof verpakking.

Eigen mening van de leerlingen



Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ondernemen niet alleen geld verdienen en winst maken is, maar ook een kwestie is van **NORMEN** en **WAARDEN**. Waarden zoals milieuzorg, aandacht voor een gezonde en veilige werkomgeving, respect voor arbeids- en mensenrechten, alsook voor de toekomstige generaties. **Ethisch ondernemen** staat duidelijk in de belangstelling, zowel bij de overheid als in het bedrijfsleven. Naast de factor winst, spelen ook de factoren mens en milieu een belangrijke rol in het besturen van de onderneming en in de beoordeling van de ondernemingsresultaten.

Dus kortom: **Ondernemen draait niet alleen om geld, het is ook een kwestie van normen en waarden.**

Bron: Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)

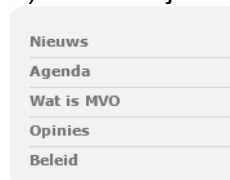
4.6 MVO Vlaanderen

Druk op de volgende afbeelding en volg eerst de instructies. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.

Bron: MVO Vlaanderen, www.mvovlaanderen.be



- 1) Druk op de bovenstaande afbeelding
- 2) Druk bovenaan op: "Over MVO"
- 3) Links zie je de volgende staan:



Druk hier op "Wat is MVO"



Vragen:

1) Waarvoor staat de afkorting MVO?
Maatschappelijk verantwoord ondernemen

2) wat zijn de vier kenmerken van MVO?

- a) MVO is een proces van continue verbetering
- b) MVO is een vrijwillig engagement van ondernemingen
- c) Systematische integratie van economische, sociale en milieuoverwegingen op geïntegreerde wijze in de bedrijfsvoering
- d) MVO verloopt in overleg en dialoog met de stakeholders

3) Zijn de ondernemingen verplicht om te werken aan MVO?

Nee, het gaat juist over initiatieven en acties die verder gaan dan de geldende wetgeving, daarom heeft MVO een vrijwillig karakter en gaat uit van de onderneming zelf.

4) MVO streeft naar een meerwaardecreatie in drie dimensies: de economische, de sociale en de milieudimensie. Dit wordt ook wel de 'triple P bottomline' genoemd.

Wat zijn de 3 p's? verklaar telkens het begrip.

- Profit: de economische dimensies van ondernemen
- People: de sociale dimensies van ondernemen
- Planet: de milieudimensie van ondernemen.

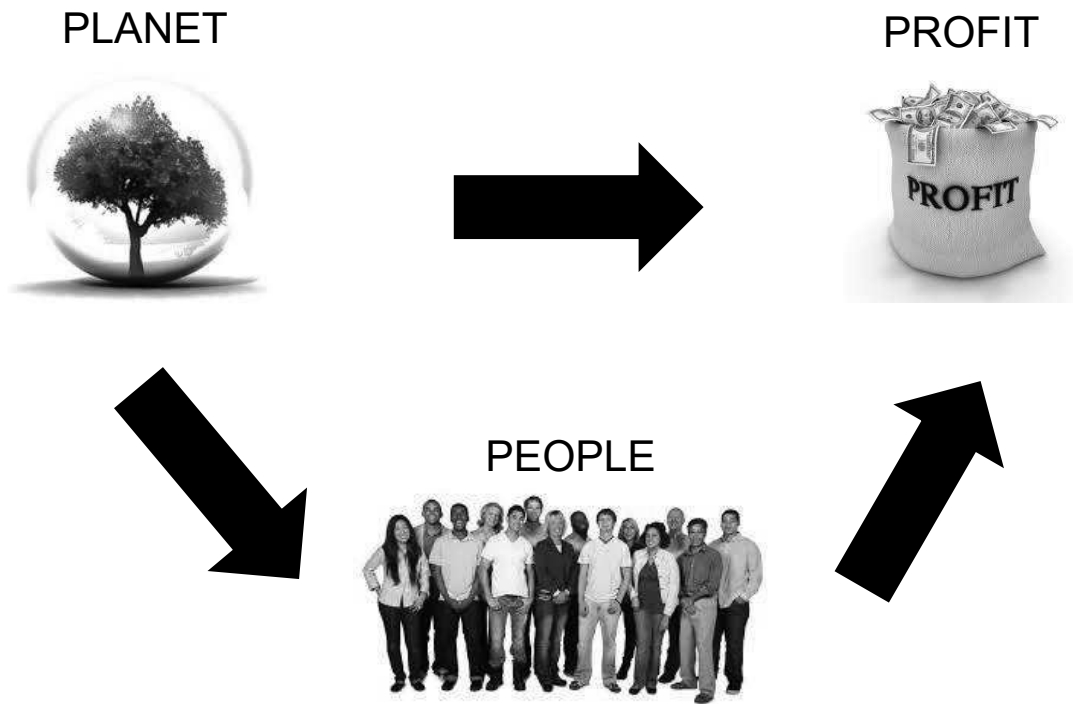
5) Op welke twee manieren moeten de drie P's uitgevoerd worden? Leg voldoende uit
De drie dimensies moet op een **geïntegreerd manier** gebeuren. Ze staan niet los van elkaar. Ze beïnvloeden elkaar, vullen elkaar aan en komen soms met elkaar in conflict. Het **zoeken naar een evenwicht** tussen de drie dimensies is dan ook één van de grote uitdagingen voor maatschappelijk verantwoorde ondernemingen. Bovendien moeten de drie dimensies op **systematische wijze** worden meegenomen in de bedrijfsvoering. Het proces houdt steeds de drie dimensies voor ogen en streeft naar **een evenwicht** tussen die dimensies.

6) Wie zijn de stakeholders of belanghebbenden van de onderneming? Som er enkele op.

- De aandeelhouders (de stockholders)
- De werknemers
- De toeleveranciers
- De klanten
- De consumenten
- Stakeholders: alle personen en ondernemingen die betrokken zijn bij een onderneming

4.7 Planet, profit, people

Bekijk het onderstaande schema. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



1) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Planet?
Investeren in een milieuprogramma, het milieu minder vervuilen,....

2) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van Profit?
Machines investeren die langer en milieubesparend werken om minder te vervuilen en meer winst te maken,...

3) Geef enkele voorbeelden hoe een bedrijf kan werken op vlak van People?
Werknemers motiveren door gesprekken te houden, de consumenten op de hoogte brengen van duurzaam ondernemen, sponsoren van 'kom op teken kanker',....

4.8 Samenvatting



Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het **zakelijk aspect** van handeldrijven met **de zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de **3 pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vlajo Jieha!, www.vlajo.org

Heel wat bedrijven hechten belang aan ethisch of maatschappelijk verantwoord ondernemen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het financiële aspect van je onderneming en het sociale en maatschappelijke aspect.

5 Ondernemingsplan



Druk op de volgende afbeelding en denk na wat ondernemingsplan volgens jou betekent. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio



5.1 Definitie ondernemingsplan

Druk op de volgende afbeelding en voer de opdracht uit die er genoteerd staat.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i



Opdracht

Verdeel je in 3 groepjes. Noteer hieronder de groepsnamen.

Op de volgende pagina's staan er 3 opdrachten genoteerd. Dit zijn de onderwerpen van de opdrachten: oefening 1(youtube), voorbeelden van een ondernemingsplan, onderdelen van een ondernemingsplan

Groep 1:.....

Groep 2:.....

Groep 3:.....



Hieronder staat er genoteerd welke groep welk opdracht moet voorbereiden. Iedere groep krijgt 10 minuten tijd om voor te bereiden.

Groep 1 = Oefening 1 (Youtube)

Groep 2 = Voorbeelden van een ondernemingsplan

Groep 3 = onderdelen van een ondernemingsplan

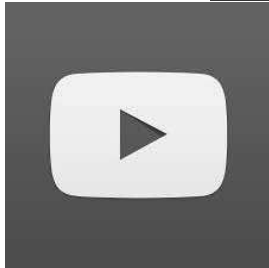
Als elke groep klaar is met zijn eigen opdracht, zit iedere persoon van een groep samen met een ander groepslid van elke groep. Verdeel de groepen onderling goed. Iedere groep legt hun opdracht aan elkaar uit zodat iedereen de oplossing heeft van alle opdrachten. Hierbij krijgen jullie 20 minuten tijd om alles aan elkaar uit te leggen.

Oefening 1

Druk op de volgende afbeelding en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de onderstaande vragen.



Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>



Vragen:

1) Hoe komt men aan het beginkapitaal?

Lenen bij de financiële instelling, spaargeld gebruiken,...

2) Wat heb je nodig om een onderneming op te starten?

- Ondernemingsplan
- Bedrijfsbeheer
- Financieel plan

3) Wat moet je kunnen aantonen om zelfstandig te kunnen worden?

Bedrijfsbeheer

4) Hoe kan men geraken aan dat bewijs?

Op school of via middenjury

5) Hoe kan men een onderneming opstarten?

Druk op de volgende afbeelding en bespreek in het kort de stappen.



Bron: agentschap ondernemen, <http://www.agentschapondernemen.be/artikel/stappenplan-hoe-uw-onderneming-opstarten>



Agentschap
Ondernemen

1. kies een geschikte ondernemingsvorm
2. open een zichtrekening
3. richt een vennootschap op
4. vraag een ondernemingsnummer aan
5. activeer uw btw-nummer
6. sluit aan bij een sociaal verzekeringsfonds en ziekenfonds

6) welke soorten vennootschappen zijn er?

Druk op de volgende afbeelding en noteer de soorten voluit met hun afkortingen.

Bron: Eunomia, <http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>



- Naamloze vennootschap (NV)
- Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)
- Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA)
- Coöperatieve vennootschap op aandelen (CVOA)
- Commanditaire vennootschap op aandelen (Comm. V.A.)
- Gewone commanditaire vennootschap (Comm.V.)
- Vennootschap onder firma (V.O.F.)

5.2 Voorbeelden van een ondernemingsplan



Op de volgende site kunnen jullie enkele voorbeelden van ondernemingsplannen vinden van enkele bedrijven. Bijvoorbeeld van een trainingsbureau, fitnesscentrum, kinderopvang, enzovoort.

Vergelijk de volgende twee bedrijven met elkaar en beantwoord de onderstaande vragen: Kledingzaak en meubelzaak

Volg het stappenplan om een ondernemingsplan te kunnen bekijken:

1) Druk op de volgende afbeelding

Bron: Ondernemingsplan maken, <http://www.ondernemingsplan-maken.nl/voorbeelden.html>



2) Druk op 'bekijken/open' bij één van de zaken naar keuze

3) Rechts kunnen jullie de inhoudsopgave van de ondernemingsplan raadplegen.

Daar kan je bekijken wat er genoteerd staat in een ondernemingsplan.

Opdracht:

Vergelijk het ondernemingsplan van de kledingzaak en de meubelzaak aan de hand van de volgende criteria's. Vul de onderstaande tabel in.

	Kledingzaak	Meubelzaak
Kan je bedrijfsinformatie vinden? Zo ja, wat staat er in genoteerd?	niet genoteerd	Bedrijfsformule, ondernemingsvorm, organisatiestructuur, activiteiten, vestigingsplaats, personeel, administratie en vergunningen
Welke P's kan je vinden bij marketingplan?	Product, prijs, plaats, promotie en personeel	Product, personeel, promotie en prijs staat bij elk onderdeel
Staat er SWOT-analyse genoteerd? Zo ja, waar en wat staat er genoteerd?	Onder marketingplan: Strengths, weaknesses, opportunities, threats	Ja, bij product en markt. Strengths, weaknesses, opportunities, threats
Wie zijn de doelgroepen?	De heren van jonge tot middelbare leeftijd die zich bezig houden met kleding en uiterlijke verzorging	niet genoteerd.

