

IN EN OM KANTOOR

**OP WEG NAAR AVENTUS:
PROJECT ATTRACTIEPARK**

OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

Tijdens dit project maak je kennis met de opleidingen op het gebied van economie en ondernemen die je bij Aventus kunt volgen. Aan de hand van praktische opdrachten ontdek je welke beroepen hieronder vallen en wat het beste bij jou past. Je krijgt dus een voorproefje van de verschillende opleidingen die Aventus verzorgt in Apeldoorn en in Deventer.

Wat ga je doen?
Volg de stappen nauwkeurig en werk de opdrachten goed uit. Onder het kopje 'Afsluiting' vind je een aftekenlijst. Als alle opdrachten zijn afgevinkt, je voorzien bent van feedback en hebt aangegeven welke opleidingen je het meest aanspreken, dan heb je het project afgerond!

- Leerdoelen**
Na deze opdrachten:
- Weet je welke opleidingen horen bij het uitstroomprofiel economie en ondernemen.
 - Kun je aangeven welke opleiding het best bij jou past en waarom.
 - Kun je meer doelgericht open dagen en voorlichtingen bezoeken.



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT INHOUD

Pagina:	Opdrachten:
4 - 7	Opdracht 1: SWOT-analyse
8 - 13	Opdracht 2: Pitch een nieuwe attractie
14 - 23	Opdracht 3: Financiën
24 - 27	Opdracht 4: Rechten
28 - 31	Opdracht 5: Personeelszaken
32 - 35	Opdracht 6: Customer journey
36 - 37	Opdracht 7: Ontwerp een etalage
38 - 41	Opdracht 8: Het feest
42 - 43	Studiekeuzetest en afsluiting
44	Bijlage 1A: Wetboek van Strafrecht

OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 1: SWOT-ANALYSE

Deze opdracht hoort bij de opleiding: Marketing en communicatiespecialist. Tijdens deze eerste opdracht breng je de sterke punten, zwakke punten en kansen voor een attractiepark in kaart. We noemen dit SWOT-analyse.

Over de opleiding

Deze opdracht hoort bij de opleiding Marketing en communicatiespecialist. Bij deze opleiding krijg je de kans om je te oriënteren op de commerciële wereld en is het mogelijk om eventueel nog te switchen. Bij Business Essentials leer je de beginselen van werken in het bedrijf. Wij vinden het namelijk belangrijk dat je kan leren in een omgeving die je interessant vindt. Voor het starten van een fictief eigen bedrijf mag je zelf het product, dienst of service bedenken. Dat betekent dat de studentbedrijven erg uiteen kunnen lopen. Je mag zelf een onderwerp, product of service bedenken; iets dat jij interessant vindt. Het mag ook gaan over jouw hobby. Kortom: je gaat marketing en communicatie leren in een omgeving die jou aanspreekt. Je mag ook een eigen digitaal platform maken. Je maakt dan een website over een onderwerp dat echt bij jou past. En je gaat ervoor zorgen dat jouw website als beste wordt bezocht.

Daarnaast kun je kiezen voor sportmarketing. Ben jij dol op sport? En wil je jouw skills, die je in de opleiding geleerd hebt, toepassen bij sportverenigingen? Dan is sportmarketing echt iets voor jou.

Benodigheden

- Laptop

Opdracht: SWOT-analyse

Welke attractieparken ken je. Schrijf er drie op:

-
-
-

Van deze drie parken kies je één attractiepark uit. Het gekozen attractiepark ga je van binnenuit bekijken. Je gaat in kaart brengen waar het park goed (**strenghts**) in is en waar het zich nog in kan ontwikkelen (**weaknesses**). Waar liggen voor het park de kansen (**opportunities**) en wat zijn hun bedreigingen (**threats**)? Het is overduidelijk dat de concurrentie hevig is. Elk pretpark moet zich ieder jaar inspannen om onderscheidend te zijn ten opzichte van concurrentie. Scan de CR-code en bekijk de video over de **SWOT-analyse**.

