Kies je product

Na deze les weet je:

- waar je rekening mee moet houden als je een product wilt verkopen
- hoe je ontdekt wat je doelgroep wil
- wat je gaat verkopen

1 Picnic en doelgroep

Je moet goed weten wat je doelgroep wil. Wat zegt de medewerker van Picnic daarover? Schrijf 3 dingen op.

1 .....

2 .....

3 .....

2 Product en doelgroep

Je ziet hier: een scooter, een afhaalpizza en een pak luiers.

Kies samen één van deze producten uit en beantwoord voor dat product de vragen.

WEETJE

De mogelijke kopers van een product noem je de doelgroep. Verschillende producten hebben vaak verschillende doelgroepen. Bijvoorbeeld: mensen die graag lezen kopen boeken. Maar niet iedereen wil een boek digitaal lezen. En mensen die dat wel willen, kunnen ook weer kiezen. Een e-book kun je op een elektronisch apparaat lezen (computer, tablet, telefoon), maar anderen lezen liever op een e-reader. Dat zijn allemaal verschillende doelgroepen.

© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief'

Wij kiezen de

- Door wie wordt dit product vooral gekocht? Wie is de doelgroep?

- Kun je dit product in een webshop kopen?

Maakt de verkoper van het product veel reclame?

- Is het belangrijk dat je over dit product goed advies krijgt?

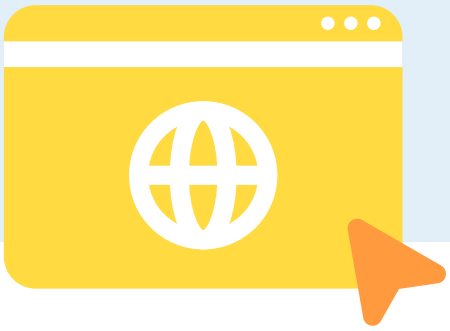
- Zijn er van het product verschillende merken met verschillende prijzen te koop?

WEETJE

Als je iets wilt verkopen, moet je onderzoeken wat je doelgroep belangrijk vindt bij een product. Je kunt je product daarop aanpassen en er nog iets aan verbeteren. Je kunt je doelgroep bevragen in een persoonlijk gesprek maar het kan ook digitaal. Het voordeel van digitaal is dat je veel mensen tegelijkertijd kunt bereiken. En je kunt de gegevens makkelijk analyseren. Kijk bijvoorbeeld bij https://docs.google.com/forms/, om een online enquête te bouwen.

Volg de stappen.

1. Kies voor een leeg formulier. Geef het formulier een titel.
2. Typ een vraag in het vak Naamloze vraag.
3. Kies een vraagsoort.
4. Typ bij Opties zaken die je wilt bevragen.
5. Pas als je wilt de kleur en het lettertype aan en voeg een afbeelding toe.
6. Klik op verzenden en mail de vragenlijst naar de mensen die je de lijst wilt laten invullen.



© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief'

2 Kies een productgroep en een product

Jullie gaan nu een product kiezen om te verkopen in jullie webshop. Het wordt iets dat jongeren van 13-15 jaar leuk vinden. Dat is jullie doelgroep.

