

Blog verkoop Allerheiligen

Onze eerste verkoop ging succesvol van start. We maakten plezier en ervaring uit onze verkoop en uiteraard winst, belangrijk! Aan het einde van de avond waren we volledig uitverkocht. We werkten goed samen om de voorbereiding efficiënt te laten verlopen. Iedereen had zo zijn eigen functie. Tijdens de verkoop werkten we in shiften van telkens vier leerlingen. We spraken mensen aan om hen te overtuigen van ons product. Verder legden we uit waar onze onderneming voor staat en waarom we dit doen. Toen we vertelden dat we goede doelen steunen, spraken we veel mensen aan. Het beïnvloedde hun koopgedrag. Verder als er een product uitverkocht was, gaven we de consument de mogelijkheid een bestelling te plaatsen die ze achteraf pas moesten betalen. Ze moesten enkel hun naam, klas en producten opschrijven. Door dit in te voegen hebben we meer kunnen verkopen dan we dachten, het was dus een handig voordeel. De bestellingen plaatsten we in een excelbestand om overzicht te bewaren tijdens het aankopen van de binnengekomen bestellingen. De koper kon dus een bestelling plaatsen en achteraf betalen. Bij aankoop aan onze stand hadden ze de mogelijkheid cash te betalen maar ook via payconiq. Omdat er steeds minder gehandeld wordt met cash was het een must om deze online betaling beschikbaar te stellen. Elk verkoopteam van vier leerlingen had één leerling die de payconiq betaling op zich nam. De dag na onze verkoop overlegden we met ons team over het verkoopmoment en telden we onze winst uit.

Onze stand en zandkaarsen werden opgezet en gemaakt tijdens het laatste lesuur van die dag, namelijk tijdens ervaringsgericht ondernemen. Toen de schoolbel ging stonden we dus klaar om klanten te ontvangen. Het was de avond van de oudercontacten, ons doelpubliek van die avond waren dus leerkrachten, leerlingen en ouders. Omdat we graag de mening van onze kopers wilden weten, hadden we een groot scherm geplaatst met verschillende qr-codes. Dit sloeg niet echt aan, niemand heeft een poging gedaan om het eens te scannen en een mening achter te laten. Dit moeten we dus onthouden voor de volgende verkoopmomenten. We moeten een manier vinden waarbij mensen snel en gemakkelijk een review kunnen achterlaten zodat we weten wat onze plus - en minpunten waren.

We kunnen besluiten dat we een goede keuze hebben gemaakt om dit product aan te bieden. Het sloeg goed aan bij het doelpubliek. Er werd veel verkocht en besteld met als gevolg een mooie winst. Na deze verkoop hebben we ook aandelen uitgegeven. Elke leerling mocht drie aandelen kopen. We moeten dus winstgevend blijven om deze aandeelhouders te kunnen blijven uitbetalen.