SWOT-analyse:
www.youtube.com/
watch?v=urSVtTrwSEQ&t



Stap 1: Breng in kaart wat de sterke punten van jouw gekozen pretpark zijn. Benoem minimaal drie aspecten. Je beantwoordt eigenlijk de vraag: in welk opzicht is ons pretpark beter, unieker of onderscheidend ten opzichte van de concurrentie? Waarom gaan mensen juist naar dit pretpark toe?

-
-
-

Stap 2: Breng in kaart wat de ontwikkelpunten (waar zijn ze minder goed in) van het pretpark zijn. Benoem minimaal drie aspecten.

-
-
-

Stap 3: Waar liggen kansen voor dit park? Benoem minimaal drie aspecten.

-
-
-

Stap 4: Wat zijn de grootste bedreigingen? Benoem minimaal drie aspecten.

-
-
-

Maak een overzicht waarin je de onderdelen die je hiervoor genoemd hebt, verwerkt. Dit heet een SWOT-analyse. Welke factoren kunnen dit pretpark beïnvloeden? Welke niet? Zie het voorbeeld met vragen hieronder.

Sterkte
Waar zijn we goed in?
Wat loopt goed?
Zwaktes
Waar zijn we niet goed in?
Wat werkt niet?
Wat kan er beter?
Waar zitten onze zwakke plekken als team?
Kansen
Welke kansen zien wij door externe ontwikkelingen?
Bedreigingen
Welke bedreigingen zien we voor ons in de ontwikkelingen in de markt / politiek?
Zijn er wijzigingen in onze omgeving die, als we niet doen, kunnen leiden tot een serieuze bedgreiging voor ons?

Je vind het schema op de volgende pagina.

Sterkte	Zwakte
Kansen	Bedreigingen

Stap 5: Omschrijf welke factoren uit de SWOT-analyse direct gevolgen kunnen hebben voor het pretpark dat je gekozen hebt. Dit zijn de factoren die op de korte termijn (binnen weken, maanden of een jaar) invloed hebben.

.....

.....

.....

.....

.....

Stap 6: Omschrijf welke factoren uit de SWOT-analyse op lange termijn gevolgen kunnen hebben. Met lange termijn wordt bedoeld gevolgen over een jaar of langer.

.....

.....

.....

.....

.....

Stap 7: Stel, je bent manager van het pretpark en je moet keuzes maken. In stap 5 en 6 heb je gezien welke factoren op de lange en korte termijn invloed hebben. Welke factor vind jij het belangrijkste? En wat ga je daarmee doen?

.....

.....

.....

.....

.....

Stap 8: Maak een Powerpoint voor het personeel van het park. Daarin leg je uit wat de SWOT-analyse is, wat de belangrijkste zaken (conclusies) zijn en welke beslissing je hebt gemaakt bij de belangrijkste factoren van de SWOT-analyse. De Powerpoint moet informierend (uitleggen aan je personeel) en overtuigend (argumenten geven waarom je beslissingen maakt) zijn.

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Marketing en communicatie-specialist bij je past?
- Waarom denk je dat?

.....

.....

.....

.....

.....

BEN JIJ

Een teamspeler

.....

Energielek

WIL JIJ GRAAG

Producten en diensten verkopen

.....

Social media professional worden

KAN JIJ GOED

▼
Contact leggen

.....

Out of the box denken

OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 2: PITCH EEN NIEUWE ATTRACTIE

Deze opdracht hoort bij de opleidingen: Junior accountmanager, Ondernemer small business en E-commerce specialist. Tijdens deze opdracht bedenk je een attractie voor het attractiepark.

Over de opleidingen

Bij de opleiding Junior accountmanager luister je naar wat mensen nodig hebben en geef jij advies in wat bij ze past. Je leert vanuit een goede verkoopstrategie vooral producten te verkopen aan bedrijven (B2B). Maak jij makkelijk contact? Dan past deze opleiding misschien wel bij jou.