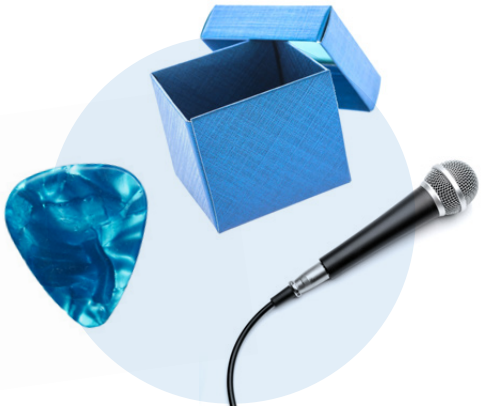
Telefoon

Spellen & Gaming

Sport

Kleding & Accessoires

Hobby



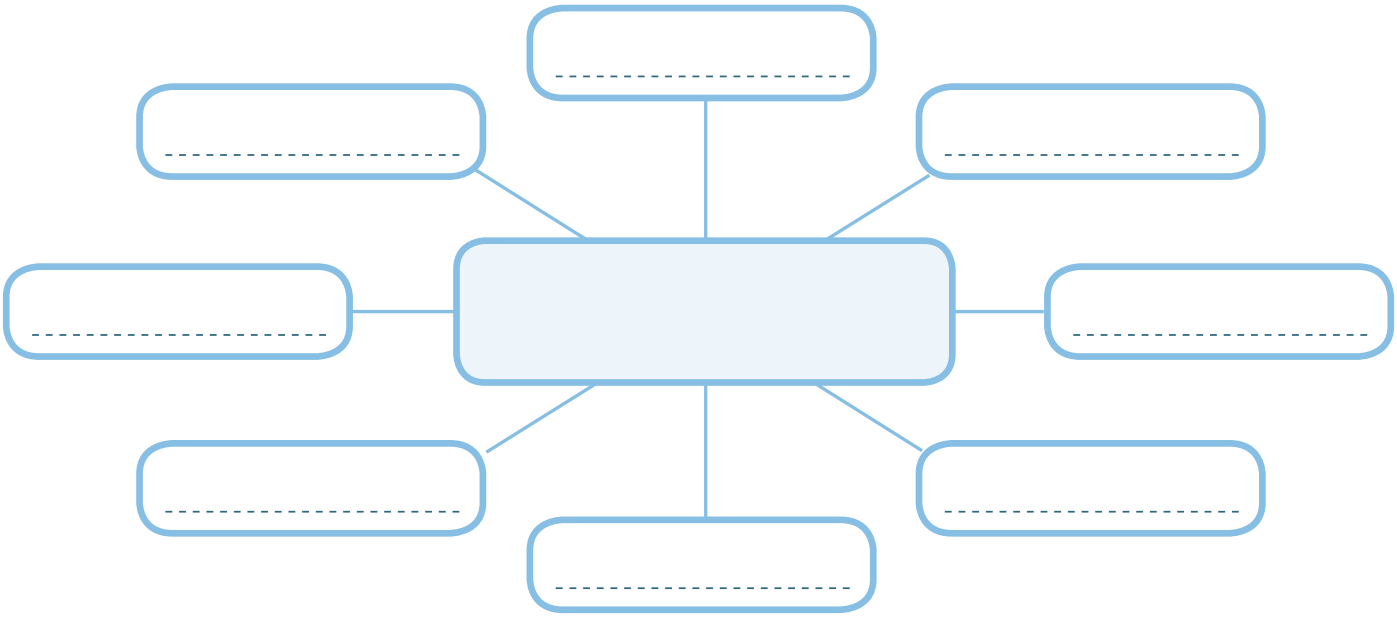
A Kijk naar de voorbeelden. Kies samen een productgroep.
Wij kiezen

© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief'

B Maak een woordspin:

Stap 1 Schrijf de naam van de productgroep in het midden.

Stap 2 Schrijf rondom de productgroep zoveel mogelijk woorden van dingen die erbij horen.



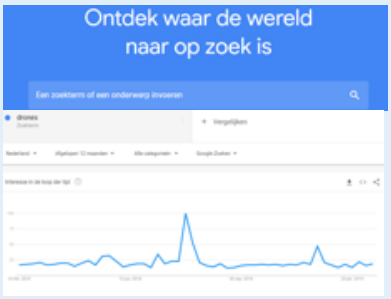
C Kies een product.

Wij willen _____ verkopen.

