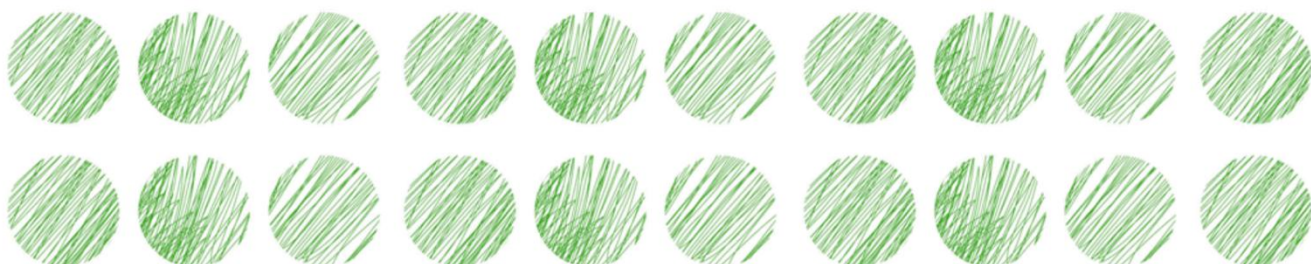
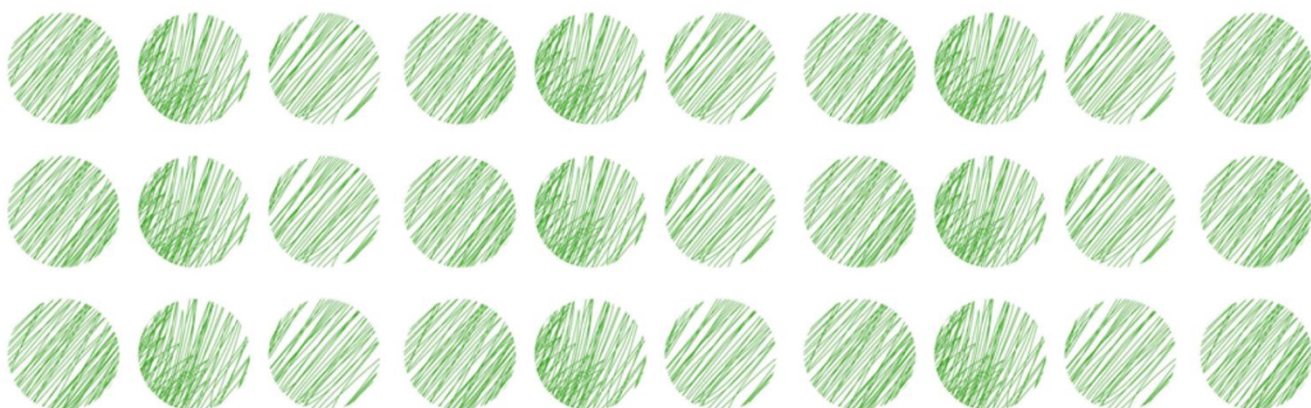


Gebruikershandleiding bij de posters ondernemerschap

Datum: oktober 2012



Voorwoord

Alsjeblieft, vijf posters met belangrijke thema's die onlosmakelijk verbonden zijn met ondernemerschap.

Dit lesmateriaal hoort bij de methode "My Learning Company", een specifieke leergang ondernemerschap voor jongeren van ongeveer 15 jaar (bijv. leerlingen van klas 3 VMBO).

Elke poster heeft:

- een titel (in het groen),
- een toepasselijke uitspraak (in een spreekwolk) en
- een foto (in een cirkel).

Allerlei ondernemerschapsvaardigheden worden ingezet, maar ook de benodigde kennis komt aan bod.

Ontwikkeld door Wilfried Brehm, economiedocent verbonden aan de Lentiz onderwijsgroep. Mogelijk gemaakt door de Groene Kennis Coöperatie. Uitgegeven door Brehm's Learning Company.

www.lentiz.nl

www.gkc.nl

www.mijnwebwinkel.nl/winkel/mylearningcompany

De toelichting bij de posters is geschreven vanuit de jongeren zelf, gericht aan leeftijdsgenoten, maar ook bedoeld voor docenten, ouders en coaches.

"Door middel van het runnen van een zg. mini-onderneming worden we uitgedaagd om te laten zien wat we kunnen. We moeten goed samenwerken en zullen de geleerde theorie in praktijk brengen. My Learning Company is voor ons een waardevolle kennismaking met ondernemerschap."



