

# Marketingmix



Wanneer je een eigen bedrijf wilt beginnen, moet je over heel veel zaken nadenken. Wat ga je bijvoorbeeld verkopen en aan wie wil je deze goederen of diensten verkopen? Waar ga jij je bedrijf vestigen, wil je dat op een plaats waar veel mensen komen? Wie komen er allemaal voor jou werken, hoeveel mensen en wat voor eisen stel je aan je personeel? Wat is de prijs van de goederen of diensten die je verkoopt? Hoe ga jij daar reclame voor maken? Hoe wil je je bedrijf in gaan richten? Dit zijn allemaal vragen die je moet beantwoorden als je een eigen bedrijf gaat starten. Je moet dus als eerste een plan maken waarin je deze vragen gaat beantwoorden.

Alles wat je doet om aan de wensen van de klant te voldoen, noem je marketing. Bij marketing gebruik je de 6 P's; product, prijs, presentatie, promotie, personeel en plaats. Deze worden ook de **marketingmix** genoemd.

In deze les leer je wat de marketingmix precies inhoudt en moet je als eindopdracht een plan schrijven waarin jij jouw marketingmix van je eigen bedrijf beschrijft.

## Hoe ga je aan het werk?

Je leest eerst de lesstof die bij deze les hoort. Aan het eind van de les staan de opdrachten. Bij het maken van de opdrachten mag je gebruik maken van internet.

De eerste opdracht doe je individueel. Deze maak je in 'word' op de computer. Ook de tweede opdracht van deze lesbrief mag je individueel doen, maar je mag er ook voor kiezen om deze opdracht samen met een klasgenoot te doen. Je zal, wanneer je kiest om samen te werken, overeen moeten komen welk soort bedrijf jullie willen beginnen. Jullie starten immers je eigen bedrijf en daarbij is het belangrijk dat je hetzelfde doel nastreeft en samen beslissingen kunt nemen. Bij de derde opdracht geef je een presentatie over de marketingmix van het bedrijf dat je bij de eerste opdracht hebt uitgekozen.

## Aan wie mag ik hulp vragen?

In principe maak je de opdrachten zelfstandig. Wanneer je ergens niet uitkomt, ga je dit eerst met een klasgenoot bespreken. Komen jullie er samen niet uit, dan vraag je het aan de docent.

## Doelgroep

1 BizNizklas

## Doelstellingen

- Je leert wat de marketingmix inhoudt
- Je kunt de marketingmix van een bestaand bedrijf beschrijven
- Je kunt de marketingmix voor je eigen bedrijf beschrijven
- Je kunt samenwerken
- Je kunt een verslag maken
- Je kunt een Power Point presentatie maken

# Marketingmix

## Doelgroep

Je richt je met jouw bedrijf op een speciale groep klanten: je doelgroep. Het zijn mensen van wie jij denkt dat die jouw artikelen wel willen kopen. De doelgroep is een groep mensen die ongeveer hetzelfde zijn en hetzelfde willen. Je hebt verschillende doelgroepen en deze doelgroepen hebben een aantal kenmerken.

Zo heb je:

- Geslacht (bijvoorbeeld vrouwen)
- Leeftijd (bijvoorbeeld mensen tussen de 15 en 20 jaar)
- Inkomen (bijvoorbeeld mensen met een gemiddeld inkomen)
- Auto (bijvoorbeeld mensen die in een Volkswagen rijden)
- Sport (bijvoorbeeld mensen die voetballen)
- Muziek (bijvoorbeeld mensen die graag naar hiphop luisteren)

## Voorbeeld

Je hebt een sportzaak. Je richt je dan op een groep mensen die veel aan sport doet. Met jouw zaak richt je op jongeren tussen de 15 en 20 jaar. In je winkel verkoop je bekende sportmerken. Je richt je zo op jongeren die graag in kleding van een bekend merk lopen. Je verkoopt sportartikelen van de meest bekende sporten zoals; voetbal, tennis en hockey. De prijzen van de artikelen zijn normaal. Sommige merkartikelen zijn duurder. De prijs hiervan ligt hoger dan de normale prijzen. Je richt je met jouw bedrijf op een groep jongeren die deze sportartikelen kunnen betalen. Jongeren die bijvoorbeeld een bijbaantje hebben.

## Product

We gaan nu kijken naar de P van product. Hierbij heb je te maken met het assortiment. Bij het samenstellen van het assortiment moet je rekening houden met een aantal zaken: welke artikelen je wilt verkopen, waar je de artikelen wilt inkopen en welke merken je wel en niet in je winkel wilt verkopen. Natuurlijk wil je met je product ook nog klanten naar je winkel trekken.