Bij de opleiding Ondernemer small business word je meegenomen in de wereld van ondernemen. Bij het hebben van een onderneming komt veel kijken en daar bereiden de opleiding je op voor. Zo krijg je les in werving en selectie van personeel, inhoud en vormgeving voor de marketing en sales. Inrichting van (voorraad)ruimtes, budgetten en administratie. Dit doen we niet met klassikale lessen. Bij Ondernemer small business geloven we in zelfstandig werken.

Bij de opleiding E-commerce specialist ontwikkel je verschillende marketing uitingen en ben je verantwoordelijk voor de online verkoop van producten of diensten. Een vlotte babbel is daarbij nodig. Je leert een merk op te zetten en groot te maken met behulp van het volgen van de nieuwste trends en onlinedata.

Benodigdheden

- Laptop

Pitch een nieuwe attractie

Je leert om samen te werken, creatief bezig te zijn, ideeën te beschrijven en anderen te overtuigen. Je kunt het woord beleving koppelen aan de uiterlijke kenmerken van een attractie. Je kunt in 1-minuut een commercieel praatje houden (de pitch).

Tijdens deze opdracht ga je een attractie bedenken. Je werkt in je groepje en we sluiten de opdracht af met een pitch van een minuut. Deze minuut gebruik je om het idee te verkopen.

Opdracht: pitchen van de attractie

Wat is een pitch? Een pitch, of, met de volledige naam 'elevator pitch' is een boodschap van een minuut. Het is de bedoeling dat je binnen deze tijd je werk of idee zo duidelijk onder woorden kunt brengen dat de andere partij op zijn minst zeer geïnteresseerd is geraakt. Uiteraard ben je in je verhaal eerlijk en oprecht. De boodschap mag best commercieel zijn, maar de feiten moeten kloppen. Het idee stamt uit Amerika. Er is berekend dat je, als je samen met iemand anders in de lift staat op weg naar de bovenste verdieping, ongeveer een minuut hebt om je verhaal te vertellen.

Pitch informatie:
www.youtube.com/watch?v=l1aNG3WkOKk



Product

Een project start met een idee. Aan jou de taak om je eigen (droom) attractie te bedenken en vervolgens te beschrijven. Tijdens deze opdracht geef je een gedetailleerde omschrijving van jouw attractie. Je omschrijft het in woorden en maakt een tekening van het product. Dit mag ook in Paint of Photoshop. Denk hierbij bij ook aan de plaats, kleur gebruik, thema. Hiernaast een stap-planplan voor het schrijven van je product:

Stap 1: de feiten.

Noteer voor jezelf de specificaties (nauwkeurige beschrijving) van de attractie. Van welk materiaal is het gemaakt, hoe groot / hoog is het, wat gaat de gast beleven, etc.

Stap 2: hoe ziet de attractie eruit?

Noteer voor jezelf uiterlijke kenmerken, denk hierbij aan grootte, kleur, voor hoeveel mensen etc.

Stap 3: keywords

Noteer in een mindmap (woordweb) de belangrijkste woorden die te maken hebben met jouw attractie.



Op de volgende pagina heb je ruimte om je mindmap te maken.

MAAK HIER JE MINDMAP

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Junior accountmanager / Ondernemer small business / E-commerce specialist bij je past?
- Waarom denk je dat?

BEN JIJ

Een teamspeler

Energiek

Overtuigend

WIL JIJ GRAAG

- Producten en diensten verkopen
- Social media professional worden
- Bij de mooiste bedrijven werken

KAN JIJ GOED

Contact leggen

.....

Out of the box denken

.....

Organiseren

Noteer in het kort hoe je deze attractie binnen een minuut wilt presenteren.

En probeer in die pitch jouw idee te verkopen. Doe na de pitch een check of je jouw klasgenoot hebt weten te overtuigen.

Deze omschrijving hoort bij de opleiding
Ondernemer small business.

