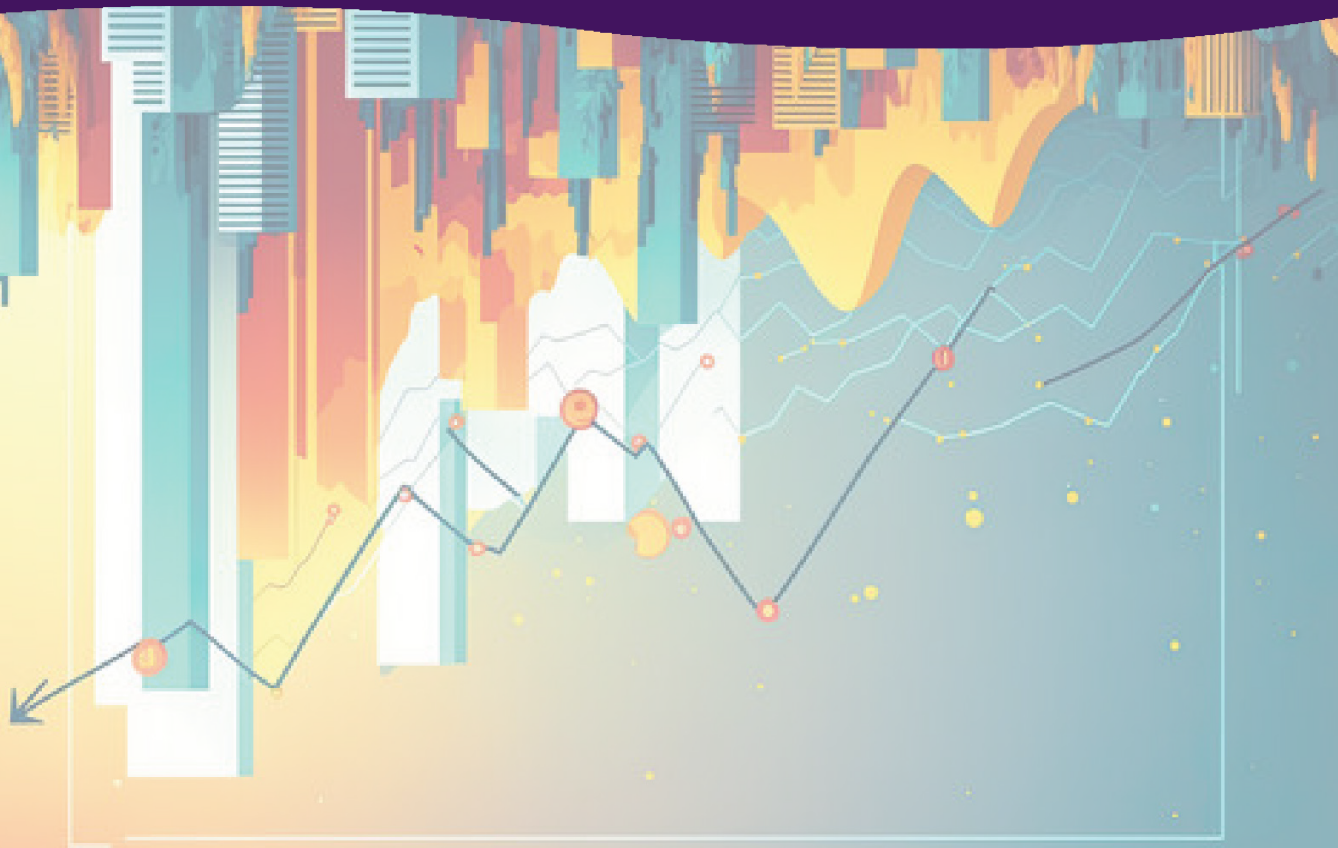




Praktijkgerichte programma's gl&tl

Economie &
Ondernemen 

Handel en Zakelijke dienstverlening

Collect for more

In veel plaatsen is zijn er steeds meer supermarkten waar de consument zijn boodschappen kan doen. Er is dus steeds meer concurrentie in de levensmiddelen branche. Supermarkt Plus in Boekel merkt dit ook. Ze moeten er alles aan doen om de klanten aan zich te blijven binden. Zij denken dat o.a. te kunnen doen door een interessante spaaractie.

