

Edu4all 

Praktische profieloriëntatie

# Kennismaken met Economie en Ondernemen

**Serienummer:**

**Licentie:**

Voor het activeren van de licentie kijk op pagina 5 van dit werkboek.

**Te activeren tot:**

## COLOFON

Uitgeverij: Edu'Actief b.v.  
0522-235235  
info@edu-actief.nl  
www.edu-actief.nl

Auteur(s): Robin van Rumund, Liesbeth van Schalkwijk, Baukje Visser, Iwan Wilke  
Inhoudelijke redactie: Edu'Actief  
Bronvermelding: Mihalex / Shutterstock.com, Thanmano / Shutterstock.com, George W. Bailey / Shutterstock.com, Nattakit Jeerapatmaitree / Shutterstock.com, Nor Gal / Shutterstock.com, George W. Bailey / Shutterstock.com

Titel: Kennismaken met Economie en Ondernemen  
ISBN: 978 90 3724 552 3

Eerste druk / eerste oplage

© Edu'Actief b.v. 2018

(Robin van Rumund, Liesbeth van Schalkwijk, Baukje Visser, Iwan Wilke, 2018 - 2018)

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht ([www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in compilatiewerken op grond van artikel 16 Auteurswet kan men zich wenden tot de Stichting PRO ([www.stichting-pro.nl](http://www.stichting-pro.nl)).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden.

Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Edu'Actief, te vinden op [www.edu-actief.nl](http://www.edu-actief.nl).

## Inhoud

---

WERKEN MET EDU4ALL .....	5
<b>Deel A Commercieel .....</b>	<b>7</b>
<b>Oriënteren .....</b>	<b>7</b>
Taak 1 Kennismaken met commercieel .....	7
Taak 2 Leerdoelen – Wat ga je leren? .....	10
Taak 3 Taken plannen .....	11
<b>Aan de slag .....</b>	<b>12</b>
Taak 4 Wie is de doelgroep en hoe ziet jouw winkel eruit? .....	12
Taak 5 De verpakking .....	20
Taak 6 Reclame maken .....	25
Taak 7 Verkopen en afrekenen .....	28
<b>Evaluëren &amp; Reflecteren .....</b>	<b>34</b>
Taak 8 Hoe is het gegaan? .....	34
<b>Deel B Logistiek .....</b>	<b>35</b>
<b>Oriënteren .....</b>	<b>35</b>
Taak 1 Kennismaken met logistiek .....	35
Taak 2 Leerdoelen – Wat ga je leren? .....	37
Taak 3 Taken plannen .....	38
<b>Aan de slag .....</b>	<b>39</b>
Taak 4 Magazijn ontwerpen .....	40
Taak 5 Goederen verpakken en verzendklaar maken .....	46
Taak 6 Goederen verzenden en ontvangen .....	49
Taak 7 Logistiek kwartet maken .....	52
<b>Evaluëren &amp; Reflecteren .....</b>	<b>57</b>
Taak 8 Hoe is het gegaan? .....	57
<b>Deel C Secretarieel .....</b>	<b>58</b>
<b>Oriënteren .....</b>	<b>58</b>
Taak 1 Kennismaken met secretarieel .....	58
Taak 2 Leerdoelen – Wat ga je leren? .....	61
Taak 3 Taak plannen .....	62
<b>Aan de slag .....</b>	<b>63</b>
Taak 4 Een bijeenkomst organiseren .....	64
Taak 5 Bezoekers ontvangen .....	67
Taak 6 De telefoon aannemen .....	72
Taak 7 Informatie geven op papier .....	76

<b>Evaluëren &amp; Reflecteren</b> .....	<b>79</b>
Taak 8 Hoe is het gegaan? .....	79
<b>Deel D Administratie</b> .....	<b>81</b>
<b>Oriënteren</b> .....	<b>81</b>
Taak 1 Kennismaken met administratie .....	81
Taak 2 Leerdoelen – Wat ga je leren? .....	86
Taak 3 Taken plannen .....	87
<b>Aan de slag</b> .....	<b>88</b>
Taak 4 Allemaal soorten bedrijven .....	88
Taak 5 Bezittingen van de pizzeria en hoe betaal je het? .....	94
Taak 6 Investeren in een pizzaoven .....	97
Taak 7 Winst maken in de zaak .....	101
<b>Evaluëren &amp; Reflecteren</b> .....	<b>104</b>
Taak 8 Hoe is het gegaan? .....	104




## Werken met Edu4all

---

### BRONNEN

In dit werkboek staan opdrachten. Om deze opdrachten te maken, heb je soms bronnen nodig, zoals tekstbronnen, films, websites en de Theek-iT.