TIP

Kijk naar trends. Dat helpt om na te denken over hoe je een product kunt verbeteren. Adidas heeft bijvoorbeeld in 2016 samen met het bedrijf Parley hele speciale sneakers ontworpen. Ze zijn voor 95 procent gemaakt van plastic uit de oceaan. De rest van de schoen is ook gemaakt van gerecycled materiaal. Adidas zag dat duurzaamheid een trend is. Een duurzaam product is een product dat langer meegaat en voor minder afval zorgt.

© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief'



WEETJE

Weet je dat je via Google trends kunt zien wat de laatste trends zijn, wat 'trending' is? Ga naar https://trends.google.nl/trends/?geo=NL.
Je ziet hier 'trending op dit moment'. Dat zijn de onderwerpen waar mensen op dit moment het meest naar zoeken. Je kunt ook zelf een zoekterm in de zoekbalk invoeren. Druk op 'enter' en je krijgt de statistieken te zien voor de zoekterm die je hebt ingevoerd.

3 Stel vragen over het product

A Werk samen met een ander tweetal. Stel het andere groepje vragen. Schrijf de antwoorden op.

Ken je _____ (noem je product)?

Heb je het thuis?

Hoe gebruik je het? Wanneer gebruik je het? Waarom gebruik je het?

Wat is er volgens jou zo fijn/mooi aan dat product?

Wat vind je minder goed? Waarom? Kunnen we dat verbeteren?

B Nu is het andere tweetal aan de beurt.

© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief'

4 Bepaal wat je gaat verkopen

Lees de antwoorden die je hebt opgeschreven bij vraag 2.
Wat vindt je doelgroep van je product? Hoe kun je het zó maken dat ze het willen kopen?

We gaan _____ in onze webshop verkopen.

We willen er _____ aan veranderen/verbeteren,

omdat _____

_____

5 Test je definitieve idee

Je hebt nog tips gekregen en past je idee aan.

A Leg je definitieve idee voor aan het andere groepje.
Stel vragen. Schrijf de antwoorden op.

Is dit wat jullie willen kopen?

_____

Kan er nog iets beter?

_____

Wil je dat we nog wat aanpassen?

_____

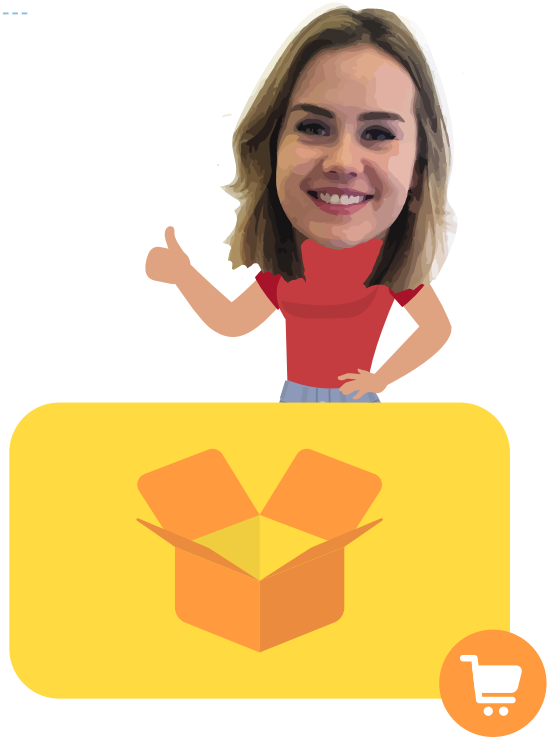
B Nu is het andere tweetal aan de beurt.

6 Dit gaan we verkopen in de webshop

Nu weet je welk product je gaat verkopen.

Wij willen _____

gaan verkopen in de webshop.



© 2019 Iedereen mag deze les downloaden, delen en uitprinten (alleen niet als je er geld mee wilt verdienen). Doen! Creative Commons licence: CC BY-NC-ND 4.0.
Deze les is gemaakt door Stichting FutureNL, Jong Ondernemen en Laura van der Westerlaken - Bureau Effectief