

GRATIS LESBRIEF

UIT: PROFIEL ECONOMIE EN
ONDERNEMEN,
MODULEPAKKET
COMMERCIEEL
(COMBIPAKKET)



Boomberoepsonderwijs



Lesbrief: De Prijs – Profiel Economie en Ondernemen, modulepakket Commercieel (combipakket)

Een profielpakket bestaat uit lesbrieven van Edu4all Economie en ondernemen. Daarnaast ontvang je een licentie die toegang geeft tot alle lesbrieven in onze digitale leeromgeving.

INHOUD

Taak 1	Kennismaken met TopTronic	2
Taak 2	Marketinginstrument Prijs	5
Taak 3	Factoren die de prijs beïnvloeden	11
Taak 4	Verkoopprijzen berekenen	17
Taak 5	Kostprijs berekenen	23
Taak 6	Consumentengedrag	28
Taak 7	Consumentenprijsindex	33
Taak 8	Vorbereiden op de toets	37
Taak 9	Begrippentrainer	37

TAAK 1

KENNISMAKEN MET TOPTRONIC

Opdracht 1 De leerdoelen

Lees de leerdoelen.

In deze taak:

1. onderzoek je de functies bij TopTronic
2. maak je een advertentie voor Facebook.

In deze taak leer je:

1. wat voor bedrijf TopTronic is.



Opdracht 2 De producten van TopTronic

Je werkt als verkoopmedewerker bij elektronica-speciaalzaak TopTronic. TopTronic verkoopt mobiele telefoons, laptops, tablets en alle accessoires die hiervoor nodig zijn.

- a. Wat voor merk telefoon heb jij?

- b. Bij welke winkel heb jij je telefoon gekocht?

- c. Welke andere elektronische producten hebben jullie thuis?

- d. Waar let jij op als je een artikel bij een elektronikawinkel koopt? Denk aan merk, prijs, service of duurzaamheid.

Opdracht 3 Werken bij TopTronic

De medewerkers van TopTronic moeten de klanten goed kunnen adviseren. Daarom heb je als verkoopmedewerker veel artikelkennis nodig. Maak kennis met de verschillende functies en werkzaamheden bij TopTronic.



Bekijk **Document Informatie TopTronic**.

a. Verbind de functies en de bijbehorende werkzaamheden met elkaar.

Filiaalmanager	De winkel opruimen
Assistent filiaalmanager	Schappen met artikelen aanvullen
Verkoopspecialist (eerste verkoper)	De winkel openen en sluiten
Verkoopmedewerker	Artikelen inkopen
Assistent verkoopmedewerker	Artikelen aan klanten demonstreren

b. Welke functies of werkzaamheden lijken jou leuk om uit te voeren? Leg je antwoord uit.

c. Welke functies of werkzaamheden lijken jou niet leuk om uit te voeren? Leg je antwoord uit.

Opdracht 4 De prijs bij TopTronic

De prijs van artikelen is voor veel klanten belangrijk in de beslissing om het product te kopen.

a. Als jij iets koopt, let je dan speciaal op de prijs, of koop je het gewoon? Leg je antwoord uit.

b. Hoe betaal jij het liefst je aankoop? Met je pinpas of met cash geld (munten en biljetten)?

- c. Sofie is op zoek naar een nieuwe headset. Welke van deze headsets raad jij Sofie aan? Leg je antwoord uit.

The screenshot shows a search results page for headsets on the website algemeeneconomie.nl/headsets. The page displays 6 filtered results. On the left, there is a sidebar with filters for relevance, price, brand, connection technology, number of earcups, and color. The main content area shows three columns of product listings:

- Economy Cloud 5**: headset, draadloos, Plug and play: ja. v.a. € 141,99
- Economy mini 3**: headset, bedraad en draadloos, Plug and play: nee. v.a. € 24,99
- Economy Cloud 6**: headset, draadloos, Plug and play: ja. v.a. € 169,99

Below the first column, there are two more headset images without text labels.

DOEN

Opdracht 5 Reclame via Facebook

TopTronic heeft deze week een speciale actie. Bij aankoop van een mobiele telefoon krijg je alleen deze week 10% korting als je de kortingscode weet. De kortingscode is 555XX.

