

#Sneakers

Tijdens deze les gaan de leerlingen ervaren hoe ze veilig kunnen betalen tijdens het online shoppen van sneakers. Hierbij gaan ze aanbiedingen vergelijken en bepalen welke aanbieding het voordeligst is door te rekenen met procenten. Dit doen ze in groepjes. Vervolgens moet er betaald worden. Hoe kun je allemaal betalen en wat zijn de gevaren hiervan? We gaan een aantal betaalmethoden langs en deze worden vergeleken met het betalen via een hashtag op social media. Totale duur: 1 lesuur.

LESOPBOUW

- Introductie: Welk paar schoenen kies jij?
- Verdieping: Uitleg over procentrekenen en vormen van online betalen.
- Doen: In groepjes verschillende prijzen van sneakers uitrekenen met behulp van procentrekening en het opschrijven van verschillende online betaalmethoden met hun voor- en nadelen.
- Afronding: Ben je anders gaan nadenken over online shoppen?

VOORBEREIDING & BENODIGDHEDEN

Van tevoren kun je een aantal dingen doen:

- Lees de handleiding en lesbrief.
- Digibord met internetverbinding: klik door de slides voor op het digibord.

DIFFERENTIATIE

Afhankelijk van het niveau van de klas kun je ervoor

kiezen om de uitleg over procentrekenen kort te doen of juist uitgebreider te behandelen. Ook kun je ervoor kiezen om de uitleg met slechts een deel van de groep te doorlopen, de leerlingen die procentrekenen al beheersen kunnen dan alvast starten met de eerste opdracht.

VERBINDING MET BEROEPEN & ARBEIDSMARKT

Grote bedrijven hebben vaak meerdere mensen in dienst die zich bezighouden met marketing. Voorbeelden hiervan zijn Nike en Adidas: bij dergelijke bedrijven zijn er honderden mensen bezig met media en marketing. Zij zorgen ervoor dat het bedrijf actief is op social media, zodat ze zoveel mogelijk volgers hebben en houden. Ook benaderen zij mensen op Instagram met veel volgers (influencers) om iets over hun merk te plaatsen (inclusief hashtag). Zo kan een bedrijf via een influencer een hoop mensen bereiken. Hoe meer volgers, hoe meer mensen hun advertenties over de nieuwe collectie te zien krijgen.

ETHIEK EN TECHNOLOGIE

Tegenwoordig kun je steeds vaker betalen met social media. Je moet hiervoor je profiel openbaar maken en een bepaald bericht delen. Zo kan iedereen zien wat jij doet en koopt. Maar moet je dit wel willen? Weegt het op tegen de negatieve kanten ervan en ervaar je op deze manier nog wel privacy?

DOEL VAN DE LES

Domein curriculum 2021	Leerdoelen digitale vaardigheden	Kerdoelen	21st century skills
1 Veiligheid en privacy in de digitale wereld DG2.1 Veiligheid in de digitale wereld.	1 ICT-basisvaardigheden De leerling kent verschillende vormen van online betalingen.	1 Wiskunde De leerling leert de structuur en de samenhang te doorzien van positieve en negatieve getallen, decimale getallen, breuken, procenten en verhoudingen, en leert ermee te werken in zinvolle en praktische situaties.	1 Samenwerken
2 Digitale economie DG6.2 Digitale marketing.	2 ICT-basisvaardigheden De leerling weet wat de gevaren van de verschillende vormen van online betalingen zijn.	2 Wiskunde De leerling leert alleen en in samenwerking met anderen in praktische situaties wiskunde te herkennen en te gebruiken om problemen op te lossen.	2 Kritisch denken

INTRODUCTIE

Openingslide

#Sneakers



Slide 1, Klassikaal

Vraag aan de leerlingen: wie van jullie koopt weleens kleding online? In deze les gaan we namelijk online sneakers bestellen en kom je erachter wat hier allemaal bij komt kijken. Verschillende websites komen voorbij op Google die allemaal goede aanbiedingen lijken te hebben: 2^e halve prijs, 20% korting op alle schoenen van Nike, de helft van de helft, 30% korting bij twee paar en ga zo maar door. We gaan straks eerst uitrekenen wat de beste aanbiedingen zijn en bekijken op welke manier we dit zouden kunnen betalen. Eerst een poll: voor welk paar New Balance-sneakers zou jij gaan? Geef een toelichting op je keuze.