5.2.1 Samenvatting



Een **ondernemingsplan**, ook wel **businessplan** genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het **starten** van een nieuwe of het **overnemen** van een bestaande onderneming.

5.3 Onderdelen van een ondernemingsplan

Een ondernemingsplan bestaat uit de volgende onderdelen. Koppel elk onderdeel met de gepaste uitleg. Op de volgende bladzijde kan je de koppels noteren in het rooster. Voor meer informatie kun je terecht op de volgende site. Druk op de volgende afbeelding.

Bron: Unizo,

<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>



Unie van Zelfstandige Ondernemers

1) De projectomschrijving

a) Hierin ga je na of er genoeg interesse is in een bepaald product en tot welke doelgroep je je moet richten. Je bestudeert de concurrenten en onderzoekt potentiële leveranciers.

2) De voorstelling

b) Dat is de cijfermatige weergave van de doelstellingen van jouw onderneming. Hoeveel geld heb je nodig om je ideeën te realiseren? Welke inkomsten staan daar tegenover? Wat zijn de verwachte opbrengsten en kosten? Is de strategie die je vooropstelt ook financieel haalbaar en zal je zaak uiteindelijk rendabel zijn? Het financieel plan is een praktisch beheersinstrument. Het laat je toe op elk ogenblik de vergelijking te maken tussen wat was gepland en wat werd gerealiseerd.

3) De marktanalyse

c) Hierin geef je aan hoe je jouw product of dienst naar de klant zult brengen. Daarvoor werk je met de vier P's uit de marketingmix: product, prijs, plaats en promotie. Die vier ingrediënten vormen samen de marketingmix, die precies aansluit bij de behoeften in de markt.

4) Het marketingplan

d) Dit omschrijft kort en duidelijk welk product of dienst je op de markt wilt brengen en wat je ermee wilt bereiken. Hoe zie je jouw onderneming evolueren de komende vijf jaren (omzet, uitbreiding, activiteit, personeel,...)? Waarom denk je dat je project zal slagen (persoonlijke troeven, kennis, ervaring, vernieuwend concept,...)?

5) Het financieel plan of ondernemingsbudget

e) Dat is een beknopte versie van het volledige ondernemingsplan. Je kunt dat pas helemaal afwerken nadat alle onderdelen van het ondernemingsplan volledig zijn uitgewerkt. Een goed ondernemingsplan beschrijft wat je wilt bereiken en hoe je dat wilt doen.

1	2	3	4	5
d	e	a	c	b

5.4 Samenvatting

Onderdelen	Omschrijving
1 Productomschrijving	Welk product breng je op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet wat in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p><u>Te bereiken doelstellingen:</u> Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. Bv: marktaandeel uitbreiden, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen,...</p> <p><u>Marktonderzoek:</u> Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van klanten,...</p>
4 Het marketingplan	<p>Geeft een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke goederen of diensten verkoop je? • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • Tegen welke prijs? • Hoe wordt promotie gevoerd?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer berekent de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar.

6 Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen doe je niet zo maar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt. Iemand die van plan is zich in een onherbergzaam gebied te verplaatsen, doet er best aan vooraf de kaart goed te bestuderen en een gps, een kompas, een hoogtemeter, ... mee te nemen. De economische wereld is vaak een onbekend en moeilijk terrein, daarmee is een goede planning een must.

Een startende ondernemer moet een heel aantal beslissingen nemen voor hij echt van start kan gaan, maar ook na de start zal hij voortdurend knopen moeten doorhakken.



Verdeel je in groepjes. Druk op de volgende afbeelding en denk na welke stappen wij effectief kunnen nemen voor onze mini-onderneming? Bij een echte onderneming zijn de taken uitgebreid, maar denk eens na wat wij kunnen doen en wat wij niet kunnen doen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer uw naam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7



(tip: denk aan de onderdelen van een ondernemingsplan)

Om ideeën op te wekken kunnen jullie het volgende ondernemingsplan raadplegen van een mini-onderneming dat reeds uitgevoerd werd.

Druk op de volgende afbeelding om het ondernemingsplan te bekijken.



Bron: Businessplan minionderneming Mescolanza, <http://users.telenet.be/a-ha/mescolanza/buninessplan.pdf>



Ondernemen is dus een complexe zaak. Soms zie je door de bomen het bos niet meer, maar na verloop van tijd wordt het allemaal, hopelijk, een stuk duidelijker. Je zal snel merken dat je dit plan niet gewoon kan invullen van de eerste tot de laatste bladzijde. Soms moet je al eens wat duidelijker verder kijken om dan terug te keren op je passen. Sommige aspecten komen zelfs doorheen je hele ervaring aan bod. Je mag je er ook aan verwachten dat je regelmatig heel verschillende aspecten gelijktijdig moet doorgronden om tot een goed besluit te komen.



Aan de hand van de ideeën die werden voorgesteld, noteer je hier wat wij effectief kunnen doen voor onze mini-onderneming. Noteer in het onderstaande kader wat wij kunnen doen.

Bedrijfsinformatie, missie van de onderneming, naam van de onderneming, het logo, marktonderzoek, marketingmix (product, plaats, prijs en promotie), product kiezen, klanten onderzoeken,.....

6.1 Takenverdeling



Ondernemen kan je alleen. Je moet dan wel over behoorlijk wat talenten beschikken en deze zo goed mogelijk aanwenden. In ons project werken we in groepen. Iedere deelnemer neemt taken op zich en probeert deze tot een goed einde te brengen. Je staat er dus niet alleen voor. Telkens kan je rekenen op de mede-ondernemers. Ieders persoonlijke inbreng is van belang, maar vele handen samen verlichten het werk.

De jobs kunnen best op een democratische wijze verdeeld worden. Hierbij is het goed dat iedereen de kans krijgt een aantal verschillende taken uit te voeren. Dan kan je op vele vlakken je vaardigheden aanscherpen.

In de joblijst hieronder vind je heel wat opdrachten. Duid in de loop van het project aan wat je zelf gedaan hebt en noteer eventueel ook welke taken je collega's op zich hebben genomen.



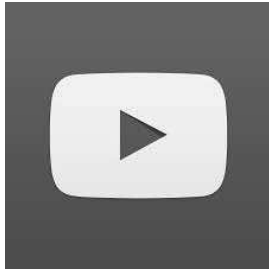
De meeste opdrachten wordt door jullie in groep verricht. Tijdens de taken denken jullie in groep na en wekken jullie inspiratie op. Daarna beslissen we met de hele klas welke het beste past bij onze mini-onderneming.

WAT?	WIE?
Voorstelling	
Bedenken van een naam	
Verzinnen van de baseline	
Ontwerpen van een logo	
Missie en doelstellingen	
Formuleren van missie en doelstellingen	
Marktonderzoek	
Enquête afnemen	
Verwerken enquête	
Concurrenten opsporen	
Concurrentie bestuderen	
Aan de slag	
Kostprijs berekenen	
Reclameactie uitwerken	
Financiën/boekhouding	
Bijhouden van het geld	
Betalen van de aankopen	
Ontvangen van de verkopen	
Zorgen voor wisselgeld voor de verkoopmomenten	
Bijhouden 'kassa'	
Beheren van de stock	
Berekenen van de kostprijs	
Berekenen van de winstmarge	
Resultaat bepalen	
Winstbestemming bepalen	
Winst uitkeren	
Verkopen	
Opstellen rooster van verkopers	
Verzamelen materialen voor standsopbouw	
Voorstellen van project in andere klassen	
Voorzien van kas- en wisselgeld	
Voorzien van prijslijst en/of prijsetiketten per product	
Aankleden verkoopstand - uitstallen producten	
Opruimen stand en materiaal	
Natellen van het kasgeld	
Kasverantwoordelijke aanstellen en ontvangsten van de verkoop overhandigen aan de 'geldbeheerder'	
Slot	
Eindpresentatie houden (locatie en tijdstip beslissen, belang hebbenden bepalen en uitnodigen, speeches en PowerPoint voorbereiden)	
Evaluatiemogelijkheden: via multiple choice, zelfevaluatie	

7 Marktonderzoek

Druk op de volgende afbeelding en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de vragen.

Bron: Youtube, <https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>



Vragen:

1) Wat is een marktonderzoek?

Marktonderzoek is het systematisch verzamelen en analyseren van gegevens, zodat de marketingstrategie hierop aangepast kan worden.

2) Waarom een marktonderzoek?

Het doel van marktonderzoek is om inzicht te krijgen. Aan de hand van de inzicht te adviseren over de positionering van een product.

Opdracht 1

Lees het onderstaande kader aandachtig en beantwoord de onderstaande vragen.

Marktonderzoek

De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een marktonderzoek leert de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen. Het marktonderzoek peilt naar de wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

Doelgroep

Een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken. Je kunt niet aan iedereen verkopen. Vooraleer een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke doelgroep hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomen,... kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer vragenlijst opsturen, bij personen aan huis gaan en samen de vragenlijsten invullen, vragenlijsten online laten invullen, enquête opstellen,....

Voor- en nadelen van marktonderzoek

Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterlaten wat de consument wil, maar geeft geen garantie op succes. Verkeerde vraagstelling of verkeerde interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen. Het is niet alleen moeilijk maar ook tijdrovend om een marktonderzoek uit te voeren. Gespecialiseerde onderzoeksbureaus bieden dan eventueel een oplossing.

Bron: D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's



Vragen:

1) Wat kan een ondernemer met behulp van marktonderzoek te weten komen?

- Hij leert de markt kennen
- De wensen van de bestaande en nieuwe klanten: welke product willen zij kopen en tegen welke prijs

2) Op welke manieren kan een ondernemer gegevens verzamelen en analyseren over de markt?

- Enquête opstellen
- Reportage maken

3) Wat bepaalt een ondernemer met de doelgroep?

De ondernemer bepaalt welke doelgroep hij wil bereiken om haar producten te verkopen.

4) Wat zijn de nadelen van een marktonderzoek?

De klanten kunnen niet eerlijk zijn over hun meningen, het vraagt ook veel tijd

5) Zijn de stellingen waar of onwaar. Verbeter de stelling indien het fout is.

a) Aan de hand van een marktonderzoek beschikt de ondernemer over meer informatie over de concurrenten.

Onwaar, de ondernemer beschikt meer informatie over de markt en niet alleen over de concurrenten

b) De doelgroepen zijn de groepen waarvan je de producten zal aankopen.

Onwaar, een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken.

c) Een marktonderzoek gebeurt heel snel en makkelijk

onwaar, een marktonderzoek is moeilijk en tijdrovend

d) Een marktonderzoek kan je alleen doen om te weten te komen wie jouw klanten zijn.

Onwaar, aan de hand van een marktonderzoek kom je te weten komen of de consument zijn product wenst te kopen en welke prijs hij ervoor wil betalen.