## Prijs

Elk artikel heeft een prijs. Je geeft een artikel niet willekeurig een prijs. De prijs van een artikel heeft een bepaalde functie. De waarde waarvoor je het artikel inkoopt, moet in de verkoopprijs zitten. Verder maak je nog allerlei kosten om dat artikel te verkopen; je kunt denken aan personeelskosten en reclamekosten. Dan heb je nog te maken met de belasting die je op elk artikel moet betalen. Als je een artikel inkoopt, betaal je ook belasting (BTW). Deze belasting mag je wel weer terugvragen van de belastingdienst. Maar als je een artikel verkoopt, moet je de belasting die bij de verkoopprijs inbegrepen zit, weer betalen aan de belastingdienst. Natuurlijk wil je zelf ook nog iets verdienen aan het verkopen van je artikel, dat is je winst. Kort gezegd: er is dus een aantal dingen die jouw verkoopprijs bepalen: de inkoopprijs, de BTW, de kosten die je maakt om het artikel te verkopen en je winst. Het vaststellen van de verkoopprijs noem je prijscalculatie.

## **Presentatie**

Met presentatie bedoelen we de manier waarop je je presenteert aan de klant. Je wilt namelijk dat de klant jouw bedrijf op een bepaalde manier ziet. Zo kun je je onderscheiden van andere bedrijven en ervoor zorgen dat doelgroep waar jij je op richt naar jouw bedrijf komt om er artikelen te kopen. Er komt heel wat kijken bij de presentatie van jouw bedrijf.

## **Logo en huisstijl**

Je wilt aan je klanten laten zien dat jouw bedrijf anders is dan andere bedrijven. Met een eigen logo en huisstijl kun je daarvoor zorgen. Je zorgt dan voor een bepaalde sfeer of stemming in je bedrijf. Ook zal de klant nog duidelijker jouw bedrijf kunnen herkennen.

Een logo is een beeldmerk of merkteken. Een logo kan bestaan uit een naam. Kijk maar eens naar het logo van Blokker.



Een logo kan ook bestaan uit een naam met een teken of alleen een teken. Een logo heeft meestal één of meerdere kleuren, deze kleuren zie je terug in het bedrijf.



Je hebt een huisstijl, als je het logo en de kleuren overal in je bedrijf gebruikt. Zoals op vlaggen, reclameborden, op briefpapier, op bedrijfsauto's en op de bedrijfskleding.

Als je gaat kijken naar de binnenkant van je bedrijf (interieur), dan heb je te maken met de winkelinrichting. Dat is de manier waarop je winkelmeubels in je bedrijf zet en hoe je je bedrijf verder presenteert.

## **Promotie**

Bij deze P gaat het erom hoe je artikelen onder de aandacht brengt bij mensen. Om je bedrijf en de artikelen die je verkoopt bekend te maken bij mensen, moet je reclame maken. Het maken van reclame kan op verschillende manieren. Je kunt bijvoorbeeld elke maand een folder uitbrengen, advertenties plaatsen in de krant of een reclamespotje maken voor de televisie of radio. Er zijn dus veel manieren op de aandacht van mensen te trekken voor jouw artikelen.

## **Personeel**

De P van personeel is belangrijk. Het personeel in een bedrijf heeft een aantal belangrijke taken. Je moet als verkoper de klant zo goed mogelijk helpen. Als een klant met vragen komt, moet jij die kunnen beantwoorden. Je moet ze goed advies kunnen geven over de artikelen die jij verkoopt. Daarvoor heb je artikelkennis nodig.

Het personeel op alle afdelingen van een bedrijf (receptie, inkoop, verkoop, magazijn, boekhouding etc.), moeten nauw met elkaar samenwerken om de klanten tevreden te houden.

Hoeveel personeel je nodig hebt, is afhankelijk van de grootte van je bedrijf en hoe goed je bedrijf loopt natuurlijk. Wanneer je bedrijf goed loopt, je veel omzet en winst maakt, kun je meer personeel in dienst nemen. Ook moet je nadenken over wat voor soort personeel je in dienst neemt. Aan welke eisen moet een verkoper bijvoorbeeld voldoen? Dit zullen andere eisen zijn dan voor het magazijnpersoneel. Je moet dus goed nadenken over het opleidingsniveau.

### **Plaats**

De plek waar je bedrijf staat is erg belangrijk. Zo zul je veel minder hippe naveltruitjes verkopen als er in de buurt van jouw bedrijf vooral oudere mensen wonen. Je moet dus goed kijken wat je het beste in je bedrijf kunt verkopen als je bedrijf op een bepaalde plek staat. Of als je een bedrijf met een bepaald artikel wilt beginnen, moet je op zoek gaan naar een geschikte locatie om dat artikel zo goed mogelijk te kunnen verkopen.

Er zijn verschillende vestigingsplaatsen waaruit je kunt kiezen als je een bedrijf wilt beginnen.

