

WERKBLADEN

Werkbladen

Sjabloon voor het schoolteam om projecten te evalueren

Naam Project:					
Fase nr.	Ondernemend leren	Activiteiten	Inhoudelijke resultaten	Didactische resultaten	Ondersteunde kerndoel nrs.
1	Confrontatie				
	<ul style="list-style-type: none"> . Kans/uitdaging biedt zich aan . Uitdaging onder woorden brengen . Ervaringen en meningen inventariseren . Ja/nee besluit om uitdaging aan te gaan 				
2	Verkennen				
	<ul style="list-style-type: none"> . Ideeën rondom het aanbod opperen . Noodzakelijke investeringen inventariseren . Risico's in kaart brengen . Product in grote lijnen vastleggen 				
3	Aanbod ontwerpen				
	<ul style="list-style-type: none"> . Product beschrijving . Positionering naar doelgroep . Pack: verpakking/presentatie . Plaats van aanbieding . Prijs . Partners . Promotie . Personeel 				
4	Aanbod realiseren				
	<ul style="list-style-type: none"> . Uitvoeringsvorm . Projectkosten . Prestaties, wie doet wat . Testproducten . Promotiemateriaal 				
5	Aanbod uittesten				
	<ul style="list-style-type: none"> . Checklist opstellen . Testproducten aan doelgroep aanbieden . Evalueren/verbeteren 				
6	Aanbod uitrollen				
	<ul style="list-style-type: none"> . Werkschema's . Uitvoering 				
7	Verdiepen/verbreden				
	<ul style="list-style-type: none"> . Reflecteren . Evalueren 				

Discussiekaart Confrontatie: Gaan we het doen?

Wat is de vraag, de uitdaging?	
Wat zijn de voordelen als we het doen?	
Wat weten we?	
Waarom kan het misgaan?	
Wat voelen we erbij?	
Wat beslissen we?	
Wat wordt ons doel?	

Instructiekaart Verkennen: Mindmap

In vijf stappen een mindmap maken

1. Gebruik een leeg vel papier zonder lijntjes. Daarnaast heb je potloden of stiften nodig. Zorg dat je papier in de breedte ligt.
2. Teken in het midden van het papier een plaatje dat het belangrijkste onderwerp weergeeft, zet het woord er eventueel bij. Gaat het om een product of een dienst?
3. Teken een aantal dikke gebogen lijnen van diverse kleuren vanuit het plaatje in het midden van je vel papier. Op elke lijn zet je de belangrijke ideeën over het onderwerp. Deze lijnen worden de hoofdtakken genoemd. Je kunt een mindmap vergelijken met een boom: eerst dikke takken en daarna dunnere takken.
4. Schrijf op elke tak één idee. Teken er eventueel een passend plaatje bij.
5. Vanuit deze hoofdtakken kun je dunnere takken tekenen. Net zoals de zijtakken van een boom. Op deze zijtakken staan de details van het idee. De zijtakken hebben dezelfde kleur als de hoofdtak.

Inventarisatiekaart Aanbod ontwerpen

Product: wat is ons product?	Pack (verpakking): hoe gaat die eruitzien?
Prijs: wat moet het gaan kosten?	Promotie: hoe willen we reclame maken?
Plaats: hoe en waar gaan we verkopen, iets doen?	Personeel: welke rollen zijn er, wie hebben we nodig?

Takenkaart Aanbod realiseren

Takenkaart **p**roductieteam: met onderdelen **p**roduct en ver**p**akking (het **p**akje)

- Zorgt voor gereedschap om het product en de verpakking te maken.
- Zorgt ervoor dat alle materialen zijn ingekocht om het product en de verpakking te maken.
- Onderhoudt de contacten met partners die hiervoor nodig zijn.
- Maakt en controleert de productieplanning. Wanneer moet iets klaar zijn? Wat neemt veel tijd? Wat moet als eerste gedaan worden?
- Ziet er op toe dat het product goed gemaakt wordt. Zit het goed in elkaar? Is het mooi, stevig?
- Zorgt ervoor dat er voldoende producten zijn om te verkopen.
-