Maak een post op de Facebookpagina hieronder om aan klanten te laten weten dat deze actie er is.

Bericht maken ✕

Vrienden ▼

Wat ben je aan het doen?

😊

Toevoegen aan je bericht

Plaatsen

TAAK 2

MARKETINGINSTRUMENT PRIJS

Opdracht 1 De leerdoelen

Lees de leerdoelen.

In deze taak ga je:

1. vergelijk je prijzen van producten met elkaar
2. maak je prijskaartjes
3. bereken je kortingen.

In deze taak leer je:

1. waarom prijzen verschillend zijn in verschillende winkels
2. hoe je prijzen bedenkt voor een product.



Opdracht 2 Wat bepaalt de prijs?

De prijs is het bedrag dat je als consument voor een product moet betalen. De prijs bepaalt mede of je het product wel of niet koopt.



Lees **Tekstbron 38 P van prijs**.

- a. Wat is een prijs?

b. Welke zeven dingen bepalen hoe hoog de prijs is?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

c. Heel veel mensen moeten mondkapjes kopen want er is een virus.

Wat gebeurt er met de vraag? **daalt / stijgt.**

Wat gebeurt er met de prijs van mondkapjes? **daalt / stijgt**

d. Wat bepaalt hier de prijs van de mondkapjes?

e. In het centrum opent een nieuwe kapsalon. De eerste tien klanten die zich melden krijgen 50% korting. Wat bepaalt hier de prijs van dienst?

f. Leg uit waarom de kapsalon tien knipbeurten voor de helft van de prijs aanbiedt.

DOEN

Opdracht 3 Prijzen vergelijken

Winkels vragen verschillende prijzen voor producten. Je gaat de prijzen van artikelen vergelijken. Je doet dat via websites van twee verschillende elektronikawinkels. Kies zelf twee winkels. Kies ook vijf producten. Reken daarna het prijsverschil in euro's uit.

a. Welke twee elektronikazaken ga je met elkaar vergelijken?

1. _____
2. _____

b. Welke vijf producten vergelijk je met elkaar? Vul deze in het schema in.

Product	Prijs elektronicazaak 1	Prijs elektronicazaak 2	Verschil in €

c. Welke elektronicazaak is volgens jou het goedkoopst? Waaruit blijkt dat?



Gebruik **Stappenplan Procenten**.

d. In het schema van vraag c heb je het prijsverschil in euro's berekend. Nu kun je het prijsverschil in procenten uitrekenen. Vul het schema in.

product	Verschil in €	Verschil in %
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

Opdracht 4 Prijzen verschillen

In elektronikazaken worden verschillende artikelen verkocht. Geef twee redenen waarom volgens jou bij de ene elektronicazaak een hogere prijs gevraagd wordt dan bij de andere elektronicazaak.

1. _____

2. _____

Opdracht 5 De invloed van de plaats op de prijs

De plaats of locatie waar je zit met je winkel kan erg belangrijk zijn. De keuze voor de locatie wordt niet alleen bepaald door de huurprijs. Er zijn ook andere redenen. Een ondernemer zoekt een geschikte locatie om zijn bedrijf te vestigen.

a. De ondernemer die zijn winkel buiten het centrum heeft, betaalt een lage huurprijs. Waarom betaalt een ondernemer die zijn winkel in het centrum heeft een hoge huurprijs?

b. TopTronic zit middenin het centrum. Geef een voordeel en een nadeel van een winkel die in het centrum gevestigd is.

voordeel: _____

nadeel: _____

- c. Geef een voordeel en een nadeel van een winkel die buiten het centrum gevestigd is.

voordeel: _____

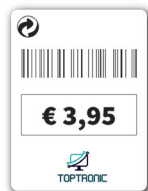
nadeel: _____

Opdracht 6 De functie van prijs



Lees **Tekstbron 47 Soorten prijzen**.

- a. Bekijk de afbeelding. Welke van de prijskaartjes heeft een psychologische prijs?



- b. Geef bij de producten de juiste psychologische prijs om het product goedkoper te laten lijken.