7.1 De potentiële klanten



Als je begint te ondernemen, is het belangrijk om je een beeld te vormen van de toekomstige klanten. Aangezien je uitsluitend in de school zal verkopen, weet je al welke groep jouw potentiële klanten zullen worden. Hoe zie jij die klanten? Beantwoord de onderstaande vragen.



We proberen een profilering te maken van onze klanten:

Wat is het **geslacht** van de klanten?

.....
.....

Wat is de **leeftijd** van de groep waaraan we verkopen?

.....
.....
.....
.....

Waar **wonen** zij?

.....
.....
.....

Wat is hun **levensstijl**?

.....
.....
.....

Zijn er andere **kenmerken**, typisch voor deze groep klanten?

.....
.....
.....

Nadat we in de klas drie producten hebben gekozen, stellen jullie een enquête op voor de klanten, zodat de klanten zelf uiteindelijk 1 product kiezen om te kopen.

7.2 Het product

Een goed product is het belangrijkste onderdeel van je onderneming. Je product zal voor een groot deel bepalen of je onderneming zal slagen of niet. Ook voor onze onderneming is dit niet anders. Om een goed product te bepalen, moet je een marktonderzoek doen. We bieden een beperkte keuze aan de klanten waaruit ze kunnen kiezen.

Nu is het aan jullie: brainstorm over verschillende producten en kies uiteindelijk 3 producten voor de klanten.

Nadien stellen jullie een enquête op. Aan de hand van het resultaat van de enquête kiezen we uiteindelijk 1 product om te verkopen aan de klanten. De klanten kiezen zelf welk product ze willen kopen.



Welk product wil je verkopen? Verkopen jullie liever voedsel of een handig gebruiksvoorwerp?

Denk bij de keuze van je product aan de volgende zaken:

1. Is het een product dat je goed kan verkopen?
- (2. Is het een creatief idee?)
3. Kan je het makkelijk aanschaffen?
4. Kan je er een goed verkoopverhaal bij verzinnen?
5. Is het een eerlijk/duurzaam product?

Als het nodig is kan je ook nog een naam voor het product verzinnen. Zorg dat het een naam is die mensen onthouden, dat kort en pakkend is.



Druk op de volgende afbeelding en bedenk in groepjes verschillende producten die jullie willen verkopen. Leg ook de reden uit waarom dat product goed zou zijn om te verkopen. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groepsleden in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps





Noteer hier de 3 producten die jullie zullen voorstellen aan de klanten. Vergeet niet de aankoop prijs en de verkoopprijs te noteren.

7.2.1 Marktonderzoek: praktijk

We hebben verschillende producten gekozen, nu is het tijd voor de praktijk!

De klas wordt verdeeld in vier groepen.

Elk groep stelt vragen op voor de enquête. Met die vragen nemen jullie een enquête af van de leerlingen op de speelplaats. Jullie onderzoeken aan de hand van een enquête welke producten de klanten wensen te kopen en tegen welke prijs ze de producten willen kopen.



Verdeel de groepen en noteer de namen in de juiste groep.



Groep 1:

Groep 2:

Groep 3:

Groep 4:

7.3 Enquête opstellen

Om een enquête te kunnen afnemen, stellen jullie eerst vragen op.



Bespreek in groepjes de volgende zaken:

- Wat zijn wensen van de klanten voor de producten?
- Tegen welke prijs willen de klanten de producten kopen?
- welk promotiemiddel vinden de klanten aantrekkelijk? Waarom?
- Hoe kan de verkoopstand ingericht worden? Wat vinden ze aantrekkelijk?
-

Voor het opstellen van de vragen kan je in de bijlage enkele tips vinden!

Stel aan de hand van deze elementen een enquête op met minstens 10 vragen en maximum 15 vragen die je aan leerlingen en leerkrachten kan voorleggen. De enquête bevat twee identificatierubrieken, minstens 3 gesloten vragen, 3 meerkeuzevragen, 3 rangschikkingsvragen en 1 open vraag. Hou rekening met de tips.



Druk op de volgende afbeelding en stel in uw eigen groep de vragen voor de enquête op. De ene persoon opent de link van padlet en de andere opent de tips in de bijlagen. Achteraf gaan we samen beslissen welke vragen we nemen voor de enquête. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de namen van de groep in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjggoc78



Noteer hier de vragen die we kunnen gebruiken voor de enquête.



Ik heb zelf een enquête opgesteld. Indien het niet lukt, kunnen we dit gebruiken. De producten zal ik achteraf vervangen in de enquête.

Bron: google docs,

<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/e/dit>

Daarbij kunnen de volgende vragen gesteld worden:

- Hoe oud bent u?
- Welke producten verkiest u als eerst en als laatst?
- Welke product zal je eerder kopen en waarom?
- Wat verwacht u van ons product?
- Wat zou u leuk vinden om de verkoop aantrekkelijker te maken?
- Wat zouden we moeten doen om beter te presteren dan de concurrent?
- Zou je ons product kopen?
- Hoeveel zal je maximum eraan spenderen?
- Wanneer zal je het product gebruiken als je het zou aankopen?



De leerkracht stelt een enquête op op het internet aan de hand van de vragen die jullie opgesteld hebben. Daarna kunnen jullie op de speelplaats enquête afnemen met de tablets. De leerkracht zal de enquête opstellen via google docs.

Indien je uw mailadres doorgeeft aan de leerkracht, kan de leerkracht de link naar jullie mailadressen doorsturen. Je kan ofwel uw mailadres in de klas doorgeven aan de leerkracht ofwel stuur je een mail naar het volgende mailadres met als onderwerp "mini-onderneming: uw naam": yavuz.yucel@student.pxl.be

Indien je de link opent, kan je meerdere keren een enquête afnemen van verschillende personen.

Let er op dat je niet van dezelfde personen de enquête afneemt.

Telkens als je van iemand een enquête afneemt, klik je op 'verzenden' en nadien druk je op 'nog een reactie verzenden'. Zo kunnen jullie meerdere keren de enquête afnemen.

7.3.1 Verwerken van de enquête



Jullie hebben met een tablet een online enquête afgenomen op de speelplaats. De leerkracht toont een overzicht van de verkregen reacties met behulp van grafieken en diagrammen, cirkelschijven,... De resultaten komen automatisch terecht bij de online enquête via google docs.

Noteer aan de hand van de cijfers de productkeuze van de klanten. Noteer erbij waarom de klanten dat product gekozen hebben.

Jullie hadden eerder nagedacht over de aankoopprijs en de verkoopprijs van het product, noteer hier ook tegen welke prijs jullie zullen verkopen en bereken de winstmarge aan de hand van de aankoopprijs.



Productkeuze + reden van productkeuze + aankoopprijs, verkoopprijs en winstmarge

8 Ethisch ondernemen

Zoals we reeds gezien hebben, brengen steeds meer bedrijven verslag uit over de ethische kant van hun handelen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld verdienen, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het **financiële aspect** van je onderneming en **het sociale en maatschappelijke aspect**.

Opdracht 1

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3



Opdracht 2

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up



Opdracht 3

Druk op de volgende afbeelding en voer de bijhorende opdrachten uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer je naam in de titelbalk.

Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d



Opdracht 4

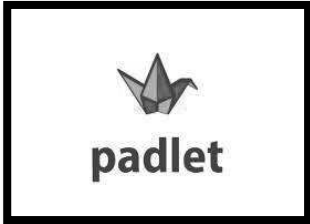


Denk nu eens na hoe jullie kunnen werken aan ethisch ondernemen bij jullie mini-onderneming. Welke stappen kunnen jullie verrichten om ethisch te ondernemen? Noteer minstens 3 stappen.

Druk op de volgende afbeelding en voer deze opdracht uit op padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnaam in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcgg8ikbadd



Noteer nu hier de stappen hoe jullie ethisch zullen ondernemen.

9 Voorstelling van de onderneming

9.1 Naam onderneming



Iedere organisatie heeft een eigen naam. Zo moeten jullie ook een naam zoeken voor jullie onderneming. Jullie eigen namen en andere mooie klanten kunnen inspiratie geven. Organiseer een brainstormsessie met de hele groep. Hou na enige tijd drie à vijf kanshebbers en beslis dan democratisch hoe jullie onderneming zal heten.



.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

9.2 Baseline

Je kan de naam eventueel verduidelijken door het gebruik van een 'baseline'. Dit is een korte slagzin die duidelijk maakt waarvoor de organisatie staat. Voorbeelden hiervan zijn:



Als jullie ervan overtuigd zijn dat een 'baseline' een meerwaarde kan opleveren, bedenk er dan één voor je onderneming! Zorg ook voor een goede verklaring!
Wees dus origineel en probeer een boodschap over te brengen met jullie slagzin.

Maak groepjes van 3 of 4 personen. Bedenk onderling een baseline. Op het einde komen we samen tot 1 goede baseline.



Druk op de volgende afbeelding en bedenk via padlet samen met je groepsleden een baseline. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymrc4nynux



Noteer hieronder de uiteindelijke baseline dat klassikaal werd beslist.



.....
.....
.....
.....
.....
.....

9.3 Logo



Heel wat organisaties willen hun herkenbaarheid verhogen door hun producten en communicatiedragers te decoreren met een logo. Dit uniek herkenningpunt zorgt ervoor dat iedereen meteen weet waarover het gaat.



Je kent ongetwijfeld het logo van Nike, Lacoste of van McDonalds. Bekijk het hieronder. Wat stelt het Nike logo volgens jou voor? Welke betekenis ligt achter de Lacoste-krocodile? Zoek het anders op internet!



Het logo van Nike is afkomstig van de vleugels van Griekse goding.

Dit is een verwijzing naar de bijnaam le crocodile van René Lacoste (= oprichter)



Ontwerp een logo voor jullie onderneming! Zorg er ook voor dat je het logo kan verklaren. Het logo moet niet moeilijk te zijn!

Maak groepjes van twee of drie personen. Ontwerp per groep één logo. Jullie kunnen een logo maken met de applicatie "SketchBook Express". Experimenteer met de applicatie: het is mogelijk om rechte lijnen, kromme lijnen te gebruiken, je kan foto's importeren, tekst invoegen... Dus er zijn mogelijkheden genoeg.

Als je klaar bent met het logo, is het mogelijk om het logo op te slaan als een foto.

Ieder groep post haar eigen logo op Padlet. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Klik onderaan op het middelste icoon zodat je een afbeelding kan invoegen. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Druk op de volgende afbeelding en voeg jullie logo hier toe zodat iedereen elkaars logo kan bekijken. Bestudeer de verschillende voorstellen klassikaal en kies er één uit. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289



9.4 Missie van de onderneming

Elke organisatie zou een missie moeten formuleren. De missie van een onderneming geeft antwoord op de vraag waarom het bedrijf eigenlijk bestaat. Waarom doen we wat we doen? Wat willen we betekenen voor de klanten? En voor de maatschappij? Waarom willen we winst maken?

Hieronder staan enkele voorbeelden van missies en doelstellingen zoals beschreven in de jaarrekeningen van enkele ondernemingen.

