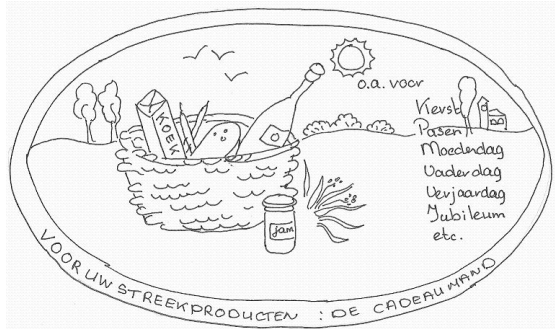


DE CADEAUMAND

Omschrijving bedrijf

Ons bedrijf heet "de Cadeaumand". Dit slaat op het artikel wat wij gaan verkopen. Ons bedrijf bestaat uit 6 mensen. Deze hebben allemaal hun eigen taak binnen het bedrijf. Dit is een project van de Groene Welle om kennis te maken met het ondernemen. Ons logo is:



Beschrijving van de markt

Doelgroep

De markt van onze onderneming bevat een erg grote leeftijdsgroep. Iedereen die een origineel cadeau wil, kan bij ons terecht. Wij gaan ons richten op klanten vanaf 16 jaar. Zo'n grote leeftijdscategorie hebben wij ook wel nodig, omdat ons product geen product is wat je wekelijks nodig hebt. Daarnaast richten wij ons op bedrijven die ons product kunnen weggeven als bijvoorbeeld jubileum en of relatiegeschenken en als kerstpakketten.

Concurrentie

Er bestaan al ondernemingen die een vergelijkbaar product op de markt brengen. Dit zou je een concurrent kunnen noemen. Wij zien echter meer in een samenwerking met dit bedrijf, om er beiden beter aan te worden.

Concurrerende bedrijven:

De Groene Marke Ommen (samenwerking)

De Baander Hardenberg

Inkoop

We gaan al onze producten inkopen via de Groene Marke. Dit is in de eerste plaats gemakkelijk, omdat wij zo maar één inkoopkanaal hebben.

In de tweede plaats krijgen wij een korting van 15%.

Ten derde kunnen wij hier gebruik maken van het bestaande netwerk van streekbedrijven.

Het bereiken van de klantengroep

Ook voor het bereiken van de klanten doen zich verschillende mogelijkheden voor. Een aantal van deze mogelijkheden zijn:

- flyers/folders
- reclame op tv schermen op school
- mond op mond reclame

Beschrijving van het product

Het product dat onderneming 'de Cadeaumann' op de markt gaat brengen, is een verzameling van producten samengesteld in een cadeauverpakking. Een groot deel van deze producten is geproduceerd in het Vechtdal. De verpakking zal het uiterlijk hebben van een boerensfeer. Dit past geheel bij de streek, omdat het Vechtdal voornamelijk een boerenstreek is. Om de streek een extra boost te geven willen we een informatiefolder toevoegen. Hierin staat informatie over de streek en persoonlijke verhalen achter de producten.

Er is om verscheidene redenen gekozen om met streekproducten te werk te gaan.

- Ter promotie van de streek
- Om de landelijk sfeer
- Ter ondersteuning van lokale ondernemingen

We gaan 3 soorten manden op de markt brengen.

- Een pakket met kook artikelen bijv. een cake pakket (wordt gepresenteerd in een mand);
- Een pakket dat is gedacht voor een gezellig avond thuis genoemd het borrelpakket (wordt gepresenteerd op een plank. Als het ware een plak van een boomstam);
- Een pakket met bedoeld voor buiten met seizoen producten (wordt gepresenteerd op een vuurklos. Als het ware de 'kachel').

Al deze pakketten kunnen van inhoud veranderen. Dit kan gedaan worden aan de hand van slecht lopende producten of het veranderen van seizoen.

Dit zijn de pakketten waar we me gaan beginnen.