BEN JIJ

Ondernemend

Klantgericht

Flexibel

Deze omschrijving hoort bij de opleiding
E-commerce specialist.

BEN JIJ

Mensgericht

Creatief

Overtuigend

WIL JIJ GRAAG

Eigen baas zijn

Een winkel runnen

Klanten zo goed mogelijk helpen

WIL JIJ GRAAG

Op kantoor werken

Koopgedrag van mensen analyseren

Producten online in de markt zetten

KAN JIJ GOED

Omgaan met risico's

Mensen aansturen en samenwerken

Verantwoordelijkheid nemen

KAN JIJ GOED

Analyseren

Ideeën bedenken

Omgaan met data



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 3: FINANCIËN

Deze opdracht hoort bij de opleiding: **Financieel administratief specialist**. Tijdens deze opdracht maak je kennis met de financiële kant van het attractiepark. Hoe ziet de balans eruit?

Over de opleiding

Bij de opleiding **Financieel administratief specialist** ben je vooral bezig met cijfers. Je leert hoe je begrotingen maakt, waar financiële mogelijkheden zitten en je werkt heel precies. Dit alles doe je in opdracht van anderen.

Benodigdheden

- Laptop
- Rekenmachine

Opdracht: Financiën

Weten hoe je er wat betreft geld voor staat is heel belangrijk. Zo houd je grip op je bedrijf. Ook attractieparken huren hiervoor mensen in die graag met hun neus in de cijfers zitten en hierbij kunnen helpen. Ongeacht hoeveel bezoekers er naar een pretpark komen: het personeel moet wel betaald worden en de attracties moeten worden onderhouden. Dit noemen ze ook wel vaste kosten. Om overeind te kunnen blijven en winst te maken is het belangrijk om de juiste (financiële) keuzes te maken.

Mijn inkomsten

Noteer al jouw inkomsten per jaar en zet de bedragen erbij. Denk hierbij aan bijvoorbeeld aan inkomsten uit arbeid zoals een bijbaantje, maar ook aan zakgeld, kleedgeld of bijvoorbeeld geld dat je krijgt als je jarig bent.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.....

Mijn uitgaven

Noteer al jouw uitgaven die je de afgelopen maand hebt gedaan en zet de bedragen erbij. Denk hierbij aan bijvoorbeeld aan je abonnement voor je mobiel, kleding, leuke uitjes, cadeaus, etc.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.....

Mijn thuis

Zonder dat je daar misschien mee bezig bent, worden er veel uitgaven voor jou gedaan. Je ouder(s)/verzorgers betalen van alles voor jou. Denk hierbij aan boodschappen, hobby/sport, huur/hypotheek, verzekeringen, vakantie, energiekosten en meer.

Schrijf minimaal tien uitgaven op van een gemiddeld gezin met bijbehorende bedragen. Je kunt de site [Nibud.nl](#) raadplegen voor meer informatie.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.....

Overzicht

Verdeel de uitgaven onder de begrippen dagelijkse uitgaven, vaste uitgaven en incidentele uitgaven. Dagelijkse uitgaven, het woord zegt het al, worden dagelijks gedaan, zoals boodschappen. Vaste uitgaven worden per maand of per kwartaal of zelfs per jaar gedaan, denk hierbij aan huur / hypotheek en verzekeringen. Incidentele uitgaven zijn uitgaven die af en toe voorkomen, zoals vakantie of als er iets in huis kapot gaat.

Het schema vind je op de volgende pagina.

INVENTARISATIE MENEER DE HAAN

Divers (bezittingen en schulden door elkaar)	Bedrag
Bankstel	€ 2.000
Schuld aan broer	€ 300
Openstaande nota garage	€ 700
Bed	€ 1.200
Hypotheek	€ 150.000
Huis	€ 125.000
Keuken	€ 12.000
Huidige auto	€ 3.500
Kleding	€ 12.000
Overige bezittingen	€ 5.500
Lening bank	€ 20.000

Bezittingen

Zet voor meneer De Haan alle bezittingen op een rij in onderstaand schema en tel ze op.