“Oxfam-Wereldwinkels is een democratische vrijwilligersbeweging die door haar strijd voor een rechtvaardige wereldhandel opkomt voor ieders recht op een menswaardig leven” (OXFAM)

“We dragen bij aan een beter bestaan door op het juiste moment zinvolle technologische innovaties op de markt te brengen.” (PHILIPS)

“Onze missie is om mensen en organisaties te helpen bij het verwezenlijken van hun doelen, dromen en ambities. Dat doen we door onze technologie vóór ze te laten werken. Zo leggen we de basis voor hun succes, dat van onze partners, en dat van onszelf.” (MICROSOFT)

Formuleer zelf wat volgens jou de missie van jullie onderneming zou moeten zijn. Confronteer je eigen visie met deze van je medeondernemers en kom zo tot een algemene en gezamenlijke omschrijving van de missie voor jullie onderneming. Noteer eerst individueel een missie op Padlet. Zo kunnen we zien wie wat heeft genoteerd en kunnen we makkelijk tot 1 goede missie komen.



Druk op de volgende afbeelding en noteer individueel een missie voor jullie onderneming. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvvpf3bt1x



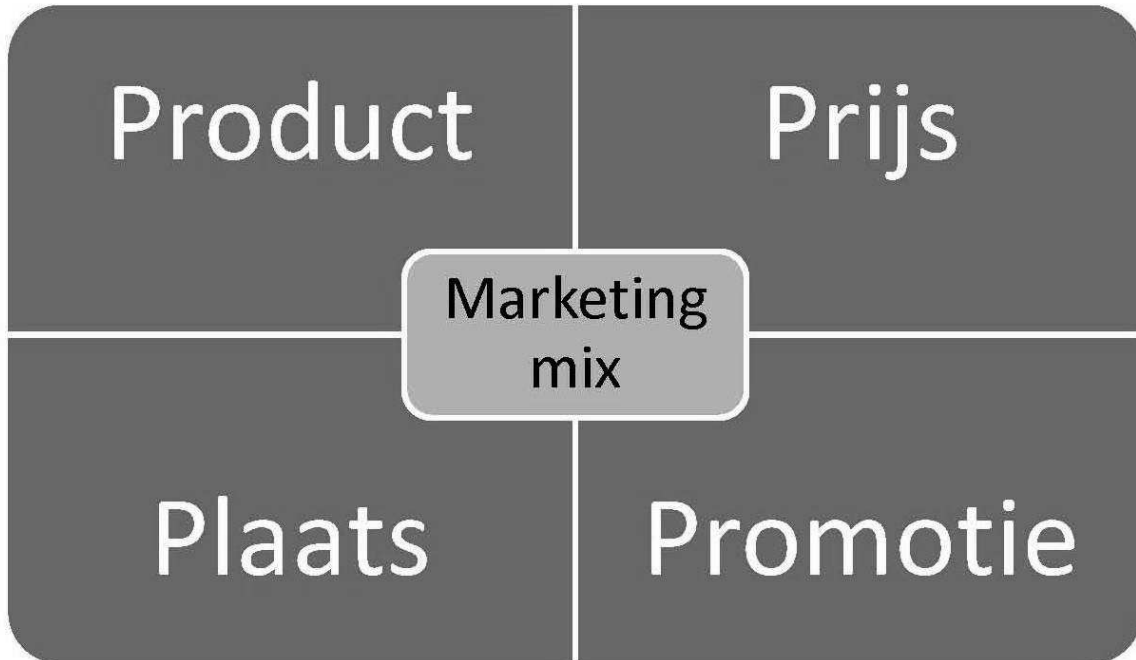
Noteer hieronder één gezamenlijke missie dat jullie klassikaal hebben opgesteld.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

10 Marketingmix



Intussen is al heel wat gebrainstormd, gediscussieerd en nagedacht! Het is hoog tijd om de handen uit de mouwen te stelen en echt te ondernemen. Nu moet je samen met de medeondernemers concreet uitwerken hoe jullie dit aanpakken. Dit plan is opgebouwd aan de hand van de 4 P's van de marketingmix: product, prijs, promotie en plaats



Jullie worden verdeeld in 4 groepen waarvan elk groep werkt aan één P van de marketingmix. De leerkracht verdeelt jullie in groepen. De opdrachten staan hieronder genoteerd.

Een groep bestaat uit 4 tot 6 personen. Het is de bedoeling dat jullie samenwerken en onderling de taken verdelen zodat iedereen evenveel moeite doet. De takenverdeling maken jullie in de groep zelf. Elke groep presenteert haar eigen stuk aan de anderen en achteraf beoordelen jullie elkaar.

Jullie hebben ondertussen al een marktonderzoek uitgevoerd en hebben besloten wat jullie zullen verkopen. Nadien hebben jullie een naam, logo, baseline, enzovoort opgesteld voor jullie onderneming. Deze gegevens vinden jullie terug in de voorgaande bladzijden.

Verdeel de groepen over gelijk aantal personen en noteer hier de namen.

Groep 1 = Prijs.....(namen)
 Groep 2 = Product.....(namen)
 Groep 3 = Plaats.....(namen)
 Groep 4 = Promotie(namen)

Onder elk P van de marketingmix staat er genoteerd wat jullie moeten doen voor de presentatie.

10.1 Product



Hier bestuderen jullie het product dat verkocht zal worden door jullie. Jullie hebben met behulp van marktonderzoek een onderzoek verricht naar de wensen van de klanten, omdat jullie een nieuwe onderneming zijn.

Een klant zal voor het product geld geven indien dit aan de wensen en behoeften van de klanten voldoet.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Product:

- Welk product wordt verkocht?
- Waarom zou iemand dit product willen kopen?
- Is het product seizoensgebonden? Wanneer kan het product gebruikt worden?
- Voor wie is het product bedoeld?

Kwaliteit:

- Wat zijn de kwaliteiten van het product?
- Hoe beoordeel je zelf de prijs/kwaliteitsverhouding van jullie product?

Verpakking:

- Wordt het verpakt? Indien ja, hoe wordt het verpakt? Bespreek hoe jullie je product kunnen inpakken. Besteed hierbij aandacht aan het kostenplaatje!
- Waarom zou het product verpakt worden? Geef enkele redenen hiervoor.

Merk:

- Een merk is een onderscheidende naam, die vaak gecombineerd wordt met een baseline, logo, lettertype,... Een merk uiten heeft voor producenten heel wat voordelen: de producten worden snel herkend, het biedt als het ware een kwaliteitsgarantie, klanten associëren zich met merken en nieuwe of aanverwante producten verkopen verloopt vlotter. Jullie onderneming heeft ook een naam, logo,... Jullie onderneming is dus ook een merk! Iedereen die met jullie in contact komt zou moeten weten waarvoor jullie staan. Geef aan welke waarden jullie merknaam oproept?

Service en garantie:

Als je je klant wil houden of klanten wil overtuigen, moet je haar/hem naar haar/zijn zin maken. En Hoe doe je dat? Door een goede service en garantie te geven! Tevreden klanten keren immers terug en vertellen het verder!

- Is er sprake van service van het product?
- Wat zou je doen als je merkt dat een pas verkocht product een gebrek vertoont?
- Wat is de waarde van het product? Hoe verschilt het met andere producten? Wat is het nut van het product?

Indien jullie kosten maken, moeten jullie dit doorgeven aan de groepsleden die bezig zijn met de prijs!



10.1.1 Presentatie: product

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “product”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.2 Prijs



De tweede P staat voor de prijs.

Een groep zal de kosten berekenen die nodig zijn bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen.

De onderneming zoekt de prijs die de klanten voor het product willen betalen. De prijs wordt in de eerste plaats bepaald door verschillende factoren zoals de kosten van het materiaal, de arbeidsuren,... Maar de prijs zegt ook veel over een product. Een hoge prijs vertelt de klant dat de kwaliteit van het product hoog is. Een lagere prijs betekent echter niet noodzakelijk dat de kwaliteit minder goed is.

Als je de prijs voor een product wil bepalen, moet je met drie elementen rekening houden: de kosten, de vraag naar je product en de concurrentie. Jullie bespreken deze drie elementen.

Opdracht:

Deze vragen kunnen gebruikt worden als hulpmiddel om een presentatie voor te bereiden:

Denk ook hierbij aan het uitslag van de marktonderzoek:

- Hoeveel geld willen de klanten geven bij het aankopen van het product?
- Wat zal jullie uiteindelijke verkoopprijs zijn?
- Wat zal jullie uiteindelijke aankoopprijs zijn?

De kosten:

Het is toch normaal dat de verkoopprijs hoger is dan de kostprijs van het product. Hier is het belangrijk dat je rekening houdt met alle kosten! Sommige kosten, zoals de aankooprijzen zijn nogal verschillend, terwijl je de andere kosten misschien sneller over het hoofd zal zien.

- Som eens op welke kosten jullie allemaal zullen maken
- Welke variabele kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Welke vaste/constante kosten maakt jouw onderneming? Som ze allemaal op
- Probeer een raming te maken van alle kosten die jullie zullen maken. Hoeveel zullen deze in totaal bedragen.
- Bereken een kostprijs per product en vergelijk deze met de verkoopprijs. Is ieder product winstgevend.
- Als er producten zijn die niet winstgevend zijn, dan moet je op zoek gaan naar de oorzaken van dit probleem: te hoge kosten, te lage prijs,...?

De vraag:

Je moet niet enkel uit je kosten geraken, maar je moet ook rekening houden met de bereidheid van de klant tot betalen. Daarom is het belangrijk op te weten welke prijs jouw klant bereid is te betalen. Dit hebben we al gedaan bij onze marktonderzoek.

- Geef de prijzen weer die de voorkeur van de potentiële klanten zijn
- Denk ook aan psychologische prijszetting: 9,95 EUR ipv 10,00 EUR

De concurrentie:

De kosten en de vraag zullen de uiteindelijke prijs van producten sterk beïnvloeden. Een derde doorslaggevend aspect is de concurrentie. De concurrentie is niet altijd even bepalend in je prijszetting.

Voor jullie is het belangrijk, want de andere klas gaat waarschijnlijk ook een mini-onderneming oprichten!

- In welke gevallen is de concurrentie erg belangrijk in je prijszetting? En wanneer minder?
- Hoe situeer je jullie verkoopprijzen tegenover de concurrentie?
- Is er sprake van ethisch ondernemen? Wordt er aandacht gehecht aan eerlijke prijs voor een eerlijk en uniek product?

10.2.1 Presentatie over prijs



Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.



Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie “MindMeister”. Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over “MindMeister”. Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.

Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij “prijs”
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia’s (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.3 Promotie



De derde P staat voor Promotie.

Een groep ontwikkelt een promotieplan voor jullie product.

De onderneming zal heel wat moeite doen om zijn product te verkopen. Het promoten van een product gebeurt op verschillende manieren zoals advertenties, mooie reclamespots met bekende mensen, verkoopacties,...

Dus je brengt je boodschap naar je potentiële publiek. Toch hoeven een opvallende actie, een mooie affiche, een aantrekkelijke flyer niet duur te zijn. Creativiteit kan het gebrek aan financiële middelen zeker doen vergeten.

Eerst moet je laten weten dat je bestaat: een advertentie in schoolkrant? Een teaser op de schoolsite? Een affichecampagne op school?

- Bespreek in groep hoe jullie de geboorte van jullie onderneming kenbaar zullen maken. Overloop telkens de haalbaarheid, de kosten, het bereik,...
- Werk een of meerdere reclameacties uit → maak een reclamefolder/videofilmje om je product te promoten. Dit mag met tablet of je smartphone. Je toont dit ook tijdens de presentatie
- Denk aan de sociale media
- Hoe ga je adverteren?
- Van welke media zal onze bedrijf gebruikmaken om het product te promoten?