Pakket 1 Kook pakket	Pakket 2 Borrelpakket	Pakket 3 Seizoen/Buiten pakket
Eieren	Glünige wiensiroop	Lucifers
Cake-mix	Hazelnoot	Lampenolie
Jam	Droge worst	Glünige wiensiroop
Ovenwanten	Kaas	Marshmallows
	Mosterd	Stokjes (voor marshmallows)
		Kaaskoekjes
		Houtklos
		Wintervogelvoer

De pakketten zullen voor 20 euro aangeboden worden.

Ter promotie van de streek

Het Vechtdal heeft meer te bieden dan vaak wordt gedacht. Als landschappelijk mooie streek is het Vechtdal wel bekend, maar dat bij veel boerenbedrijven vaak een zogenaamd 'bijproduct' wordt gemaakt is minder bekend. 'De Cadeaumand' is een prachtige kans om te ontdekken wat er allemaal dicht bij huis gemaakt wordt. Hierdoor krijgen deze bedrijfjes meer bekendheid, en bekendheid staat gelijk aan promotie. Een promotie voor de hele streek.

Om de landelijke sfeer

Mensen vinden het een origineel idee om producten cadeau te krijgen die uit de eigen omgeving komen. Omdat het herkenbaar en typisch iets is van de streek. Verder bestaat er vaak een idyllisch ideaal beeld van het boeren leven. Dit laat 'de Cadeaumand' terugkomen in het uiterlijk van de pakketten.

Ter promotie van lokale ondernemingen

Voor een deel valt de ondersteuning van lokale ondernemingen samen met de promotie van de streek. Voor zowel een grote als een kleine gelegenheid is er een pakket geschikt. Er zijn drie verschillende pakketten samengesteld.

Om de pakketten actueel te houden, wordt er telkens naar de seizoenen gekeken. Dit gaat deels vanzelf, omdat de meeste producten op kleine schaal geproduceerd worden, en dus niet het gehele jaar te verkrijgen zijn. Verder zal bijvoorbeeld de kleur van een kaars passend zijn het actuele seizoen.

Omschrijving van de verkoop activiteiten

Om de koper naar ons toe te leiden zullen we gebruik gaan maken van folders, flyers en mond tot mond reclame. De folder bestaat voornamelijk uit informatie over ons product en de inhoud van de pakketten. Ook staat erin met wie de mensen contact op moeten nemen. Wij gaan de folders onder andere verspreiden door het ophangen in de school, het uitdelen tijdens de markt en het door de brievenbus gooien van de folders in je eigen buurt of dorp. Omdat we een streek product verkopen is het interessant voor ons om campingwinkels in de regio te gaan benaderen om ons aan te raden of misschien zelfs ons product te gaan verkopen.

Ook willen we gebruik gaan maken van verschillende activiteiten die binnen de school gaan plaatsvinden zoals de Opendag.

Doelstelling van de onderneming

De doelstelling van dit idee is om de streekproducten te promoten en om ze verder te 'verspreiden'. We vinden namelijk dat er niet zoveel animo is voor streekproducten, omdat veel mensen niet weten dat ze er zijn.

Daarom willen wij ze presenteren in een mooi pakket, zodat mensen ze cadeau kunnen geven en laten zien dat het toch wel erg leuk en lekker is! Onze doelstelling is om dit product zoveel mogelijk te promoten en te verkopen in de streek waar wij wonen. Wij hebben ook een marktonderzoek gestart, om te zien wat mensen het meest interesseert. Aan de hand daarvan hebben wij ons product gemaakt/bedacht. Uit ons marktonderzoek zijn positieve dingen naar voren gekomen. En daarom denken wij dat ons product wel goed gaat verkopen. Mensen waren erg positief over

het feit dat het niet gewone producten waren, maar producten hier uit de streek. Dit is natuurlijk goed voor de streek, want de boeren die de producten leveren verdienen hier hun geld mee, zodat ze kunnen blijven bestaan. En natuurlijk wordt de streek hierdoor gepromoot. De doelstelling van de ondernemers is om te leren hoe het in het 'echt' eraan toe gaat. Tenslotte moeten we alles doen en nabootsen wat een echt bedrijf ook doet.