Hoeveel moet het kosten ?

Samenvatting

Sectoren
akkerbouw
groene vingers
Trefwoorden
akker
oogsten
verkopen
verkoopprijs
inkoopprijs
winst
verlies
loonkost
reclame
betalen

De leerlingen bepalen een redelijke prijs voor hun zelf geteelde producten, waarbij ze rekening houden met winst en verlies, de loonkost en de inkoopprijs.

Inhoud: inkoopprijs, verkoopprijs, winst of verlies + loonkost (eigen productie)

Doelstellingen

Doelstellingen

- De leerlingen denken na over verschillende factoren die een invloed hebben op de prijs van een product.
- De leerlingen kunnen een redelijke prijs bepalen voor hun zelf geteelde producten.
- De leerlingen kunnen wisselgeld correct teruggeven.
- De leerlingen kunnen samen beslissen op welke manier ze hun winkel gaan inrichten.
- De leerlingen kunnen op een efficiënte manier reclame maken voor hun producten

Eindtermen en leerplandoelen

Eindtermen

- Mens & maatschappij
  - 2.2
- Wiskunde
  - 2.11

VVKBaO

- IVoz1
- OWsa2
- WDIw3

OVSG

- Wereldoriëntatie
  - WO-MAA-SEV-17c
- Wiskunde
  - WI-ME.GELD.5

- WI-ME.GELD.7
- WI-SPV.01.05

GO!

- Wereldoriëntatie
  - 31410
  - 31411
  - 31510
- Wiskunde
  - 2.2.24
  - 2.2.25

Materiaal

Materiaal

- materialenkit
- verpakkingsmateriaal: elastieken, zakjes, weegschaal
- reclameborden + prijskaartjes (karton,...)
- kassa/gelddoos (met wisselgeld)

Lesverloop

1. Onze pop-up winkel

AUTHENTIEKE CONTEXT

Zit samen met de leerlingen en bespreek op welke manier je de verkoop van de groenten zal aanpakken. Laat zoveel mogelijk door de leerlingen zelf beslissen. Laat ze ook allemaal hun mening zeggen. Toch moeten er enkele belangrijke zaken aan bod komen.
- de prijs (veiling, vaste prijs, korting op meerdere stuks,...)
- de hoeveelheid (verpakken per stuk, op gewicht...)
- de plaats van de verkoop + inrichting
- tips om beter te verkopen (reclame)
- nodige materialen
- ...

Daarnaast zal er ook een taakverdeling moeten zijn tijdens de verkoop zelf. Laat de leerlingen enkele mogelijke taken bedenken zodat alles vlot zou kunnen verlopen. Hieronder vind je enkele suggesties:
- parkingbewakers
- verwelkomers (met een hapje)
- kassapersoneel
- bedieningspersoneel
- penningmeester die alles noteert
- gidsen
- ...

2. Hoeveel moet het kosten ?

DENK- EN DOEVRAGEN

- *Waar kopen jullie zoal groenten?* (op de markt, in de supermarkt, bij de boer,...)
- *Een zak aardappelen bijvoorbeeld, waar zou die het minst geld kosten?* (bij de boer)
- *Waarom?* (Het komt rechtstreeks van de boer, er zitten minder bedrijven in de kringloop.)
- *Wat willen ze allemaal hebben?* (winst)
- *Wat betekent winst eigenlijk?* (Het geld dat je overhoudt nadat je de kosten hebt afgetrokken.)
- *Welke kosten hebben wij zoal gehad om onze groenten te kunnen oogsten?* (werkmateriaal, zaad,... + loonkost)
- *Mogen we bijvoorbeeld de kost van de aankoop van een spade volledig aftrekken van onze opbrengst?* (Neen. We

gebruiken deze voor een langere periode. We kunnen ze enkele keren gebruiken. In tegenstelling tot het zaad/plantgoed dat wel moet aangerekend worden, want na deze oogst was het opgebruikt.)

De loonkost is ook zeer belangrijk voor een bedrijf. Deze mag niet te hoog liggen. De meeste land- en tuinbouwbedrijven proberen daarom het werk alleen aan te kunnen of met familieleden. Ze nemen enkel iemand in dienst aan wanneer het echt nodig is, want dit neemt een hele hap van de opbrengsten weg.
- *Hoeveel zou je verdienen per uur als vakantiejob bij een boer?* (varieert, ongeveer 10 euro/uur)
- *Hoeveel uren zijn wij hieraan bezig geweest?* (maak even met de kinderen een schatting)
- *Met hoeveel kinderen ? Kunnen we de prijs zo hoog maken voor onze groenten zodat we er een loon van hebben?* (Neen, onze prijs zou geen redelijke prijs meer zijn.)

Concurrentie is ook een zeer belangrijk aspect. Als de boer naast jou de helft minder vraagt voor een krop sla, dan zal je waarschijnlijk niet zoveel verkopen. Dus zullen we ook wat rekening moeten houden met de prijzen die men vraagt in de supermarkt.

Schrijf met de kinderen de gemaakte kosten op een bord.. Bekijk de prijs in de supermarkt. Bedenk samen met de leerlingen haalbare en eerlijke prijzen voor de verschillende groenten.

3. De verpakkingshoeveelheid

- *Hoe gaan we de groenten verpakken zodat de mensen ze gemakkelijk kunnen meenemen?*
(in bundels, in zakjes, per stuk)
- *Denk eens na over een krop sla. Hoe verkopen we dat?* (per stuk)
- *Maar bijvoorbeeld radijzen. Gaan we die ook per stuk verkopen?* (neen, in een bundel)
- *Hoe gaan we spinazie verpakken?* (Dit kunnen we in zakjes doen op gewicht.)
Sta eens stil bij alle geoogste groenten en de bijhorende verpakkingshoeveelheid.