10.3.1 Presentatie over promotie

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister".

Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "promotie"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.4 Plaats



De laatste P staat voor Plaats. Een groep werkt aan Plaats. Jullie bepalen waar het bedrijf zich moet bevestigen.

Met plaats wordt meer bedoeld dan de locatie waar de onderneming een product wil verkopen.

De onderneming moet namelijk ook op zoek naar een doelgroep.

- Waar zullen jullie jullie producten verkopen?
- Aan wie willen jullie het product verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Hoe zal jullie product de klanten bereiken?

In samenspraak met de groep zullen jullie enkele verkoopmomenten organiseren.

- Som alle mogelijke verkoopmomenten op (waar, wanneer). Maak hiervoor een tabel!



10.4.1 Presentatie over plaats

Jullie kunnen met behulp van de computer een PowerPoint presentatie voorbereiden.

Indien jullie het makkelijk vinden mogen jullie ook werken met de applicatie "MindMeister". Bovenaan bij de applicaties vinden jullie uitleg over "MindMeister". Hiervoor moeten jullie eerst account aanmaken. Indien jullie mindmap willen presenteren, kunnen jullie de MindMap opslaan als een afbeelding.



Wat moeten jullie presenteren:

- Jullie bespreken de onderdelen die genoteerd staan bij "plaats"
- De presentatie duurt minimum 5 minuten en maximum 10 minuten
- Indien je PowerPoint maakt: minstens 5 dia's (voorblad niet inbegrepen)
- Indien je MindMap maakt: minstens 4 vertakkingen
- Elk groepslid moet aan bod komen!

10.5 Slotopdracht



Jullie beoordelen elkaar door punten te geven na elke presentatie. Hiervoor beoordelen jullie elkaar via de applicatie Nearpod.

10.5.1 Stemmen op Nearpod



Tijdens de presentaties beoordelen jullie elkaar.

Volg het stappenplan om na elke presentatie de groepsleden te beoordelen.

- 1) Open de applicatie Nearpod
- 2) De leerkracht toont jullie een code: noteer dit bij "Join a session" en druk op het pijltje
- 3) Jullie vullen telkens de vragen in na elke presentatie. Op het einde geven jullie elkaar punten. Aan de hand van deze punten, geef ik jullie een algemeen punt.

11 Winstuitkering naar goed doel

We ogen natuurlijk op een mooi resultaat van onze mini-onderneming. Omdat we een schoolonderneming zijn, mogen we de winst niet zelf opstrijken. De winst die we maken, zullen we uitkeren aan een lokaal goed doel. We kiezen heel bewust om lokaal te werken want zo kunnen we de school promoten in de eigen gemeente. Je moet het goed doel niet ver gaan zoeken, ook in je eigen buurt zijn er mensen die elke vorm van steun kunnen gebruiken.

Enkele voorbeelden:

- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **'t Weyerke:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Berenhuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heusden-Centrum



Scan de volgende QR code en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren. Dubbelklik op een open plaats om iets te plaatsen en te noteren. Noteer de groepsnamen in de titelbalk.



Bron: Padlet, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd



Noteer hieronder naar welk goed doel jullie de winst van de onderneming willen uitkeren.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12 Verkoopmomenten

Als jullie beginnen met de verkoop van jullie product, is het belangrijk om zorgvuldig te werk te gaan. Het is aangewezen om bij te houden hoeveel jullie aankopen, wanneer jullie verkopen, hoeveel jullie verkocht hebben per dag, enzoverder.

Hieronder vind je dan een handig schema om jullie voorraadpositie van dag tot dag nauwkeurig bij te houden. Dit kunnen jullie na elke aankoop en verkoop bijvullen.

Jullie worden door de leerkracht in groepjes verdeeld. Elk groepje zal een verkoopmoment moeten bijwonen en zal het onderstaande document invullen na elk verkoopmoment. Elke groep richt zelf de stand op bij het verkoopmoment. Na elk verkoopmoment, levert elke groep alle geldbijdragen en gegevens aan de leerkracht, zodat alles goed verloopt.

De leerkracht stelt voor de verkoopmomenten een planning op en deelt dit uit. De leerkracht zal bepalen wie waar en wanneer zal verkopen, want er zal ook verkocht worden in de middenschool. Jullie zullen niet één keer maar meerdere keren moeten verkopen.

12.1 Planning verkoopmomenten



De planning van de verkoopmomenten zal de leerkracht voor de verkoopmomenten nog uitdelen aan jullie!

Datum	Aantal gekocht	Aankoopprijs per eenheid	Totale aankoopprijs	Beginstock	Aantal verkocht	Eindstock	Verkoopprijs

13 Evaluatie

Tijdens het oprichten van de mini-onderneming zullen jullie geëvalueerd worden op volgende onderdelen:

ONDERDELEN	Punten
INHOUD	Totaal: /10
• kennis van de inhoud	5
• toepassen van kennis	5
GEBRUIK VAN TABLET	Totaal: /20
• tablet op juiste manier gebruiken (niet op andere site surfen)	10
• respect voor het materiaal: Goed verzorgen van tablet	10
ATTITUDE	Totaal: /15
• doorzettingsvermogen	5
• aanwezig en effectief werken in de klas	5
• aanwezig en effectief werken bij verkoopmomenten	5
PRESENTATIE	Totaal: /30
• je werkt goed samen met groepsleden en je bent aanwezig bij presentatie	5
• op tijd afgeven van de presentaties	5
• Criteria presentaties	10
• Beoordeling aan elkaar	10
TAAL	Totaal: /5
• ervoor zorgen dat er geen schrijffouten staan	
TOTAAL	/80

14 Bijlage

14.1 Bijlage 1: Tips voor het opstellen van een enquête

14.1.1 Opbouw

1) Korte vragenlijst

De vragenlijst moet niet te lang worden. Uit onderzoek blijkt dat de meeste respondenten gemiddeld 10 minuten voor een onderzoek willen uittrekken. Dit betekent in de praktijk maximaal een vraag of 20.

2) Vraagstelling

Het is belangrijk dat de vragen goed te begrijpen en te beantwoorden zijn. Hieronder een aantal richtlijnen om dit te bewerkstelligen.

- Houd vraag en antwoord kort en bondig
- Stel zoveel mogelijk multiple-choice vragen, benoem de antwoordenopties
- Pas taalgebruik aan aan de respondent
- Omschrijf moeilijke begrippen
- Stel concrete vragen
- Vermijd suggestieve vragen
- Vermijd twee vragen ineen
- Vermijd dubbele ontkenning
- Vermijd woorden met emotionele waarden
- Beslis of je een respondent de mogelijkheid geeft tot het geven van een neutraal antwoord of 'dwingt' tot het maken van een keuze.
- Gebruik zoveel mogelijk dezelfde antwoordschalen (bijvoorbeeld 3-, 4-, 5- of 7-puntsschaal)
- Zorg voor een balans van positief en negatief mogelijke antwoorden

3) Groepeer vragen

Zorg ervoor dat vragen over hetzelfde onderwerp bij elkaar staan. Stel eerst algemene vragen en daarna pas specifieke vragen. Probeer vragen met dezelfde antwoordschalen zoveel mogelijk bij elkaar te zetten. Dit zorgt ervoor dat de respondent sneller de vragen kan beantwoorden.

4) Gevoelige vragen

Stel gevoelige vragen aan het einde van de vragenlijst. De respondent is na het beantwoorden van andere vragen eerder geneigd om gevoelige informatie (zoals leeftijd, opleidingsniveau enz.) te delen.

5) Stippel de route per respondent uit

Door gebruik te maken van de routing technologie (vervolgvraag laten afhangen van het antwoord) is het mogelijk om de respondent alleen relevante vragen te laten beantwoorden. Dit scheelt in tijd en irritatie bij de respondent.

6) Anonimiteit

Vertel dat de gegevens anoniem gehouden worden. Dit verhoogt de bereidheid een onderzoek in te vullen.

7) Verzorgde vormgeving

Zorg ervoor dat de vragenlijst er verzorgd uitziet. Dit verhoogt de invulbereidheid.

8) Gebruik van beelden

Het gebruik van foto's kan het geheugen van de respondent prikkelen.

14.1.2 Het vraagtype

De typen vragen die je kunt stellen, zijn:

- Stellingvragen

Waarbij men aangeeft of men het wel of niet eens is met een bepaalde stelling of uitspraak.

- Schaalpuntvragen

Waarbij men op een vijf- of driepuntenschaal aangeeft in hoeverre men iets vindt over een bepaald onderwerp.

B.v. "Wat vind je van dit product?" 1-2-3-4-5;

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Rangschikkingsvragen

Waarbij gevraagd wordt om een aantal kenmerken of uitspraken in volgorde van voorkeur of belangrijkheid te plaatsen. De ondervraagde moet dus en voorkeur bepalen.

B.v. Wat drink je het liefst?

cola limonade pils water wijn

waarbij 1 = zeer interessant, 2 = interessant, 3 = twijfel, 4 = saai, 5 = zeer saai

- Checklistvragen

Waarbij meer dan 1 antwoord mag worden omcirkeld (bv. op de vraag waar men voedingsmiddelen aankoopt, zijn verscheidene mogelijkheden te omcirkelen).

- Open vraag

De open vraag biedt de ondervraagde onbepaald de kans zijn mening te geven. Het gaat hier om 'W' en 'H' vragen.

B.v. Wat denkt u van ethische producten?

Uiteraard geven deze vragen het meest volledige antwoord. Als de respondent een uitgebreid antwoord wil geven tenminste. Deze vraagstelling is wel moeilijk met de computer te verwerken.

- Gesloten vraag

De gesloten vraag levert een zeer nauwkeurig, maar ongenueanceerd antwoord op. Soms moet zo'n vraag om die reden uitgesloten worden. Deze vragen kunnen enkel met JA of NEEN beantwoord worden.

B.v. Drink je koffi e?

Deze vragen worden gemakkelijk door een computer verwerkt.

- Meerkeuzevraag

De meerkeuzevraag biedt het voordeel dat men het aantal antwoordmogelijkheden verhoogt of dat men kan nuanceren. De ondervraagde moet tussen deze voorgestelde antwoorden een keuze maken.

B.v. Wat denk je over de moeilijkheidsgraad van de examenvragen?

te moeilijk moeilijk nogal moeilijk eerder gemakkelijk gemakkelijk

- Identificatievraag

Hier wordt een profiel geschetst van diegene die ondervraagd werd. Een leeftijdscategorie, het beroep, woongebied, ...

B.v.

Geslacht: * man * vrouw

Leeftijd: * 0-20 jaar * 20-40 jaar * 41-60 * +60

De identificatievragen raken de ondervraagde rechtstreeks. Daarom worden ze op het einde van de vragenlijst geplaatst!

14.1.3 De antwoordmogelijkheden

Hiervoor geldt hetzelfde als voor de vragen. Maak de antwoorden kort, duidelijk, eenduidig en zet ze in een logische volgorde (bv. getallen in oplopende volgorde). Antwoordmogelijkheden

moeten elkaar uitsluiten en er mogen geen antwoordmogelijkheden ontbreken.

Dit laatste kan worden opgevangen door de antwoordmogelijkheid: 'overig', 'weet niet' of 'twijfel' op te nemen. De antwoordmogelijkheden mogen niet de suggestie wekken dat bepaalde antwoorden beter zijn dan andere antwoorden.