Bezittingen	Bedrag
Totaal bezittingen:	

Schulden

Zet voor meneer De Haan alle schulden op een rij in onderstaand schema en tel ze op.

[illegible]

Eigen vermogen

Bereken het eigen vermogen van meneer De Haan. Dit doe je door de schulden van de bezittingen af te trekken.

Onderwerp	Bedrag
Bezittingen	
Schulden	
Eigen vermogen:	

Advies

Wat zou je meneer De Haan adviseren, moet hij de nieuwe auto kopen of juist niet? Leg je antwoord uit.

Balans

Ondernemingen moeten alles bijhouden. Daarom is een goede administratie en een goede balans noodzakelijk. De ondernemer kan zien wat zijn bezittingen, schulden, kosten en opbrengsten zijn. Als het nodig is kan hij bijsturen. Bekijk via de QR-code hoe de balans werkt.

Balans:
www.youtube.com/watch?v=p8vP0EZsJh8



1. Stel dat Walibi een attractie gaat verkopen, en het geld per bank gaat ontvangen. Welke 2 posten op de balans veranderen dan?

2. Stel dat Walibi een nieuwe attractie gaat kopen van 1 miljoen euro en dat per bank gaat betalen, dan zal de balans ook veranderen. Welke 2 posten op de balans veranderen dan?

3. Stel dat Walibi oude attracties contant gaat verkopen. Welke 2 posten gaan op de balans veranderen?

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Financieel administratief specialist bij je past?
- Waarom denk je dat?

BEN JIJ

Nauwkeurig

Zelfstandig

Behulpzaam

Klantvriendelijke

WIL JIJ GRAAG

Op kantoor werken

Met cijfers werken

Advies geven

Mensen helpen

KAN JIJ GOED

Plannen

Luisteren naar anderen

Zorgvuldig omgaan met gegevens

Veel dingen tegelijk



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 4: RECHTEN

Deze opdracht hoort bij de opleiding: MBO Recht. Zelfs in een attractiepark gebeuren wel eens zaken die niet door de beugel kunnen. Tijdens deze opdracht maak je kennis met strafrecht.

Over de opleiding

Ben jij altijd in voor een discussie en niet bang om je mening te delen? Zie jij het als een uitdaging om een casus als een puzzel op te lossen en op zoek te gaan naar de oplossing die (nog net) binnen de wet valt. Dan past de opleiding recht echt bij jou! Als student mbo recht nemen we je mee door verschillende rechtsgebieden en kijken we naar de koppeling met de maatschappij. Theorie over burgerlijk recht, strafrecht, Europees recht, personen- en familierecht en nog veel meer. Maar ook praktische opdrachten: oefenrechtbanken op school, op bezoek in Den Haag of in gesprek gaan met een echte rechter. Je gaat het allemaal doen bij MBO recht.

Benodigheden

- Laptop / telefoon
- Schrijfpapier
- 3 vellen A3 papier
- Bijlage 1A (achterin dit boekje)

Rechten

In het attractiepark is de afgelopen maanden hard gewerkt aan de bouw van een nieuwe attractie. Inmiddels is de bouw van deze attractie bijna klaar en staat de grootse opening binnenkort op de agenda. Twee weken voor de opening gaat het dan toch nog even goed mis! In de nacht van zaterdag op zondag klimmen broer en zus Ralph (12 jaar) en Sarah (17 jaar) over het hek van Walibi. Zij lopen een rondje door het park en komen terecht bij de nieuwe attractie. In een rebelse bui maken zij alle aankleding van de nieuwe attractie kapot: het hele thema is nu vernield! Omdat de nieuwe attractie goed bewaakt is, zien de beveiligers de acties van Ralph en Sarah op de camerabeelden. Zij vatten het duo dan ook in de kraag voordat het hen lukt om Walibi te verlaten. En nu?

