



RETAIL & STYLING

BASISBEGINSELEN VAN ETALEREN

AUTEUR	KCH
BRON	-
DOEL	Leerlingen worden zich bewust van de redenen van de locatie van de kassa in de winkel, passend bij de formule.
TIJDSINVESTERING	2 uur
OPDRACHT-OMSCHRIJVING	<p>Doel: Leerlingen worden zich bewust van de redenen van de locatie van de kassa in de winkel, passend bij de formule.</p> <p>Eindproduct: Een kort verslag van een bezoek aan diverse winkels.</p>
WERKWIJZE DOCENTEN	<p>De leerlingen krijgen de opdracht om bij diverse winkels de plaatsing van de kassa te bekijken en te bedenken wat mogelijk de reden voor de keuze van deze locatie is.</p> <p>Bijvoorbeeld: Zeeman (voorin bij ingang en verhoogd), C&A (achterin de winkel bij de paskamers) of Open 32 (midden in de winkel).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduceer het doel en de opdracht in de les en geef een uitleg over de redenen voor de plaatsing van de kassa (Zie bijlage 1 op de website: https://kch.nl/beroepsgericht/waarstaat-de-kassa-en-waarom/) • Deel groepen van 2 of 3 leerlingen in en maak tijdsafspraken over het winkelbezoek. • Zorg dat de groepen zich in tegengestelde richting begeven bij het winkelbezoek. Zodat ze niet met zijn allen voor één winkeletalage op een kluitje staan.

BASISBEGINSELEN VAN ETALEREN

<p>WERKWIJZE DOCENTEN</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Laat de leerlingen bij iedere winkel twee redenen bedenken en noteren voor de plaatsing van de kassa. • Bespreek de keuzes van de winkels en ga in op het nut en noodzaak voor de winkelformules.
<p>AANVULLENDE OPMERKINGEN / TIPS</p>	<p>Deze opdracht kan natuurlijk ook gewoon in het lokaal plaatsvinden aan de hand van een PowerPoint met foto's van de kassa's uit verschillende winkelformules.</p>
<p>Versie: januari 2025</p>	<p>Kijk op de website: https://kch.nl/beroepsgericht/waarstaat-de-kassa-en-waarom/</p>

Eindtermen:

Verkoopomgeving realiseren

- het begrip retailformule herkennen en toepassen
- communicatieve en samenhang tussen doelgroep, assortiment en marktpositie herkennen en toepassen vaardigheden toepassen
- samenhang tussen marketing-instrumenten herkennen en toepassen
- winkelinrichting ontwerpen en realiseren
- promotiematerialen ontwerpen en realiseren



Commerciële werkzaamheden uitvoeren

- de verkoopomgeving verkoopklaar maken
- artikelpresentaties maken aan de hand van thema en compositie
- etaleren, visualiseren merchandising aan de hand van thema en compositie
- nevenactiviteiten organiseren om omzet te stimuleren