14.1.4 Het houden van de enquête

Spreek mensen beleefd en duidelijk aan. Bedenk dat de mensen die de enquêtevragen beantwoorden het niet voor zichzelf doen, maar voor jou. Zorg dat je er verzorgd uitziet en blijf beleefd, want je bent voor de enquête van deze mensen afhankelijk. Stel jezelf voor. Leg uit waarover de enquête gaat en waarom de enquête wordt gehouden. Maak duidelijk dat de enquête niet erg lang duurt. Praat niet te snel of met kauwgom in je mond. Geef de ondervraagde voldoende tijd om over het antwoord na te denken. Vergeet niet de mensen na afloop te bedanken voor alle moeite. Ook als mensen niet meewerken, blijf je vriendelijk.

Bij het afnemen van de enquête:

- Lees je duidelijk de vraag voor.
- Laat je de ondervraagde persoon rustig een antwoord geven.
- Turf je het gegeven antwoord op een scoreformulier.
- Bij de meeste vragen is het noodzakelijk dat je alle antwoordmogelijkheden voorleest.
- Herhaal de antwoordmogelijkheden als de ondervraagde persoon het niet allemaal kon volgen.
- Eventueel kun je hem/haar de antwoordmogelijkheden ook laten lezen op een blanco enquêteformulier.

Bron: Cursus van Vlajo, Jieha!, Vlajo.org

15 Bronnenlijst

Cursussen:

- GIJBELS, G., HUYGHE, J., MARROCCOLI, M., Economie Direct 3, VAN IN, 2011, WOMMELGEM, 337 pagina's
- D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a., Economix 3 leerwerkboek, PELCKMANS, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's
- Cursus van Vlajo
- Cursus van Filip Lijnen (Sint-Franciscus College Heusden-Zolder)

Internet:

- Wat is ondernemen, internet, (<http://tomenthomas.nl/2008/08/wat-is-ondernemen-eigenlijk/>)
- Definitie ondernemen, (www.unizo.be)
- Vlajo Jieha!, (www.vlajo.org)
- Duurzaamheid, (<https://prezi.com/orifyuiqgf5/maatschappelijk-verantwoord-ondernemen/>)
- www.artoos.be
- www.mvovlaanderen.be
- Ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Definitie ondernemingsplan (<http://www.agentschapondernemen.be/artikel/startkompas-en-ondernemingsplan>)
- Onderdelen van een ondernemingsplan, (<http://www.unizo.be/elearning/presentatie2005/presentatie82.jsp?cursus=26296&pag=2>)
- QR code opstellen, (<https://www.the-qr-code-generator.com/>)
- Enquête, (<https://docs.google.com/forms/d/1KiNI3ZhyB97sYYqUaDBLsgBWixuQyayc7hzFbJJirpw/edit>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.eunomia.be/nl/starter/ondernemingsvorm.aspx>)
- voorbeelden ondernemingsplan, (<http://www.ondernemingsplanmaken.nl/voorbeelden.html>)

Youtube:

- Youtube, Wat is ondernemen?, internet (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Wat is ondernemen, (https://www.youtube.com/watch?v=bX_ZmyHc5N8)
- Oefening prezi op Youtube, ethisch ondernemen, (<https://www.youtube.com/watch?v=y-d2UbDuzk8>)
- Onderdelen ondernemingsplan, (<https://www.youtube.com/watch?v=9NZ8II9FIV8>)
- Wat is marktonderzoek, (<https://www.youtube.com/watch?v=VO--h2KpAd4>)

Padlets:

- Wat is ondernemen? (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/b8q6un7inp4t)
- Wat is ethisch ondernemen?, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/alpou5vsclm)
- Definitie ondernemingsplan, (http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/uwfcyqwovzio)
- Opdracht ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/pmgcxy6aoy7i
- Taken ondernemingsplan, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f772ro7hrjw7
- Product kiezen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/813nvs1zknps
- Enquête opstellen, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/18hyfjqgoc78
- Ethisch ondernemen opdracht 1, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/io6hpwzjclv3
- Ethisch ondernemen opdracht 2, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/9f0al03344up
- Ethisch ondernemen opdracht 3, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/2p6z5nyxii2d
- Ethisch ondernemen opdracht 4, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/tdcqq8ikbadd
- Baseline, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/3iymrc4nynux
- Logo, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/f2buo4g8f289
- Missie van mini-onderneming, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/60fbvpf3bt1x
- Winstuitkering, http://nl.padlet.com/yavuzz_yucell/80fechyc6dcd

Mini-onderneming

Yavuz Yucel

MINI-ONDERNEMING

Inleiding

- Mini-onderneming opstarten = teamwork = goed samenwerken
- Denkwerk verrichten = goede planning
- Businessplan opstellen
- Marktonderzoek verrichten: wensen van de klanten, enquête opstellen,...
- Brainstormen: Wat gaan we verkopen?
- Onderneming: naam? Logo? Slogan? Missie?
- Verkopen op de speelplaats
- Veel succes!

MINI-ONDERNEMING

Afspraken:

- Zorgvuldig werken met tablet!
- Nummer van tablet = klasnummer
- Surfen op andere sites = minpunten → 3 opmerkingen = nul op attitude
- Pagina 58: evaluatie
- Vanaf volgende les oortjes meebrengen om fragmenten te bekijken
- Bekijk de legende aandachtig: naast de titels vind je icoontjes
- Bekijk de applicaties: naast de titels kan je zien welke applicatie wij zullen gebruiken

MINI-ONDERNEMING

Cursus op tablet via Dropbox:

- Maak een account aan op Dropbox
- Stuur een mail naar yavuzz_yucel@hotmail.com
- De leerkracht voegt je toe op Dropbox
- Download de cursus "werkbundel mini-onderneming"
- Na elke les zet je de cursus terug op Dropbox onder uw eigen naam!
- Na het afsluiten van Adobe slaat het document automatisch op!



MINI-ONDERNEMING Applicaties



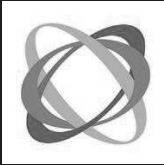
- Interactieve presentatie app
- De leerkracht neemt de schermen van de leerlingen over
- Quiz, Video's toevoegen, Poll
- Applicatie is gratis

MINI-ONDERNEMING Applicaties



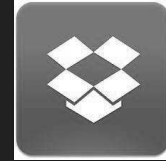
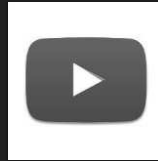
- Google documenten maken
- Bestanden opslaan en openen waar je wilt
- Enquête opstellen en dit delen met jullie

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Mindmap maken
- Registreren: zie cursus hoe!

MINI-ONDERNEMING Applicaties



MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Online tool: nota's posten op een muur
- Onlin-prikbord
- Bespreken van nieuwe idee, nemen van nota's, feedback geven, meningen posten, gedachten uitwisselen

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Online tool: nota's posten op een muur
- Onlin-prikbord
- Bespreken van nieuwe idee, nemen van nota's, feedback geven, meningen posten, gedachten uitwisselen

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- PDF op android toestel
- Cursus via pdf
- Invullen in blauw vakjes
- Drukken op de afbeeldingen om link te openen

MINI-ONDERNEMING Quiz



- QUIZ spelen
- Applicatie openen
- Code invullen

MINI-ONDERNEMING

Wat is ondernemen?



- Opdracht 1
- Druk op de afbeelding
- Denk na wat ondernemen betekent!
- Dubbelklik op een open plaats om iets te noteren
- Noteer uw naam in de titelbalk

MINI-ONDERNEMING

Wat is ondernemen?



- Opdracht 2
- Wat betekent ondernemen volgens wikipedia?
- Een ondernemer is een persoon die iets onderneemt en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage levert

MINI-ONDERNEMING

Wat is ondernemen?



- Wat is ondernemen?
- Ondernemen is passie. Ondernemen is vrijheid, doen wat je echt leuk vindt.
- Ondernemen is niet opgeven.
- Je moet risico nemen

Pagina 14

MINI-ONDERNEMING

Wat is ondernemen?



- Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde.
- Noteer wat ondernemen volgens jou betekent!

Pagina 14

Mini-onderneming

Yavuz Yucel

MINI-ONDERNEMING Cursus

7 Marktonderzoek

Druk op de volgende afbeelding en bekijk het fragment. Beantwoord nadien de vragen.

Bron: Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=VO-h2KpA6d4>



Vragen:

- 1) Wat is een marktonderzoek?
- 2) Waarom een marktonderzoek?

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Interactieve presentatie app
- De leerkracht neemt de schermen van de leerlingen over
- Quiz, Video's toevoegen, Poll
- Applicatie is gratis

MINI-ONDERNEMING Applicaties



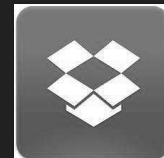
- Google documenten maken
- Bestanden opslaan en openen waar je wilt
- Enquête opstellen en dit delen met jullie

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Mindmap maken
- Registreren: zie cursus hoe!

MINI-ONDERNEMING Applicaties



MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Online tool: nota's posten op een muur
- Onlin-prikbord
- Bespreken van nieuwe idee, nemen van nota's, feedback geven, meningen posten, gedachten uitwisselen

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- Online tool: nota's posten op een muur
- Onlin-prikbord
- Bespreken van nieuwe idee, nemen van nota's, feedback geven, meningen posten, gedachten uitwisselen

MINI-ONDERNEMING Applicaties



- PDF op android toestel
- Cursus via pdf
- Invullen in blauw vakjes
- Drukken op de afbeeldingen om link te openen

MINI-ONDERNEMING Quiz



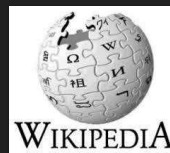
- QUIZ spelen
- Applicatie openen
- Code invullen

MINI-ONDERNEMING Wat is ondernemen?



- Opdracht 1
- Druk op de afbeelding
- Denk na wat ondernemen betekent!
- Dubbelklik op een open plaats om iets te noteren
- Noteer uw naam in de titelbalk

MINI-ONDERNEMING Wat is ondernemen?



- Opdracht 2
- Wat betekent ondernemen volgens wikipedia?
- Een ondernemer is een persoon die iets onderneemt en daarmee een of andere maatschappelijke bijdrage levert

MINI-ONDERNEMING

Wat is ondernemen?



- Bekijk het fragment
- Wat is ondernemen?
- Ondernemen is passie. Ondernemen is vrijheid, doen wat je echt leuk vindt.
- Ondernemen is niet opgeven.
- Je moet risico nemen

Pagina 14

MINI-ONDERNEMING

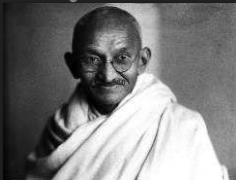
Ethisch ondernemen

- Ondernemen is veranderen en mensen blij maken. Met één goed idee waarmee je mensen echt helpt en blij maakt, komt alles in orde.
- Noteer wat ondernemen volgens jou betekent!