VERDIEPING

Slide 2, Klassikaal

Vertel: Om te berekenen welk paar schoenen het voordeligst is, is het handig om met procenten te kunnen rekenen. Wanneer je 30% korting krijgt, moet je nog 70% van de originele prijs betalen. 70% is hetzelfde als $\frac{70}{100} = 0,7^{\text{e}}$ deel. Wanneer de prijs van een paar sneakers €60,- is en je krijgt 30% korting, dan is de nieuwe prijs dus: $0,7 \times €60,- = €42,-$. Je hebt dan dus €18,- korting gekregen.

Welk van deze aanbiedingen is het voordeligst? Om dit te berekenen bepaal je eerst voor beide aanbiedingen hoeveel de klant nog moet betalen van de originele prijs. Bij de linker schoen moet de klant nog 75% betalen. Dit is dus $0,75^{\text{e}}$ deel. Bij het rechter paar betaalt de klant nog 80%. Dit is $0,8^{\text{e}}$ deel.



Slide 3, Klassikaal

Vertel: De prijs na korting van het donkerblauwe paar is $0,75 \times €90,- = €67,50,-$. De prijs na korting van het turquoise paar is $0,8 \times €85,- = €68,-$. Het linker paar is dus voordeliger voor je portemonnee.



DOEN

Slide 4, Groepswork

Vertel: Om wegwijs te worden in alle aanbiedingen die je tegenkomt op het internet gaan we zo in groepjes van vier aan het werk. Elk groepje krijgt een lesbrieft met daarop verschillende aanbiedingen voor drie paar schoenen. De opdracht is om bij elk paar de beste aanbieding te kiezen: welke aanbieding is het voordeligst? Hierbij gebruik je je kennis over rekenen met procenten en vergeet vooral je gezonde verstand niet. Omdat we hier te maken hebben met bedragen, rond je af op twee decimalen. Succes!



DOEN

Slide 5, Klassikaal

Vertel: Dit zijn de uitkomsten van opdracht 1. Komt dit overeen met jullie antwoorden?

Model	Prijs na korting			Beste aanbieding
	a	b	c	
Nike Air Max	€ 31,25	€ 32,40	€ 32,94	a
Adidas Superstar	€ 67,99	€ 65,24	€ 59,99	c
Vans Old Skool	€ 93,-	€ 75,98	€ 76,46	b

DIGI-DOENER!

De uitkomsten: welke aanbieding was het goedkoopst?

Model	Prijs na korting	a	b	c	Beste aanbieding
Nike Air Max	€ 31,25	€ 32,40	€ 32,94	a	
Adidas Superstar	€ 67,99	€ 65,24	€ 59,99	c	
Vans Old Skool	€ 93,-	€ 75,98	€ 76,46	b	

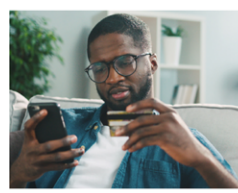
VERDIEPING

Slide 6, Klassikaal

Vertel: Als je de perfecte sneakers hebt uitgekozen, moet er natuurlijk nog betaald worden. Zoals jullie misschien wel weten kan dit op verschillende manieren. Welke betaalmethoden kennen jullie allemaal? Schrijf deze methoden op bij opdracht 2a op de lesbrief. Mogelijke antwoorden: iDeal, creditcard, Tikkie, PayPal.

DIGI-DOENER!

Schoenen uitgekozen? Betalen maar!



DOEN

Slide 7, Klassikaal

Vertel: Je hebt gezien wat het verschil tussen een creditcard en een gewone bankpas is. Je hebt er misschien weleens van gehoord: een gehackte bankpas of creditcard. Aan alle manieren van betalen zitten voor- en nadelen. Bedenk voor elke betaalmethode minimaal één voor- en nadeel en noteer deze bij opdracht 2b op de lesbrief. In het filmpje zijn er al een aantal genoemd, dus als je goed hebt opgelet kun je er al een aantal opschrijven.