In deze opdracht ontwerp je een spaaractie waarbij de supermarkt zich profileert ten opzichte van de supermarkten in de buurt. De spaaractie moet als grootste doel hebben dat er meer klanten naar de supermarkt komen en dat er meer omzet wordt gedraaid. De spaaractie moet niet alleen aantrekkelijk zijn voor volwassenen, maar moet de jeugd ook aanspreken.



stichting
platforms vmbo

De opdrachtgever

Jullie opdrachtgever voor deze opdracht is meneer Waagner bedrijfsleider van de Plus supermarkt in Boekel.

Bij PLUS zorgen we voor goed eten, voor de buurt en voor elkaar. In onze supermarkten vind je daarom veel verse producten. Soms zijn die biologisch of Fairtrade. Maar altijd zijn ze eerlijk geproduceerd en met een duidelijke herkomst. Zo weet jij wat je eet.

We verkopen zoveel mogelijk groente en fruit uit het seizoen, liefst van Nederlandse bodem. Ook geven we lokale ondernemers de ruimte om hun producten een podium te geven. Zo geven we ons landelijke merk een lokaal accent. En bieden we jou het beste van twee werelden.

Bij Plus geloven we in persoonlijk contact. Dat betekent snelle, persoonlijke service met aandacht voor jouw wensen en vragen. Daar mag je op rekenen, zowel in de winkel als online. En zeker in deze dure tijden vinden wij het belangrijk dat goed eten betaalbaar blijft.



De opdracht

De laatste tijd merkt meneer Waagner dat steeds meer klanten hun boodschappen doen bij de concurrent. Tijdens deze opdracht ontwerp je een spaaractie waarbij de supermarkt zich profileert ten opzichte van de andere supermarkten in de buurt.

Het doel van de spaaractie moet zijn dat er meer klanten naar de supermarkt komen en dat de omzet wordt vergroot.

De spaaractie moet niet alleen aantrekkelijk zijn voor volwassenen, maar moet de jeugd ook aanspreken.

Eisen van opdrachtgever

De opdrachtgever heeft een aantal eisen opgesteld. De spaaractie....

- moet aantrekkelijk zijn voor volwassenen.
- moet kinderen tussen 6 en 12 jaar aanspreken.
- moet er voor zorgen dat meer klanten de supermarkt bezoeken.
- moet ervoor zorgen dat de supermarkt meer omzet genereert.



Plan van aanpak



Fase 1: Oriënteren

- ☐ Bekijk het filmpje van de opdrachtgever.
- ☐ Doe onderzoek naar bestaande spaaracties van supermarkten.
- ☐ Voer met je groepje een Brain drawing uit



Fase 2: Voorbereiden

- ☐ Verdeel de teamrollen.
- ☐ Maak een planning.
- ☐ Maak schetsen van een mogelijke spaaractie.
- ☐ Maak een materiaallijstje voor de benodigheden



Fase 3: Realiseren

- ☐ Maak een prototype. Hoe gaat de actie er uitzien? Laat zien hoe de klanten kunnen sparen en waarvoor ze sparen.
- ☐ Bereid een 1 minuut pitch voor waarin jullie je spaaractie aanprezen



Fase 6: Reflecteren

- ☐ Wat sprak je aan in de opdracht?
- ☐ Heb je iets nieuws geleerd/ontdekt over jezelf?
- ☐ Wat heb je geleerd over de samenwerking met anderen?
- ☐ Wat ga je de volgende keer anders doen?



Fase 5: Evalueren

- ☐ Beoordeling van het product aan de hand van de eisen.
- ☐ Beoordeling van het proces aan de hand van de competenties.



Fase 4: Opleveren

- ☐ Presenteer je resultaten.
- ☐ Maak duidelijk hoe het proces is verlopen (Wat heb je allemaal onderzocht en wie heeft wat gedaan?)