Product	Prijs	Psychologische prijs
iPhone11	€ 1.000	
Sandisk USB-stick	€ 4	
Kogan powerbank	€ 80	
Sony Wireless In-ear Headphones Sony WI-C200	€ 40	
Asus laptop	€ 700	

DOEN

Opdracht 7 Prijskaarten voor TopTronic

TopTronic heeft regelmatig aanbiedingen. De normale prijs van het product wordt dan doorgestreept en de nieuwe, lagere prijs wordt duidelijk aangegeven.





Lees **Tekstbron 48 Tekst- en prijskaarten**.

Maak drie verschillende prijskaarten (maximaal A4) met een aanbieding van een product naar keuze voor TopTronic. Vergeet niet de oude prijs en de nieuwe prijs aan te geven. Kijk voor voorbeelden en prijzen op internet. Zoek op internet naar 'afbeeldingen prijskaart'.

Maak de prijskaarten op de computer.

- a. Maak een prijskaart van 1 + 1 gratis.
b. Maak een prijskaart van een prijsverlaging.

- c. Maak een prijskaart van een prijskorting.
- d. Bewaar de prijskaarten in je (computer)documentenmap 'prijskaarten'.
- e. Controleer je werk.
- f. Laat je prijskaarten aan je docent zien. Vraag om tops en tips. Vul de tabel in.

Ik heb:		
drie prijskaarten gemaakt		
de prijzen op internet opgezocht		
de prijskaartjes op de computer gemaakt		
de prijskaartjes opgeslagen op de computer.		
Tops:		
Tips:		
Beoordeling docent:		



Opdracht 8 Korting berekenen

Janneke heeft de aanbiedingen voor de komende week. Een aantal producten heeft een kortingspercentage. Ze vraagt jou om de nieuwe prijzen uit te rekenen.



Lees **Stappenplan Korting in percentage**.

- a. Hier staan de producten die komende week in de aanbieding zijn. De prijs en het kortingspercentage zijn bekend. Bereken het kortingsbedrag en de nieuwe prijs van het product en vul dit in het schema in.

Product	Prijs	Korting %	Kortingsbedrag	Nieuwe prijs
HP probook 450	€ 1.360,00	5%		
iPhone 11	€ 1.089,00	10%		
Samsung wireless charger	€ 25,95	15%		
Samsung Galaxy S9	€ 720,00	20%		
USB-C voor iPhone	€ 6,99	25%		
Appel 2m lightning to USB-C cable	€ 19,99	33%		

b. Geef twee redenen waarom een supermarkt producten voor bodemprijzen aanbiedt.

1. _____

2. _____

c. Geef een voordeel van bodemprijzen.

d. Geef een nadeel van bodemprijzen.

e. Is het verstandig als supermarkten producten aanbieden onder de bodemprijs? Leg je antwoord uit.

f. Wat wordt er bedoeld met verticale prijsbinding?

Opdracht 10 Adviesprijzen



Lees **Tekstbron 47 Soorten prijzen**.

Een prijs bedenken voor een product is niet zo eenvoudig. Gelukkig geven fabrikanten een adviesprijs die TopTronic kan hanteren. Wat is een reden voor TopTronic om soms producten onder de adviesprijs te verkopen?

TAAK 3 FACTOREN DIE DE PRIJS BEÏNVLOEDEN

Opdracht 1 De leerdoelen

Lees de leerdoelen.

In deze taak:

1. bepaal je de verkoopprijs van de nieuwste iPhone
2. maak je een verkoopfolder
3. maak je een PowerPoint over prijsstrategieën.

In deze taak leer je:

1. hoe je de prijs van een product bepaalt.



Opdracht 2 Prijsvorming

Prijsvorming is de manier waarop je de verkoopprijs van een artikel bepaalt.



Lees **Tekstbron 49 Prijsvorming**.

a. Waar hangt het bepalen van een prijs vanaf?

b. Hoe heet de prijs die de leverancier in rekening brengt? _____

Hoe heet de prijs die je aan de consument vraagt? _____

Welke prijs is hoger? _____

Waarom is die hoger? _____

Opdracht 3 Bedrijfskosten

TopTronic heeft met verschillende bedrijfskosten te maken.

a. Welke bedrijfskosten heeft TopTronic?

b. Welke kosten maakt Delivri wel, maar TopTronic niet?