Takenkaart **p**ersoneelszaken:

- Zorgt voor voldoende personeel. Vraagt eventueel ouders.
- Zorgt er voor dat er afspraken komen over datgene wat ieder personeelslid moet doen.
- Zorgt ervoor dat deelnemers zich goed voelen
- Zorgt ervoor dat iedereen veilig en goed werkt.
- Houdt dossiers van deelnemers bij. (voorbeeld: wat wil een bepaald kind het liefst doen? Wat kan hij het beste? Wat heeft hij/zij al gedaan? Met wie werkt hij/zij goed samen?)
- Zorgt voor blije werknemers (voorbeeld: kantine voor leerlingen waar ze kunnen pauzeren tijdens het werken)
- Helpt bij het vaststellen van salarissen, uitjes voor het personeel organiseren
- Verzorgt of organiseert trainingen (voorbeeld: op bezoek gaan bij een bedrijf, onderneming)
-

Takenkaart financiën: met onderdeel de **p**rijs

- Zorgt voor het benaderen van sponsors
- Stelt de prijs vast voor de producten en let er op dat er winst gemaakt wordt op een product
- Houdt bij hoeveel geld ontvangen en uitgegeven wordt
- Regelt bankzaken
- Bewaart het kasgeld
- Betaalt de rekeningen
-

Takenkaart verkoopteam: met onderdelen **p**romotie, en **p**laats van verkoop:

- Verzorgt de promotie van het product
- Zorgt voor de reclame.
- Vindt klanten voor het product, aan wie verkopen we het?
- Verzorgt de inrichting van het verkooppunt, dit kan ook via internet.
- Draagt zorg voor de omgang met de klanten
- Zorgt ervoor dat de klanten betaald hebben voor hun productie
-

Instructiekaart Aanbod uittesten

Maak een lijst van personen bij wie je het aanbod wilt uittesten.

Laat het aanbod zien, proeven enz. aan mensen die klant kunnen worden.
(Bijvoorbeeld mensen uit de buurt, ouders.)

- Vertel het doel van het uittesten.
- Vraag of ze mee willen werken.

Stel de volgende vragen:

- Wat vindt u van dit product?
- Zou u het kopen als u dit ziet?
- Zou u het voor deze prijs kopen?
- Zou u het als cadeau aan een ander willen geven?
- Wat vindt u goed aan ons product en wat kunnen we verbeteren?

Inventariseer alle antwoorden en maak er een overzicht van.

Kan je product zo blijven of moet er nog iets veranderen?

Partners

- Wie heb je bij het project nodig?
- Hoe benader je ze?
- Welke ondersteuning/inzet vraag je?
- Wie wil je vooraf informeren over je project (gemeente, plaatselijke krant)?
- Hoe koppel je de resultaten van het project terug om deze partners voor een volgende keer betrokken te houden? Denk aan het gebruik van 'social media'.

Prestaties: Wat moeten we doen?

- Maak een stappenplan met daarin:
 - Tijdstip waarop materialen klaar moeten liggen.
 - Hoe lang het maken van het product kost.
 - Wanneer de reclame plaats moet vinden.
 - Wanneer alles klaargezet moet worden.
 - Wanneer het verkopen plaatsvindt.
 - Wanneer alles opgeruimd wordt en wat je doet met dingen die overblijven.
- Verdeel de taken over de verantwoordelijke leerlingen (zie takenkaart).

Product / Pak

- Moet de verpakking het product beschermen of moet de verpakking het product aantrekkelijk maken?
- Ga je vooraf inpakken of nadat het gekocht is?
- Is de verpakking neutraal of komt er een logo of een naam op?
- Kijk voor ideeën eens rond in een aantal winkels.

