Bijlage bij:

Haal je winkel in de school door middel van een artikelpresentatie

Geef 2 theorielessen over:

- Wat is etaleren?
- Waarom etaleren?
- Hoe maak je een etalage aantrekkelijk?
- Wat zijn de etaleertechnieken?

Benoem de marketingmix
Combineer het etaleren met een Poster en bijvoorbeeld een korting of actie

LET OP: het product mag op school NIET worden verkocht: het mag alleen worden gepresenteerd!

Opdrachtbeschrijving:

Stap 1: De winkel kiest de producten

De docent heeft contact met de winkel waarbij de winkel bijvoorbeeld 4 producten meegeeft die in de school of in je lokaal gepresenteerd mogen worden. Dit kan een mode-item, een huishoudelijk product, elektronica, cosmetica of een ander artikel zijn.

Werk in tweetallen.

Stap 2: Bedenk hoe je het product aantrekkelijk gaat neerzetten in de etalage

Gebruik een thema en passende decoratie om aantrekkelijk te kunnen presenteren.

Zorg dat het product de eye catcher wordt

Tips:

- Gebruik opvallende displays (bijvoorbeeld in een vitrine, op een verhoogd platform of in een schap dat gemakkelijk te zien is).
- Kies voor felle kleuren of opvallende labels.
- Zet het product in de spotlights, bijvoorbeeld met een spotlight of met visuele elementen zoals een banner of poster.
- Zorg voor een aantrekkelijk en duidelijk prijskaartje of aanbieding.

Wek de wens op om het product te bezitten of te gebruiken.

Tips:

- Toon hoe het product het leven van de klant gemakkelijker, leuker of beter maakt.
- Gebruik voorbeelden van hoe het product in het dagelijks leven wordt gebruikt, en laat zien welke voordelen dit biedt.
- Als je met meerdere producten werkt, laat dan zien waarom jouw product de beste keuze is (bijvoorbeeld door vergelijkingen met andere producten te maken).
- Geef de klant een duidelijke call-to-action (bijvoorbeeld: ‘Koop nu en krijg 20% korting!’ of ‘Deze aanbieding geldt alleen vandaag, wees snel!’.

- Zorg voor een demo: Laat de klant het product zien of uitproberen als dat mogelijk is. Dit verhoogt de interesse en helpt verlangen op te wekken.
- Geef duidelijk aan waar de klant het product kan kopen bijvoorbeeld met een duidelijk zichtbaar adres.

Stap 4: Maak een de presentatie van het eindresultaat

Was je presentatie overtuigend?

Reflecteer met je klas

Tips voor de leerlingen:

- Zorg ervoor dat je enthousiast bent over het product! Klanten worden vaak overtuigd door de energie en overtuiging van de verkoper.
- Denk na over de klantbeleving: Hoe voelt de klant zich als hij of zij naar je product kijkt? Is de presentatie uitnodigend? Maak het winkelbezoek aantrekkelijk.