Opdracht 4 Concurrenten

TopTronic heeft met concurrentie te maken.

a. Geef de naam van een concurrent van TopTronic in jouw omgeving.

b. TopTronic onderscheidt zich van de concurrentie door ook 's avonds telefonisch bereikbaar te zijn. Op welke manier kan TopTronic zich nog meer onderscheiden van de concurrenten? Bedenk een manier en werk deze uit.

c. Wat voor invloed kan concurrentie hebben op de prijs van een product?

Opdracht 5 Winst

TopTronic wil net als elk ander bedrijf winst maken. Bedenk samen met je medeleerling wat jij zou doen in de volgende situaties.

a. TopTronic heeft winst gemaakt, wat ga je met die winst doen?

- b. TopTronic heeft verlies gedraaid, wat ga je doen om volgend jaar wel winst te maken?

Opdracht 6 Prijsstrategie

Ondernemers moeten met veel zaken rekening houden, ook als het gaat om het prijsbeleid. Ze moeten rekening houden met hoeveel de consumenten willen uitgeven. En ze moeten hun concurrenten in de gaten houden.



Lees **Tekstbron 50 Prijsstrategie**.

De consument kan gevoelig zijn voor aanpassingen in de prijzen.

- a. Waarom zou een consument een product dat in prijs verlaagd is, ineens wel gaan kopen?

- b. Geef een voorbeeld van een product dat jij koopt als de prijs verlaagd is.

Opdracht 7 Concurrentie

TopTronic heeft met concurrentie te maken. Het is belangrijk om de concurrentie goed in de gaten te houden.

- a. Waarom is het zo belangrijk om de concurrentie goed in de gaten te houden?

- b. Bedenk samen met een medeleerling op wat voor manieren je de concurrenten in de gaten kunt houden.

- c. Mag je met je concurrenten prijsafspraken maken? Leg je antwoord uit.

DOEN

Opdracht 8 Een prijs bepalen

Janneke vraagt of jij de verkoopprijs wil bepalen van de nieuwste iPhone die nu op de markt is. Ze wil dat jij de prijs gaat bepalen op basis van de concurrentiegeoriënteerde prijsstelling.



Lees **Tekstbron 49 Prijsvorming**.

- a. Zoek op internet bij drie concurrenten op wat hun verkoopprijs is van de nieuwste iPhone.


b. Schrijf een e-mail naar Janneke, waarin je schrijft:

- wat de verschillende verkoopprijzen zijn
- welke prijs jij voorstelt voor TopTronic
- waarom deze prijs een goede prijs is.

c. Maak een reclamefolder in Word, waarin je de nieuwste iPhone aanprijst. Zet hierin de specificaties van de nieuwe iPhone, foto's, en de juiste prijs.

d. Sla de folder op.

e. Beoordeel je werk.

Ik heb:		
de bedragen opgezocht op drie verschillende websites		
de nieuwe prijs bepaald		
Janneke een e-mail gestuurd		
uitgelegd waarom dit een goede prijs is		
een reclamefolder gemaakt in Word		
in de folder de specificaties van de nieuwe iPhone gezet		
foto's toegevoegd aan mijn folder		
de juiste prijs in de folder gezet.		
Tops:		
Tips:		
Beoordeling docent:		



Opdracht 9 Prijzen aanpassen

Bekijk de strip.



Lees **Tekstbron 50 Prijsstrategie**.

a. Je ziet drie voorbeelden van prijsstrategieën. Leg drie prijsstrategieën uit in je eigen woorden.

1. _____

2. _____

3. _____

b. Werk in tweetallen. Bespreek samen welke strategie het beste zou passen bij TopTronic.

c. Schrijf op waarom deze manier het beste is voor TopTronic.

d. Maak een PowerPointpresentatie met zeven dia's. In de presentatie komen de volgende dia's:

- Titel
- Waarom wordt deze presentatie gegeven?
- Leg uit wat de strategieën inhouden. Elke strategie krijgt een eigen dia.
- Welke strategie past het beste en waarom
- Afsluiting/vragen.