Wanneer je een bron gaat gebruiken, staat er een pictogram in je werkboek:  **BRON**


Achter het pictogram staat in paarse, dikgedrukte tekst welke bron je nodig hebt. Bijvoorbeeld:

 Lees **Tekstbron 1.2 Persoonlijke verzorging**. Maak daarna opdracht 13 tot en met 16.


 Bekijk de **Film Werken in de thuiszorg bij ouderen**. Maak daarna opdracht 1.

Bij het eerste voorbeeld ga je een tekstbron lezen. Bij het tweede voorbeeld ga je een film bekijken. Op [www.edu-actief.nl/edu4all/hoewerkikmet](http://www.edu-actief.nl/edu4all/hoewerkikmet) wordt uitgelegd hoe je werkt met de bronnen op de website.

### OVERLEG MET JE DOCENT


Soms is het nodig om te overleggen met je docent. Je ziet dan dit pictogram in je werkboek: 

Achter het pictogram staat waarover je met je docent gaat overleggen. Bijvoorbeeld:

-  **61.** In Taak 3 heb je een planning ingevuld. Bekijk deze.
- Kijk in kolom 5. Taak 12 tot en met 14 ga je nog maken. Zijn alle andere taken af? Zo nee, overleg met je docent welke taken je nog moet doen.

### OPDRACHTEN VOOR KB EN GL

Doe jij de kaderberoepsgerichte of gemengde leerweg? Dan zitten er speciale opdrachten voor jou in het werkboek. Je herkent deze opdrachten aan de volgende pictogrammen:

 opdracht voor leerlingen van de kaderberoepsgerichte leerweg

 opdracht voor leerlingen van de gemengde leerweg.

We wensen je veel succes en plezier met het maken van de opdrachten!

Team Edu4all

Gebruikersnaam

Wachtwoord

## Oriënteren

### Taak 1 Kennismaken met commercieel

Met het profiel Economie en Ondernemen kun je in een winkel, op kantoor of in een magazijn werken. Ook kun je ervoor kiezen om een eigen bedrijf te beginnen. Wanneer je een eigen bedrijf hebt, ben je een ondernemer.

**BRON**

Bekijk de **Animatie Ik verken Economie en Ondernemen**. Maak daarna opdracht 1.

1. Bij welke profielmodule leer je:
  - a. Werken in een winkel?
    - Administratie
    - Secretarieel
    - Logistiek
    - Commercieel
  - b. Bestellingen klaar te maken voor verzending?
    - Administratie
    - Secretarieel
    - Logistiek
    - Commercieel
  - c. Gasten te ontvangen aan de receptie?
    - Administratie
    - Secretarieel
    - Logistiek
    - Commercieel
  - d. Rekenen met financiële gegevens?
    - Administratie
    - Secretarieel
    - Logistiek
    - Commercieel

2. Welke module lijkt jou het leukst?

Zet jouw top vier in de tabel hieronder. In de eerste rij zet je de letter van de module die jou het allerleukst lijkt. In de vierde rij zet je de letter van de module die jou het minst leuk lijkt.

Top	Profiel Economie en Ondernemen
1.	
2.	
3.	
4.	

De komende lessen ga je bezig met het onderdeel 'Commercieel'. Commercieel is een woord dat wordt gebruikt bij personen, bedrijven en/of overheden die als doel hebben winst te maken. Er zijn veel verschillende soorten bedrijven die winst willen maken.

## Deel A Commercieel

3. Noteer vijf bedrijven die jij kent die winst willen maken.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**BRON**

Lees **Tekstbron 2.3 Marketing**. Maak daarna opdracht 4 en 5.