Titel: Mijn eigen profiel

Uitspraak: "Kijk, daar ben ik nou goed in"

Foto: Ik denk na over mijn toekomst.

Het gaat hier o.a. over:

- Mijn CV en portfolio
- Mijn talent
- Mijn passie, mijn interesse
- De E-scan ondernemerschap of ondernemerstest
- Initiatief nemen
- Mijn visie, mijn mening
- Wat gaat al goed?
- Wat gaat nog niet zo goed?
- Wat zijn mijn verbeterpunten?
- Hoe ga ik om met de feedback die ik krijg?
- Hoe kijken anderen naar mij?
- Wie gunnen mij succes?



Titel: Samenwerken en keuzes maken

Uitspraak: "Dat hebben we goed gedaan."

Foto: Met z'n drieën komen we er wel uit.

De volgende vragen en onderwerpen komen aan bod:

- Ga ik een product verkopen of een dienst leveren?
- Welk product of welke dienst?
- Ga ik alleen of met een (zaken)partner werken?
- Wie kan ik benaderen om mijn persoonlijke coach te worden?
- Wat willen mijn toekomstige klanten? (marktonderzoek)
- Een netwerk opbouwen en onderhouden
- Kritisch kijken (analyseren)
- Keuzes maken
- Op zoek naar nieuwe kansen
- Inspelen op veranderingen
- Innovatiekracht tonen

Titel: **Verkopen, een kunst**

Uitspraak: **“Mijn klant moet ervoor vallen.”**

Foto: **Door te investeren neem ik natuurlijk wel risico.**

De onderliggende titel van deze poster is Marketing en Propositie.

De marketing gaat over de P's van product, prijs, plaats en promotie. Het gaat dus over:

- Mijn producten en/of diensten
- De prijs van mijn product of dienst
- De plaats (plek) waar mijn bedrijfsactiviteiten plaatsvinden
- Welke promotie(reclame) ga ik maken?

Propositie is best een moeilijk begrip. Toch hoort het er wel bij. Ik moet antwoorden vinden op de volgende vragen:

- Aan wie ga ik leveren?
- Wie behoren tot mijn doelgroep?
- Waar hebben zij behoefte aan?
- Van wie word ik een concurrent?
- Hoe ga ik mij onderscheiden van die concurrentie?
- Wat kan ik mijn klant beloven?
- Hoe doen andere bedrijven het?
- Hoe voer ik een acquisitiesprek?

Titel: Geldzaken

Uitspraak: "Zo, dit verdient goed."

Foto: Geld kun je laten groeien.

Als ondernemer houd ik me bezig met de volgende vragen:

- Hoeveel startkapitaal is er beschikbaar?
- Wat is een (micro)krediet?
- Welk bedrag heb ik nodig?
- Ga ik op zoek naar investeerders?
- Is crowdfunding voor mij een optie?
- Wat kan de bank voor mij betekenen?
- Hoe bereken ik de juiste prijzen?
- Wanneer geef ik korting?
- Wanneer kan ik mijn prijzen laten stijgen?
- Hoe zit het met de BTW ?
- Hoe bereken ik de winst?
- Met welke kosten moet ik rekening houden?
- Op welke manier kan ik mijn bedrijfsgegevens presenteren?



Titel: Mijn onderneming in beeld

Uitspraak: "Wat een wereldzaak!"

Foto: Met trots laat ik mijn eigen visitekaartje zien.

In deze poster komt eigenlijk alles samen:

- Mijn klanten... (Doelgroep)
- Geldzaken...(Financiën)
- Waar haal ik mijn spullen vandaan? (Leveranciers)
- Hoe hou ik alles bij? (Administratie)
- Hoe zit het met eventuele risico's? (Verzekeringen)
- Tot welke branche hoort mijn bedrijf?
(Brancheorganisatie)
- Is er een Bedrijfschap of een Productschap voor mijn bedrijf?
- Aan welke eisen moet ik mij houden? (Wet- en regelgeving)
- Wat moet mijn bedrijf uitstralen?
- Welke bedrijfsnaam ga ik gebruiken?
- Hoort daar ook een slogan bij?
- Hoe verloopt de inschrijving in het handelsregister?
- Wat kan de Kamer van Koophandel voor mij betekenen?
- Hoe ziet mijn visitekaartje eruit?
- Ga ik een website gebruiken?
- Heb ik een reclamefolder nodig?

Naast de vier eerder genoemde P's wordt ook steeds vaker de P van presenteren genoemd. Voor ons een belangrijke vaardigheid.