- ❑ Stadswinkelcentrum: een winkelcentrum in de stad. De voordelen zijn; een grote doelgroep (dus veel klanten), verschillende soorten winkels trekken verschillende mensen aan. De nadelen zijn; weinig parkeerplek of duur betaald parkeren, er is veel concurrentie, je betaalt veel huur want het is een dure locatie.
- ❑ Stadsdeelwinkelcentrum: Bijna hetzelfde als een stadswinkelcentrum alleen vaak wat kleiner. Je hebt daarom met vrijwel dezelfde voor- en nadelen te maken.
- ❑ Wijkwinkelcentrum: dit is meestal gericht op klanten die de dagelijkse boodschappen nodig hebben. De voordelen zijn; veel parkeerplek en meestal gratis, veel supermarkten en speciaalzaken. Nadelen; weinig winkels waar klanten speciaal voor komen, je krijgt alleen klanten uit de wijk.
- ❑ Buurtwinkelcentrum: dit is meestal niet zo groot, een klant doet hier de dagelijkse boodschappen. De voordelen; gratis parkeren, de winkels die er zijn verkopen artikelen die eigenlijk alle mensen nodig hebben. Nadelen; je krijgt alleen klanten uit de buurt, er zijn weinig andere winkels.

Je hebt nu geleerd waar je allemaal aan moet denken voordat je een bedrijf gaat beginnen. Het is dus erg belangrijk dat je van tevoren een uitgestippeld plan maakt waarin jouw marketingmix precies beschreven staat.

## Opdracht 1

Kies een bestaand bedrijf uit dat je leuk vindt en waarvan je al wat af weet. Je gaat de marketingmix van dit bedrijf beschrijven.

Dit doe je door voor elke P te beschrijven wat het inhoudt voor jouw gekozen bedrijf.

Je beantwoordt hierbij de volgende vragen:

1. Omschrijf het bedrijf dat je hebt gekozen en laat het logo zien.
2. Op welke doelgroep richt het bedrijf zich? Noem hierbij kenmerken van de doelgroep.
3. Welke goederen of diensten verkoopt het bedrijf?
4. In welke prijsklasse vallen de artikelen?
5. Hoe worden de artikelen gepresenteerd? Hoe is de winkel ingericht? Heeft het bedrijf een eigen huisstijl? Zo ja, waarin vind je dit allemaal terug?
6. Op welke manier worden de artikelen gepromoot en hoe wordt er reclame gemaakt voor dit bedrijf?
7. Aan welke eisen moet het personeel voldoen dat bij dit bedrijf werkt?
8. Op welke plaats kun je het bedrijf vinden?

*Tip:* De meeste bedrijven hebben een internetsite waar je veel informatie vandaan kunt halen. Je kunt ook altijd bellen naar het bedrijf om vragen te stellen.

Maak een Power Point presentatie/verslag van de marketingmix van het bedrijf dat jij uitgekozen hebt.

Eisen Power Point:

- Titelpagina
- Vast dia ontwerp
- .....
- .....

Eisen verslag:

- .....
- .....
- .....

## Opdracht 2

Je hebt in de eerste opdracht de marketingmix van een bestaand bedrijf beschreven. In deze opdracht ga je de marketingmix voor je eigen bedrijf beschrijven. Je mag deze opdracht met een klasgenoot doen, maar dit hoeft niet. Je gaat bedenken wat voor soort bedrijf je wilt beginnen en je verzint een naam en logo voor jouw bedrijf.

Je maakt de marketingmix aan de hand van dezelfde vragen als in opdracht 1, maar dan natuurlijk voor jouw eigen bedrijf.

De vragen die je moet beantwoorden zijn:

1. Wat is de naam en het logo van jouw bedrijf?
2. Op welke doelgroep richt jouw bedrijf zich? Noem hierbij kenmerken van de doelgroep.
3. Welke goederen of diensten ga je verkopen?
4. In welke prijsklasse vallen de goederen of diensten?
5. Hoe ga je de artikelen presenteren? Hoe is je bedrijf ingericht? Heeft je bedrijf een eigen huisstijl? Zo ja, waarin vind je dit allemaal terug?
6. Op welke manier ga jij je goederen of diensten promoten en hoe ga je reclame maken voor jouw bedrijf?
7. Aan welke eisen moet het personeel voldoen die bij jouw bedrijf gaat werken?
8. Op welke plaats gaat jouw bedrijf zich vestigen?

Maak een Power Point presentatie/verslag van de marketingmix van het bedrijf dat jij uitgekozen hebt.

Eisen Power Point:

- Titelpagina
- Vast dia ontwerp
- .....
- .....

Eisen verslag:

- .....
- .....
- .....

## Opdracht 3.

Je hebt bij opdracht 1 uitgezocht hoe de marketingmix van een door jouw gekozen bedrijf in elkaar zit en daar een verslag of een Power Point presentatie van gemaakt. In deze opdracht ga je de marketingmix van dat bedrijf voor de klas presenteren.

Eisen presentatie:

- Minimaal 5 minuten
- Let op je houding
- .....
- .....