4. Een voorbeeld van een bedrijf dat winst wil maken is een pizzeria. Hierna staan zes kenmerken van een pizzeria. Verbind elk kenmerk aan de juiste P.

In de pizzeria kunnen gasten kiezen uit meer dan 25 soorten pizza's.

Presentatie.

Iedereen die in de pizzeria werkt, heeft een horecadiploma of volgt een horecaopleiding.

Product.

In de pizzeria waan je je door de inrichting in Italië.

Promotie.

De pizzeria is gevestigd aan het plein van De Eenhoorn naast het pannenkoekenrestaurant.

Personeel.

Aan de gevel van de pizzeria hangt een kast met de menukaart erin.

Plaats.

De pizza's bij La Lanterna zijn vergeleken met andere pizzeria's niet duur.

Prijs.

5. Wat voor bedrijf zou jij willen beginnen? Omschrijf jouw droombedrijf met de 6 P's.

P	Omschrijving
Plaats	
Product	
Presentatie	
Personeel	
Prijs	
Promotie	





Elk bedrijf heeft een eigen doelgroep. Dat zijn de mensen voor wie het bedrijf producten (games of computers bijvoorbeeld) of diensten (lesgeven aan een klas of het repareren van een auto) aanbiedt. Producten zijn dingen. Die kun je vasthouden. Diensten zijn dingen die iemand voor je doet. Je kunt het niet vasthouden.



BRON

Bekijk de **Film Wat is het verschil tussen een product en een dienst?**. Maak daarna opdracht 6 en 7.

6. Kijk nog even naar opdracht 5. Je hebt de P's ingevuld voor de pizzeria.

a. Wat verkoop jij?

---

b. Is dat een product of een dienst?

**Product / Dienst**

c. Aan wie verkoop jij je product? Zet de kenmerken van jouw doelgroep in de wolkjes.



**Taak 2 Leerdoelen – Wat ga je leren?**

---

In de module Commercieel leer je:

1. wat een doelgroep is
  2. welke soorten winkels er zijn
  3. wat winkelbeleving is
  4. wat er op een verpakking staat
  5. wat reclame is
  6. hoe je een verkoopgesprek voert
  7. hoe je afrekent.
7. Jij weet vast meer dan je denkt over het onderwerp commercieel. Van welke woorden heb je wel eens gehoord?




8. Kijk nog een keer naar de woorden hierboven. Zoek drie woorden op internet op waar je echt nog nooit van hebt gehoord en schrijf de betekenis op.

Woord	Dit woord betekent

### Taak 3 Taken plannen

In deze taak ga je de taken van dit deel inplannen.

9. a. Bij de opdrachten die je gaat maken staat soms dit pictogram: 

Je moet dan iets overleggen met je docent. Je gaat bijvoorbeeld toestemming vragen voordat je verder mag met een opdracht. Maar de meeste opdrachten ga je zelfstandig maken. Ben jij gewend om zelfstandig te werken? Geef bij je antwoord voorbeelden van vakken waarbij je al zelfstandig hebt gewerkt.

---



---

- b. In je werkboeken staan ook opdrachten die je in twee-, drie- of viertallen moet doen. Ben jij gewend om samen te werken? Geef enkele voorbeelden van vakken waarbij je al hebt samengewerkt.

---



---

- c. Denk je dat goed kunnen samenwerken belangrijk is als je een beroep wilt binnen Economie en Ondernemen? Leg je antwoord uit.

---



---



10. Bekijk de taken hierna.

- Overleg met je docent welke taken je gaat maken. Zet een kruisje in kolom 1.
- Bespreek met je docent hoelang je over elke taak mag doen. Dit is de planning. Zet dat achter de taak in kolom 3.
- Houd per taak bij hoelang je over de taak doet. Zet de tijd in kolom 4.

1. Ga ik doen	2. Taak	3. Planning in lesuren	4. Hoelang deed je erover?
	Taak 4 Wie is de doelgroep en hoe ziet jouw winkel eruit?		
	Taak 5 De verpakking		
	Taak 6 Reclame maken		
	Taak 7 Verkopen aan de kassa		
	Taak 8 Hoe is het gegaan?		