Pagina 14

MINI-ONDERNEMING

Ethisch ondernemen



- Mohandas Gandhi was Indiaas Politicus
- Leider van Indiase onafhankelijkheidsstrijd
- Voorstaander van actieve geweldloosheid
- *Morele waarden in de strategie meenemen, motiveert mensen op elk niveau omdat het appelleert aan iets fundamenteels in ons allen: ons verlangen te doen van wat we weten dat juist is*

Pagina 15

MINI-ONDERNEMING

Ethisch ondernemen



- Wat is ethisch ondernemen?
- Druk op open plaats om iets te noteren

Pagina 15

MINI-ONDERNEMING

Ethisch ondernemen

Opdracht

- Enkele Oefening 1 maken jullie in groep (andere mogen jullie thuis maken)
- Oefening 1 = maatschappelijk verantwoord ondernemen (pagina 16-17)
- Verdeel je in groepjes van 4-5 personen
- 15 minuten!
- Nadien samen verbeteren

Pagina 15

MINI-ONDERNEMING

Ethisch ondernemen

Fragment 1



Fragment 2



Pagina 16-17

MINI-ONDERNEMING Ethisch ondernemen

1. Geschikt om lang te bestaan, bestendig, langdurend, onderhevig aan bederf
2. Milieu, energieverbruik, personeel wordt betrokken, positief werking op imago
3. People, profit, planet
4. eigen mening

Pagina 16-17

MINI-ONDERNEMING Ethisch ondernemen

- 5) Investeren in een milieuprogramma, het milieu minder vervuilen,...
- 6) Machines investeren die langer en milieubesparend werken om minder te vervuilen en meer winst te maken,...
- 7) Werknemers motiveren door gesprekken te houden, de consumenten op de hoogte brengen van duurzaam ondernemen, sponsoren van 'kom op tegen kanker' ,...
- 8) Eigen mening

Pagina 16-17

MINI-ONDERNEMING Ethisch ondernemen

Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als **duurzaam ondernemen** of **maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**. Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het **zakelijk aspect** van handeldrijven met de **zorg voor mens en milieu**. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (**profit**), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (**people**) en de zorg voor het behoud van het milieu (**planet**). **PROFIT, PEOPLE en PLANET** vormen dus de **3 pijlers van het ethisch ondernemen** die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vrijze Jethal, www.vrijze.org

Pagina 23

MINI-ONDERNEMING Ethisch ondernemen

Heel wat bedrijven hechten belang aan ethisch of maatschappelijk verantwoord ondernemen, want men realiseert zich dat ondernemen niet alleen draait om geld, maar ook een kwestie is van normen en waarden. Het is dus nodig dat er een evenwicht is tussen het financiële aspect van je onderneming en het sociale en maatschappelijke aspect.

Pagina 23

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan



- Wat betekent ondernemingsplan?
- Druk op open plaats om iets te noteren

Pagina 24

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan



- Druk op open plaats om bijhorende opdracht uit te voeren
- Zoek op internet naar de definitie van ondernemingsplan; noteer de definitie en de bron vanwaar je het gehaald hebt op padlet

Pagina 24

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

Een ondernemingsplan, ook wel businessplan genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het starten van een nieuwe of het overnemen van een bestaande onderneming.

Pagina 27

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

- Oopdracht
- Verdeel je in groepjes van 4-5 personen
- enkel oefening 1 en oefening 3 (oefening 2 niet)
- Oefening 1 = pagina 25-26
- oefening 3 = onderdelen van een ondernemingsplan, pagina 28-29
- Tijd = 20 minuten

Pagina 24

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

○ Oefening 1

- 1) Lenen bij financiële instelling, spaargeld gebruiken,...
- 2) Ondernemingsplan, bedrijfsbeheer en financieel plan
- 3) Bedrijfsbeheer
- 4) Op school of via middenjury

Pagina 25-26

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

5)



1. kies een geschikte ondernemingsvorm
2. open een zichtrekening
3. richt een vennootschap op
4. vraag een ondernemingsnummer aan
5. activeer uw btw-nummer
6. sluit aan bij een sociaal verzekeringsfonds en ziekenfonds

Pagina 25-26

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

6)



- Naamloze vennootschap (NV)
- Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)
- Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA)
- Coöperatieve vennootschap op aandelen (CVOA)
- Commanditaire vennootschap op aandelen (Comm.V.A.)
- Gewone commanditaire vennootschap (Comm.V.)
- Vennootschap onder firma (V.O.F.)

Pagina 25-26

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

○ Oefening 3

- 1 = d
- 2 = e
- 3 = a
- 4 = c
- 5 = b



Pagina 25-26

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

Onderneming	Overzicht van
1 Productomschrijving	Welk product breng je op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Via spul valt in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p>Te bereiken doelstellingen:</p> <p>Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. Dit marktaandeel uitbreiden, ondernemen met respect voor het milieu, sociale doelstellingen.</p> <p>Marktonderzoek:</p> <p>Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktonderzoek geeft een zicht op de grootte van de markt, de wensen van klanten.</p>
4 Het marketingplan	<p>Geef een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke goederen of diensten verkoopt je? • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • Tegen welke prijs? • Hoe wordt promotie gevoerd?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer berekent de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van een jaar.

Pagina 25-26

Mini-onderneming

Yavuz Yucel

MINI-ONDERNEMING Ethisch ondernemen

Ethisch ondernemen wordt ook aangeduid als duurzaam ondernemen of maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Bedrijven die ethisch ondernemen combineren het zakelijk aspect van handeldrijven met de zorg voor mens en milieu. De onderneming zoekt steeds naar een evenwicht tussen de economische resultaten (profit), de zorg voor de mens via een rechtvaardig sociaal beleid (people) en de zorg voor het behoud van het milieu (planet). PROFIT, PEOPLE en PLANET vormen dus de 3 pijlers van het ethisch ondernemen die mede het beleid uitstippelen van een onderneming.

Bron: Vlap Jabbal, www.vlap.org

Pagina 23

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan



- Wat betekent ondernemingsplan?
- Druk op open plaats om iets te noteren op padlet!

Pagina 24

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

Een ondernemingsplan, ook wel businessplan genoemd, is een plan dat opgesteld wordt bij het starten van een nieuwe of het overnemen van een bestaande onderneming.

Pagina 27

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

- Oefening 1 pagina 25-26
- Bekijk het fragment en beantwoord de vragen!



Pagina 25-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

- Oefening 1
 - 1) Lenen bij financiële instelling, spaargeld gebruiken,...
 - 2) Ondernemingsplan, bedrijfsbeheer en financieel plan
 - 3) Bedrijfsbeheer
 - 4) Op school of via middenjury

Pagina 25-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

5)



1. kies een geschikte ondernemingsvorm
2. open een zichtrekening
3. richt een vennootschap op
4. vraag een ondernemingsnummer aan
5. activeer uw btw-nummer
6. sluit aan bij een sociaal verzekeringsfonds en ziekenfonds

Pagina 25-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

6)



- Naamloze vennootschap (NV)
- Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)
- Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA)
- Coöperatieve vennootschap op aandelen (CVOA)
- Commanditaire vennootschap op aandelen (Comm. V.A.)
- Gewone commanditaire vennootschap (Comm.V.)
- Vennootschap onder firma (V.O.F.)

Pagina 25-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

- Oefening 3 pagina 28-29
- Ga naar de site v
- Koppel elk onder



de gepaste uitleg.

Pagina 28-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

- Oefening 3 pagina 28-29

1 = d
2 = e
3 = a
4 = c
5 = b

Pagina 25-

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan

Onderwerpen	Omschrijving
1 Productomschrijving	Waar product/broodje is op de markt?
2 De voorstelling	Wat is de naam van de onderneming? Wie is de ondernemer? Wie doet in de onderneming?
3 De marktanalyse of marktonderzoek	<p>Te bestaande doelstellingen: Je start een onderneming op met een bepaald doel. Een doelstelling verwoordt wat de ondernemer wil bereiken met zijn onderneming. De marktanalyse onderzoekt de ondernemer met respect voor het milieu, sociale doelstellingen...</p> <p>Markttoestand: Een goede kennis van de markt is belangrijk bij de start van de onderneming. Een marktanalyse geeft een zicht op de grootte van de markt, de veranderingen...</p>
4 Het marketingplan	<p>Geef een antwoord op deze vier vragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Waar worden de goederen of diensten verkocht? • "Hoe wordt het gepromoot?" • Hoe wordt het gepromoot?
5 Het financieel plan of ondernemingsbudget	De ondernemer bepaalt de verwachte opbrengsten en kosten voor een periode van één jaar.

Pagina 29

MINI-ONDERNEMING Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen doe je niet zo maar. Ook al heb je de beste ideeën en heel wat geluk, toch is de kans klein dat je zal slagen in wat je doet als je je niet grondig voorbereidt, iemand die van plan is zich in een onherbergzaam gebied te verplaatsen, doet er best aan vooraf de kaart goed te bestuderen en een gps, een kompas, een hoogtemeter... mee te nemen. De economische wereld is vaak een onbekend en moeilijk terrein, daarmee is een goede planning een must.

Een startende ondernemer moet een heel aantal beslissingen nemen voor hij echt van start kan gaan, maar ook na de start zal hij voortdurend knopen moeten doorhakken.

Pagina 30

MINI-ONDERNEMING

Ondernemingsplan: mini-onderneming



- Druk op open plaats om iets te noteren op padlet! Noteer uw naam in de titelbalk!
- Welke stappen kunnen wij effectief uitvoeren voor onze mini-onderneming?



Pagina 31

MINI-ONDERNEMING

Ondernemingsplan: mini-onderneming

- Noteer de ideeën die werden voorgesteld op pagina 31.
- Wat kunnen wij effectief doen voor onze mini-onderneming?

Pagina 31

MINI-ONDERNEMING

Ondernemingsplan: mini-onderneming

Ondernemen kan je alleen. Je moet dan wel over behoorlijk wat talenten beschikken en deze zo goed mogelijk aanwenden. In ons project werken we in groepen. Iedere deelnemer neemt taken op zich en probeert deze tot een goed einde te brengen. Je staat er dus niet alleen voor. Telkens kan je rekenen op de mede-ondernemers, ieders persoonlijke inbreng is van belang, maar vele handen samen verlichten het werk.

De jobs kunnen best op een democratische wijze verdeeld worden. Hierbij is het goed dat iedereen de kans krijgt een aantal verschillende taken uit te voeren. Dan kan je op vele vlakken je vaardigheden aanscherpen.

In de joblat hieronder vind je heel wat opdrachten. Duid in de loop van het project aan wat je zelf gedaan hebt en noteer eventueel ook welke taken je collega's op zich hebben genomen.

De meeste opdrachten wordt door jullie in groep verricht. Tijdens de taken denken jullie in groep na en wekken jullie inspiratie op. Daarna beslissen we met de hele klas welke het beste past bij onze mini-onderneming.

Pagina 31

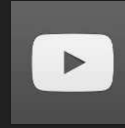
Mini-onderneming

Yavuz Yucel

MARKTONDERZOEK

Werkboek pagina 33

- 1) Marktonderzoek is verzamelen en analyseren van gegevens over de markt (klanten, prijs,...)
- 2) Het doel van marktonderzoek is om inzicht te krijgen over de markt



MARKTONDERZOEK

Werkboek pagina 33

Marktonderzoek
De winst van een onderneming wordt bepaald door de kosten en de opbrengsten. De opbrengsten zijn afhankelijk van de vraag naar het product dat de onderneming op de markt brengt. Aan de hand van een marktonderzoek weet de ondernemer de markt kennen en kan hij nagaan of de consument zijn product ernaar te kopen en welke prijs hi ervoor wil betalen. Het marktonderzoek geeft naar de wensen en verwachtingen van bestaande en nieuwe klanten. Via een marktonderzoek verzamelt en analyseert de ondernemer gegevens over de markt.