Stel ook kinderen aan die straks de groenten op een correcte manier zullen verpakken.

4. De plaats van de verkoop

- *Is de plaats van een winkel volgens jullie belangrijk?* (Ja, heel belangrijk. Ofwel moeten er veel mensen langskomen/langsrijden ofwel moet er een goede plaatsaanduiding zijn.)
- *Waar zouden wij best onze winkel maken?*
Laat de leerlingen hierover kort discussiëren. Het kan goed zijn om de winkel ook op te stellen naast de akker. Zo ziet men echt waar de producten gekweekt werden.
- *Hoe kan je een winkel aantrekkelijk maken?* (uitstallen van groenten in verschillende verdiepingen. Mooiste exemplaren leggen we op ooghoogte…)

5. Reclame

- *Hoe zouden we de verkoop van onze producten nog kunnen doen stijgen?* (door reclame te maken)
- *Hoe kan je bepaalde producten in reclame zetten?*
Laat de leerlingen verschillende manieren bedenken. Bijvoorbeeld: 2 kopen, 1 gratis; prijzen met 99 cent achteraan geeft ook een andere indruk,…
Denk samen met de leerlingen na bij welk product een bepaalde reclamestunt zou kunnen aanslaan. Dit hoeft zeker niet bij elk product, want we moeten nog steeds winst hebben.

Moeten we trouwens ook een naam voor onze groentewinkel verzinnen ?

6. Aan de slag!

SYSTEMATISCH ONDERZOEK + TRIGGER

Bespreek wat er nog allemaal moet gedaan worden. Verdeel alle taken onder de leerlingen.

Maak snelheid, want straks komen de klanten…

Prikkel de kinderen tijdens het werk wel met een probleem, dat straks tijdens de reflectie ontrafeld wordt.

- Als de landbouwer 10 euro/uur verdient, hoeveel verdient hij dan in een maand ?

- Ken je ook het loon van je papa of mama ? Maak dan eens de vergelijking.

7. Nabespreking

REFLECTIE en INTERACTIE

Tijdens de reflectie worden de taken nog eens overlopen en op kwaliteit geëvalueerd. *(Hoe verliep het werk ? Wie had hulp nodig ? Hoe heb je dat geregeld ? Welke groenten verkochten best ? Hoe zou dat komen ?)*

Uiteraard moet de kassa ook nageteld worden... Gebruik hierbij zeker de begrippen inkoopprijs, verkoopprijs, winst (of verlies).

Reflecteer tot slot op de 'prikkelvraag'.

- Als de landbouwer 10 euro/uur verdient, hoeveel verdient hij dan in een maand ? (1780 euro/maand)

- Ken je ook het loon van je papa of mama ? Maak dan eens de vergelijking. (Het loon van een landbouwer is toch behoorlijk laag. Zeker als je weet dat hij/zij ook nog een pak kosten voor aankoop van plantgoed, materiaal,... moet maken. Geen wonder dat een landbouwer meestal meer dan 8 uur werkt. Voor veel landbouwers is er ook niet echt sprake van een weekend, zeker als er met dieren gewerkt wordt. De vermenigvuldiging (... x 8 uur, ... x 22 dagen) gaat dus niet op.)

Extra info

Prijs op veiling

Werking:

Heel wat groenten en fruit worden verkocht op de veiling. De REO-veiling in Roeselare is een zeer gekende. De prijs wordt op een heel andere manier bepaald in tegenstelling tot een groentewinkel op een tuinbouwbedrijf zelf, waar de tuinbouwer de prijs bepaalt.

Zowel groenten als fruit worden de dag voor de verkoop door de teler **naar de veiling gebracht**. De keurmeesters van de veilingen bekijken en keuren de producten. Na de keuring en toekenning van de klasse (bijvoorbeeld het Flandria-label voor de beste producten) worden de producten onmiddellijk in de **frigo** geplaatst.

De volgende morgen gebeurt de **verkoop** van de producten met de klok. Deze klok geeft verschillende stukken informatie tegelijkertijd: de kwaliteit, de prijs, de hoeveelheid... Elke koper heeft op zijn bank een drukknop waarmee hij kan aangeven dat hij interesse heeft in dat bepaald product. De lampjes van de klok lopen van de hoogste prijs naar de laagste. Wil de koper een bepaald product aankopen, dan wacht hij tot het lampje brandt bij de prijs die hij wil betalen en drukt dan snel af. Dat kan soms spannend zijn: drukt hij te snel, dan betaalt hij te veel. Drukt hij te traag, dan is iemand anders hem misschien voor. Met één druk op de knop kan iemand niet de hele lading groenten of fruit kopen. De aantallen zijn vooraf bepaald. Kopers kunnen ook in de 6 LAVA-veilingen tegelijk of zelfs van thuis uit aankopen dankzij de moderne technologie.

Telers van verse groenten en fruit weten vooraf nooit hoeveel hun producten zullen opbrengen. Dit verschilt van dag tot dag naargelang vraag en aanbod. Afhankelijk van hoeveel product er wordt binnengebracht en hoeveel kopers nodig hebben, wordt de prijs evenwichtig bepaald.

Na de verkoop in de veiling worden de producten zo snel mogelijk in **koelwagens** geladen. Zo blijven de producten fris tot ze in de **winkels** terechtkomen. Eigenlijk zijn ze op dat moment minder dan 1 dag oud.