

Opdrachten

- Vlog/video maken over de Bliksemstage. Stop-motionfilmpje maken.
- Slogan bedenken om een product aan te promoten.
- Een banner ontwerpen (met papier/stift of op de computer).
- A.d.h.v. een casus of een klantwens een marketingplan bedenken, uitwerken en presenteren. (Welke doelgroep wil je hiermee bereiken?)
- Korte blog schrijven a.d.h.v. een casus en een bijpassende foto maken.
- Sales-training: hoe verkoop je een product? Daarna met elkaar oefenen in rollenspellen.
- Sociale media post bedenken en plaatsen op verschillende online kanalen.

Casus

Product bedenken en verkopen.

Stap 1: Onderzoek

Bedenk voor welke doelgroep je je product gaat maken. Is het voor kinderen of juist voor ouderen, of misschien voor iedereen die van basketballen houdt? Daarna bedenk je welke producten deze doelgroep nodig heeft. Een basketballer heeft bijvoorbeeld schoenen nodig waar je goed mee kunt springen.

Stap 2: Idee uitwerken

Nu je hebt bedacht welk product jouw doelgroep nodig heeft, ga je dit idee uitwerken. Je kan een tekening maken van de schoen of opschrijven welke eigenschappen de schoen moet hebben.

Stap 3: Verkopen

Bedenk hoe je het product gaat verkopen? Wil je het online verkopen of ook in de winkels? En hoe ga je jouw product promoten onder jouw doelgroep, de basketballer. Via reclame in de winkelstraat, op social media of door influencers in te zetten? Je kan al starten met het maken van een aantrekkelijke poster over de schoen!

Speel een rollenspel!

Laat leerlingen een (telefonisch) gesprek voeren met de klant, afspraken inplannen of een klacht afhandelen.



Meer inspiratie?

Bekijk het voorbeeldprogramma Kantoor.



DEPT

RICOH



typify=