Doelgroep
Een doelgroep is een groep die de ondernemer met zijn product probeert te bereiken. De klant met aan iedereen verkopen. Voorafker een marktonderzoek te starten moet de ondernemer bepalen welke doelgroep hij wil bereiken. Door doelgroepen te maken volgens leeftijd, geslacht, inkomens... kan de ondernemer het marktonderzoek verfijnen. Afhankelijk van de doelgroep kan de ondernemer vragenlijst opsturen, bij personen aan huis gaan en samen de mogelijkheden vinden, vragenlijsten online laten invullen, enquêtes opstellen, ...

Voor- en nadelen van marktonderzoek
Een marktonderzoek is een belangrijk middel om te achterhalen wat de consument wil, maar geeft geen garantie op succes. Verslechte vraagstelling of verkeerde interpretatie van antwoorden kan de onderneming in een verkeerde richting sturen. Bovendien bestaat altijd de kans dat mensen tijdens het marktonderzoek aangeven dat ze een product zullen kopen, maar dat in werkelijkheid toch niet doen. Het is niet alleen moeilijk maar ook tijdrovend om een marktonderzoek uit te voeren. Gespecialiseerde onderzoeksbureaus bieden dan eventueel een oplossing.

Bron: D'HOLLANDER, R., DE BRUYN, D., e.a. Essentiële kernwetboek, PLOOMMEL, 2012, KALMTHOUT, 312 pagina's

MARKTONDERZOEK De potentiële klanten

Werkboek pagina 35

- geslacht = man en vrouw
- Leeftijd = 12-20 jaar + leerkrachten
- Wonen? → Koersel, Beringen, Berkenbos, Lindeman, cité, Houthalen,....
- Levensstijl? → cultuur? Geloof? Subculturen?

MARKTONDERZOEK Het product

Werkboek pagina 36

- Een goed product is het belangrijkste onderdeel van je onderneming.
- Brainstormen over verschillende producten en kies uiteindelijk 3 producten voor de klanten
- Nadien enquête opstellen
- Aan de hand van het resultaat van de enquête kiezen we 1 product om te verkopen aan de klanten

MARKTONDERZOEK Het product

Werkboek pagina 36

- Welke product wil je verkopen? Liever voedsel of handig voorwerp?
- 1. Is het een product dat je goed en snel kan verkopen?
- 2. Het is mooi weer dus geen warme choco,...
- 3. Geen alcoholische dranken, sigaretten, coca-cola,...
- 4. Technisch haalbaar = kant en klare product verkopen (als je zou bakken, zal het veel tijd in beslag nemen)
- 5. Hoe sneller verkopen, hoe meer winst

MARKTONDERZOEK

Het product

Werkboek pagina 36

- Ga naar de link van Padlet, noteer uw ideeën voor producten op Padlet!
- Ga in groepjes zitten en denk goed na!
- We gaan 3 producten voorstellen aan de klanten!
- Noteer nadien de drie gekozen producten op pagina 37 bovenaan



MARKTONDERZOEK

Marktonderzoek : praktijk

Werkboek pagina 38

- Jullie denken over de vragen voor de enquête
- Jullie gaan volgende week enquête afnemen op de speelplaats
- zie bijlage (pagina 59) voor meer informatie
- Ga in groepjes zitten en noteer de vragen op Padlet



MARKTONDERZOEK

Marktonderzoek : praktijk

Werkboek pagina 38-39

- Ik heb voor jullie een enquête klaargemaakt
- LINK: zie padlet
- Ga per twee zitten en neem van elkaar enquête af!



ETHISCH ONDERNEMEN

winstuitkering naar een goed doel

Werkboek pagina 55

- onze ethisch ondernemen = winstuitkering naar een goed doel
- Denk eens na over het goed doel!

Enkele voorbeelden:

- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **1 Weyker:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Beertshuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heuden-Contrum

ETHISCH ONDERNEMEN

winstuitkering naar een goed doel

Werkboek pagina 55

- Ga op Padlet en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren!



MINI-ONDERNEMING

Yavuz Yucel

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête

Werkboek pagina 40

- Noteer de productkeuze van de klanten op pagina 40
- Noteer de aankoopprijs
- Noteer de verkoopprijs
- Hoeveel zouden we moeten aankopen?

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête

Werkboek pagina 40

Milkshake (Aldi) = 0,69 cent per stuk



MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête



ijschoortjes (Aldi)
6 stuks voor 1,09 euro



ijschoortjes (Aldi)
6 stuks voor 1,49 euro

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête



waterijs (Aldi)
5 stuks voor 1,79 euro



waterijs (Aldi)
9 stuks voor 1,79 euro

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête



Ijssticks (colrouyt)
6 stuks voor 1,58 euro



ijschoortjes (colrouyt)
8 stuks voor 1,23 euro

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête



waterijs (Colrouyt)
6 stuks voor 1,65 euro



waterijs (Colrouyt)
12 stuks voor 1,99 euro

MARKTONDERZOEK verwerken van de enquête



Lahmacun en pide:
€ 1,10 euro cent

ETHISCH ONDERNEMEN winstuitkering naar een goed doel

Werkboek pagina 55

- onze ethisch ondernemen = winstuitkering naar een goed doel
- Denk eens na over het goed doel!

Enkele voorbeelden:

- **Sint-Vincentius VZW:**
Een vereniging die steun en hulp biedt voor mensen in armoede, o.a. via voedselpakketten, een zeer goedkope tweedehandswinkel en andere ondersteuning;
- **'t Weykerke:**
Dienstencentrum voor personen met een handicap;
- **Het Berentshuis:**
Organisatie die kinderen op een fijne en originele manier met taal willen laten bezig zijn: zitten in een huis in Heusden-Centrum

ETHISCH ONDERNEMEN winstuitkering naar een goed doel

Werkboek pagina 55

- Ga op Padlet en noteer individueel een goed doel waar we de winst kunnen uitkeren!
- Noteer de keuze op pagina 55!



Voorstelling van de onderneming

Naam onderneming: werkboek pagina 43

- Zoek een naam voor de onderneming;
- Ga in groepjes zitten
- Brainstorm met de hele groep
- De leerkracht noteert de ideeën op het bord
- Democratisch beslissen

Voorstelling van de onderneming

Baseline/slagzin/slogan:


werkboek pagina 43-44

- Zoek een slogan voor de onderneming
- Wees origineel en probeer boodschap over te brengen met jullie slagzin!
- Democratisch beslissen
- De leerkracht noteert op het bord



Voorstelling van de onderneming

Logo werkboek pagina 45

- Ontwerp een logo voor de onderneming
- Logo verklaren
- Ga in groepjes zitten en ontwerp per groep één logo
- Ieder groep krijgt een wit blad om te schetsen!
- Neem een foto van je logo
- Ga naar padlet en voeg je logo toe op Padlet door te drukken op  en nadien op galerij je foto kiezen
- Democratisch beslissen
- De leerkracht noteert op het bord



Voorstelling van de onderneming

Missie van de onderneming werkboek pagina 46

- Waarom bestaat de onderneming? Wat willen we betekenen voor de klanten? Waarom willen we winst maken?
- Enkele voorbeelden op pagina 46
- Formuleer een missie op padlet



Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix werkboek pagina 47-52

- 4 P's van de marketingmix
- Verdeel in je in 4 groepjes van 6 personen
- Ieder groep werkt aan een P van de marketingmix
- De opdrachten staan genoteerd onder elk P
- Geef de groepsnamen door aan de leerkracht
- De volgende les één lesuur hieraan werken met computers
- Nadien presentatie (PowerPoint, MindMap, ...) van 10-15 minuten waarbij ieder groepsleden aan bod MOETEN komen

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PRODUCT pagina 48-49

- Product (welk product, waarom?, voor wie?,...)
- Kwaliteit (kwaliteiten van het product, prijs/kwaliteitsverhouding,...)
- Verpakking?
- Merk
- Service en garantie

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PRIJS pagina 50-51

- Kosten berekenen bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen
- Denk aan de marktonderzoek
- Kosten (vaste kosten, variabele kosten, kostprijs per product,...)
- De vraag (wat willen de klanten ervoor betalen?)
- De concurrentie?

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PROMOTIE pagina 52

- Promotieplan ontwikkelen (advertenties, reclamespots, affiche,...)
- Denk aan het logo,...
- Sociale media
- Denk aan de sociale media

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PLAATS pagina 52

- Waar verkopen?
- Aan wie verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Som alle mogelijke verkoopmomenten op

MINI-ONDERNEMING

Yavuz Yucef

Voorstelling van de onderneming

MINI-ONDERNEMING

Naam = SFC for Nepal

Baseline= SFC for Nepal, help them all


Nog logo en missie bepalen.

Nadien presentatie

Affiche maken!

Voorstelling van de onderneming

Logo werkboek pagina 45

- Ontwerp een logo voor de onderneming
- Logo verklaren
- Ga in groepjes zitten en ontwerp per groep één logo
- Ieder groep krijgt een wit blad om te schetsen!
- Neem een foto van je logo
- Ga naar padlet en voeg je logo toe op Padlet door te drukken op  en nadien op galerij je foto kiezen
- Democratisch beslissen
- De leerkracht noteert op het bord



Voorstelling van de onderneming

Missie van de onderneming werkboek pagina 46

- Waarom bestaat de onderneming? Wat willen we betekenen voor de klanten? Waarom willen we winst maken?
- Enkele voorbeelden op pagina 46
- Formuleer een missie op padlet



Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix werkboek pagina 47-52

- 4 P's van de marketingmix
- Verdeel in je in 4 groepjes van 6 personen
- Ieder groep werkt aan een P van de marketingmix
- De opdrachten staan genoteerd onder elk P
- Geef de groepsnamen door aan de leerkracht
- Ieder groep werkt met twee laptops
- Nadien presentatie (PowerPoint, MindMap,.....) van 10-15 minuten waarbij ieder groepsleden aan bod MOETEN komen

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PRODUCT pagina 48-49

- Product (welk product, waarom?, voor wie?,...)
- Kwaliteit (kwaliteiten van het product, prijs/kwaliteitsverhouding,...)
- Verpakking?
- Merk?
- Service en garantie?
-
- Denk aan creativiteit!!!!

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PRIJS pagina 50-51

- Kosten berekenen bij het ontwikkelen van het product om de prijs te bepalen
- Denk aan de marktonderzoek
- Kosten (vaste kosten, variabele kosten, kostprijs per product,...)
- De vraag (wat willen de klanten ervoor betalen?)
- De concurrentie?
- Denk aan creativiteit!!!!

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PROMOTIE pagina 52

- Promotieplan ontwikkelen (advertenties, reclamespots, affiche,...)
- Denk aan het logo,...
- Sociale media?
- Denk aan creativiteit!!!!

Voorstelling van de onderneming Marketingmix

Marketingmix: PLAATS pagina 52

- Waar verkopen?
- Aan wie verkopen?
- Wie is jullie doelgroep?
- Hoe richten jullie de stand in?
- Som alle mogelijke verkoopmomenten op
- Denk aan creativiteit!!!!