Mogelijke antwoorden:

- Betaalmethode 1: met iDeal
Voordelen: het is snel en je hebt alleen je telefoon nodig.
Nadelen: wanneer je telefoon gestolen wordt en je beveiligingscode gekraakt wordt, kan geld gemakkelijk overgemaakt worden.
- Betaalmethode 2: met je creditcard
Voordelen: je kunt makkelijk reserveren met je creditcard, je kunt betalen zonder je kaart bij de hand te hebben en je aankopen zijn verzekerd.
Nadelen: wanneer een dief je code weet, kan hij jouw creditcard gebruiken zonder de kaart zelf in zijn bezit te hebben. Ook zit er een limiet op, het geld wordt pas later afgeschreven van je bankrekening en er zitten kosten verbonden aan het hebben van een creditcard.
- Betaalmethode 3: met een Tikkie
Voordelen: snel en gemakkelijk over te maken naar vrienden.
Nadeel: slecht beveiligd.
- Betaalmethode 4: met PayPal
Voordelen: er komt niet op je eigen bankrekening te staan waar het geld vandaan komt of naartoe gaat, het is veilig en je aankopen zijn verzekerd.
Nadeel: je moet bovenop internetbankieren een ander account aanmaken.

Hoe werkt een Creditcard



Later bekij... Delen

VERDIEPING

Slide 8, Klassikaal

Vertel: Er is ook nog een andere optie: een post op Instagram plaatsen met #onlinesneakershop en #sneakers waarbij jij je aankoop deelt met al je volgers. Hier is dan wel de voorwaarde dat je meer dan 500 volgers hebt en dat je profiel openbaar is voor iedereen. Je profiel openbaar maken is zo gepiept en 500 volgers heb je ook snel. Als je dit doet krijg je nog eens 20% korting bovenop de andere aanbiedingen. Wat zou jij doen? Steek je hand op als je de post zou plaatsen op jouw Instagrampagina en geef aan waarom je dat zou doen. Voor de leerlingen die hun hand niet opsteken: wat zijn jullie argumenten?

Mogelijke argumenten:

Eens: ik plaats geen privacygevoelige posts op Instagram, dus een openbaar profiel schaadt niet.

Oneens: ik vind het geen prettig gevoel dat iedereen door mijn foto's kan bladeren. Dit kan tegen me gebruikt worden als ik ga solliciteren.



DOEN

Slide 9, Klassikaal

Vertel: Wat vinden jullie van deze stelling: betalen via social media vind ik eerlijk en het schendt mijn privacy niet. Wie is het hiermee eens en waarom? Iedereen die het eens is met de stelling gaat aan de ene kant van de klas staan, iedereen die het oneens is met de stelling aan andere kant. Bespreek met elkaar waarom je het eens of oneens bent met de stelling. Schrijf ook voor deze betaalmethode twee voor- en nadelen op bij opdracht 2c op de lesbrief.

Mogelijke antwoorden:

Voordeel: het is gratis.

Nadelen: een openbaar profiel betekent weinig privacy en jouw profiel wordt gebruikt voor het promoten van een online schoenenwinkel.



Het is verleidelijk, zomaar even 20% korting op je aankoop. Vergeet alleen niet dat door hashtags te gebruiken jouw gedeelde bericht op andere pagina's zichtbaar wordt. Hierdoor kunnen miljoenen mensen op jouw naam klikken en al je gedeelde foto's bekijken en zelfs opslaan.

BEROEPENSLIDE/ARBEIDSMARKT

Slide 10, Handig om te leren om...

Vertel: Grote bedrijven hebben achter de schermen meerdere mensen in dienst die zich bezighouden met marketing. Wisten jullie dat? Zij zorgen ervoor dat het bedrijf actief is op social media, zodat ze zoveel mogelijk volgers hebben en houden. In de schoenenindustrie is het belangrijk dat ze genoeg aanbiedingen en vernieuwingen doorvoeren, zodat klanten gebonden blijven aan bepaalde bedrijven. Ook zoeken sommige bedrijven naar mensen op Instagram die



veel volgers hebben, zogenaamde influencers, om hen vervolgens te benaderen met de vraag of ze iets over het merk willen plaatsen op Instagram (inclusief hashtag). Zo houdt een bedrijf naamsbekendheid en vergeten mensen niet dat ze bestaan. Hoe meer volgers, hoe meer mensen hun advertenties over de nieuwe collectie te zien krijgen. Wie lijkt het leuk om mee te werken aan de marketing van een groot sneakerbedrijf, zoals Adidas of Nike? En wat zou een andere slimme strategie zijn om klanten gebonden te houden?

AFRONDING

Slide 11, Klassikaal

Vertel: Toch maar weer naar de winkel om schoenen te kopen? Wat zou een goede reden kunnen zijn om je sneakers ouderwets in een winkel te kopen? En wat vonden jullie van de les: ben je anders gaan kijken naar aanbiedingen en online betalingen?