## Aan de slag

Het is tijd om aan de slag te gaan. Je gaat eerst kennismaken met de hoofdpersoon in de lessen over het deel Commercieel. De hoofdpersoon is Freddie Vlog. Zijn echte achternaam verklappen we niet. Freddie is heel rijk geworden door zijn vlogs over alles wat in het leven belangrijk is.

Op een van zijn vele vakanties in Italië raakt Freddie verslingerd aan pizza. ‘Mama mia, wat is pizza lekker! Ik wil nooit in mijn leven nog iets anders eten.’ En zo besluit hij zijn eigen pizzeria op te zetten.



Bij iedere taak werk jij aan de nieuwe pizzeria van Freddie. Door de taken uit te voeren, doe je ervaringen op. Een ervaring is iets wat je meemaakt. Je kunt iets van een ervaring vinden. Bijvoorbeeld: leuk, saai of spannend. Vraag jezelf steeds bij een taak af wat je voelt als je de taak doet.

### Taak 4 Wie is de doelgroep en hoe ziet jouw winkel eruit?

Freddie wil een pizzeria beginnen. Daar wil hij natuurlijk geld mee verdienen. Freddie moet daarom goed nadenken wie zijn doelgroep is. Een doelgroep is een groep mensen waarop een bedrijf zich richt. Mensen die bij dezelfde doelgroep horen hebben ook veel dezelfde wensen.

Als je commercieel bent, dan kijk je goed naar wat jouw doelgroep wil kopen. Hoe beter jouw product of jouw dienst aansluit bij wat mensen willen, hoe meer je zult verkopen!

#### VOORBEREIDEN

BRON

Lees **Tekstbron 1 Doelgroepen**. Maak daarna opdracht 11.

- 11.** Voor een ondernemer of winkel is het belangrijk om de doelgroep in kaart te brengen. Wat is een doelgroep?

---

---

12. Doelgroepen kun je op verschillende manieren indelen. Welke indeling hoort bij de traditionele indeling van doelgroepen? Vul het schema hierna in. Er is al een voorbeeld gegeven.

Indelingen	Traditionele indeling	Niet traditionele indeling
Indeling naar leeftijd	X	
Indeling naar strand- of bosliefhebbers		
Indeling naar geslacht		
Indeling naar muzieksmaak		
Indeling naar afkomst		
Indeling naar gezinssamenstelling		
Indeling naar culturele interesse		
Indeling naar sport		
Indeling naar inkomen		
Indeling naar woonplaats		
Indeling naar stads- of plattelandsliefhebbers		
Indeling naar woonplaats		
Indeling naar opleidingsniveau		
Indeling naar religie		

## Deel A Commercieel

13. Bepaal per bedrijf op welke doelgroep het zich richt. In sommige gevallen zijn er meer antwoorden mogelijk. Vul het schema hierna in.

Bedrijf	Kinderen	Ouders	Ouderen	Muziek liefhebbers	Cultuur liefhebbers	Sporters	Natuur liefhebbers
Pannenkoekenschip							
Zwembad							
Sportwinkel							
Theater							
Natuurpark							
Muziekfestival							
Winkel met gehoorapparaten							

14. Hoe zou jij de doelgroepen van de volgende afbeeldingen omschrijven?  
Kies uit: pizzaliefhebbers – ouderen – kinderen – sporters – lezers – strandliefhebbers – muziekliefhebbers – pannenkoekliefhebbers





15. Tot welke doelgroepen hoor jij? Probeer vier doelgroepen te noemen.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Er zijn heel veel verschillende soorten winkels of bedrijven waar je iets kunt kopen. Elke soort winkel of bedrijf heeft zijn eigen kenmerken. Een winkel of bedrijf probeert het de klant zo veel mogelijk naar de zin te maken. Een klant moet het leuk vinden om in de winkel of het bedrijf te zijn. Want als de klant het leuk vindt om in de winkel of het bedrijf te zijn, is de kans groot dat hij daar ook iets koopt. En dat is natuurlijk wat jij wilt! Een ander woord voor klant is consument.