Personeel

- Hoe bepaal je als leerkracht wie een bepaalde taak mag doen?
- Mag een leerling 'solliciteren'?
- Zet je een leerling op een bepaalde taak omdat hij daar goed in is of omdat hij daar juist nog veel van kan leren?
- Let je erop wie goed met wie goed kan samenwerken of juist niet?
- Hoe organiseer je de voortgang van het proces op dusdanige wijze dat het eigenaarschap bij de kinderen blijft?
 - Problemen met elkaar oplossen.
 - Geschillen met elkaar bespreken.
 - Motivatie en demotivatie met elkaar bespreken.
 - Doorzettingsvermogen bij elkaar stimuleren.
- Vier de successen en goede momenten met elkaar!

Promotie / Publiciteit

- Wordt er gebruik gemaakt van een eigen logo?
- Is er een eigen naam voor het product? Kun je het product een uitdagende naam geven?
- Maak je visitekaartjes?
- Zorg ervoor dat de reclame weinig tijd en geld kost en zoveel mogelijk mensen bereikt.
- Maak je flyers of gebruik van internet?
- Maak je gebruik van aanplakbiljetten? Waar kun je die in de buurt ophangen?
- Om ideeën te krijgen rond promotie kun je een week lang flyers/advertenties van anderen verzamelen en met elkaar bespreken wat er aantrekkelijk is aan het reclamemateriaal.

Plaats

- Verkoop je via internet of in een kraam?
- Hoe maak je de kraam en de omgeving van de kraam aantrekkelijk?
- Let op de volgende dingen als je het product in een kraam verkoopt:
 - Maak contact met mogelijke klanten.
 - Vraag wat ze willen.
 - Geef uitleg over het product.
 - Groet als ze weg gaan, wens de klanten nog een fijne dag.
- Het verkopen kun je vooraf in de groep oefenen.

Positionering / Publiek

- Aan wie ga je verkopen?
 - Ouders
 - Buurtbewoners
 - Medeleerlingen
- Wat heeft dit voor invloed op de inrichting van je kraam of van je website?

Projectkosten










- Hoeveel startkapitaal heb je nodig en hoe kom je daar aan?
- Maak een schatting van de inkomsten/uitgaven.
- Houd een kasboek bij (zie ook de rubriek 'prijsinkomsten').
- Bepaal de prijs van het product en zorg dat je winst maakt.
- Als je geld leent: een plan maken van hoe je de lening gaat terugbetalen.
- Als je iets laat proeven: heb je dat doorberekend in je prijs?

Prijsinkomsten

- Houd een kasboek bij (zie ook de rubriek 'projectkosten').
- Hoe prijs je de artikelen: schrijf je het op of doe je dat mondeling?
- Hoe beheer je het geld?
 - Werk je ter plekke met echt geld?

Kun je bij de ingang munten kopen?

Inventarisatiekaart Uitrollen

Partners 	Prestaties 	Product Pak 	Promotie/ Publiciteit 	Positionering/ Publiek 
	Personeel 		Plaats 	
Projectkosten 		Prijsinkomsten 		

Werkblad Verdiepen, verbeteren: Pak een kaart

Geef iemand een compliment en vertel ook waarom.	Wat vond je het leukst om te doen?
Wat heb jij zelf geleerd?	Wat zou je anders willen gaan doen? Wat kun je verbeteren?
Wat vond je het moeilijkst om te doen?	Heb je ontdekt wat je goed kunt?
Waar ben je trots op? Wat ging erg goed?	Is er voldoende resultaat bereikt?
Kun je een verband met rekenen of taal zien en vertellen?	Doe je mee aan een volgend project en heb je een idee daarvoor?

Instructiekaart Bedrijfsbezoek

Bezoek bedrijf:	Mijn taak tijdens het bezoek:
Wat wil ik te weten komen? (ambacht)	Wat wil ik te weten komen? (ondernemen)
Waar wil ik op letten?	Woord dat ik niet meer vergeet:
Wat ben ik te weten gekomen? (ambacht)	Wat ben ik te weten gekomen? (ondernemen)