Noteer tien woorden die iets te maken hebben met het strafrecht. Denk daarbij aan wat hier allemaal is gebeurd deze nacht. Tip: de woorden mag je online opzoeken.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Vind jij dat Ralph en Sarah bestraft moet worden voor hun actie? En zo ja wat voor straf vind jij dat ze moeten krijgen? Vul in taakstraf, geldboete of gevangenisstraf.

.....

Stap 1: Je schrijft nu op een groot A3 vel de redenen waarom jij voor deze straf hebt gekozen en hoe hoog deze straf moet zijn.

Stap 2: Ga nu met een klasgenoot in discussie: wat is volgens jullie de beste straf? Kijk hierbij of je elkaar misschien kan overhalen om over te stappen naar een andere groep. Aan het einde van de discussie stemmen jullie en kijken jullie welke straf de meeste stemmen krijgt.

Kijk nu naar 'Bijlage 1A' (op pagina 44): je ziet hier een aantal artikelen uit het echte wetboek van Strafrecht. Dat is de wet waarin staat wat allemaal verboden is en welke straf je krijgt als je iets tóch doet.

Op grond van welk wetsartikel kunnen Sarah en Ralph vervolgd worden voor de vernieling die ze hebben gepleegd?

.....

Kunnen Ralph en Sarah een gevangenisstraf krijgen of een geldboete voor wat zij hebben gedaan?

.....

Niet iedereen krijgt in het strafrecht altijd dezelfde straf. Zeker als het gaat om kinderen: je leeftijd maakt namelijk het verschil! Tot en met 12 jaar en boven de 12 jaar wordt er verschillend gestraft. Kinderen tot en met 12 jaar kunnen namelijk geen straf krijgen. Kinderen boven de 12 jaar krijgen dit wel.

Vind jij het eerlijk dat Sarah hier wel straf voor kan krijgen en Ralph niet? Zo ja, waarom dan? Zo niet, waarom is dit dan oneerlijk? Bespreek je antwoord in kleine groepjes.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding MBO recht bij je past?
- Waarom denk je dat?

BEN JIJ

Op de hoogte van het laatste nieuws

In staat om een eigen mening te vormen

Maatschappelijk betrokken

Nauwkeurig

WIL JIJ GRAAG

Puzzelen met juridische vraagstukken

Kennismaken met wet- en regelgeving

Nadenken over normen en waarden

Leren over alle verschillende rechtsgebieden

KAN JIJ GOED

Discussiëren

Een mening vormen

Samenwerken

Begrijpend lezen



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 5: PERSONEELSZAKEN

Deze opdracht hoort bij de opleiding: HR Specialist. Tijdens deze opdracht help je de directeur van het attractiepark om nieuwe medewerkers te werven.

Over de opleiding

Werk jij graag samen met mensen, ben jij er graag voor werkgever en werknemer én vind jij arbeidsrecht mega interessant? Dan ben je bij deze opleiding aan het goede adres. Als student HR (Human Resources) specialist leer je hoe je het aanspreekpunt kunt zijn voor personeel binnen een organisatie. Zo ga je al in leerjaar 1 met een levensecht project aan de slag waarin je in een digitaal kantoor jouw kennis in de praktijk brengt. Ook leer je over werving en selectie, sollicitaties, arbeidsovereenkomsten, loon- en verzuimadministratie, verzekeringen en ben je straks in staat advies te geven over bijv. een arbeidsconflict of het hoge ziekteverzuim in het bedrijf.

Benodigheden

- Telefoon / camera

Opdracht: Personeelszaken

Gelukkig heeft de directeur van het pretpark snel kunnen handelen na de vernielingen die Ralph en Sarah hebben aangericht in opdracht 4. Hij heeft snel genoeg mensen in kunnen zetten om alles te repareren. Met nog een week te gaan voor de grote opening, staat hem slechts nog één ding te doen: er moeten nog nieuwe medewerkers aangenomen worden! Zij moeten van de nieuwe attractie een succes gaan maken. Jij bent aangesteld om de directeur te ondersteunen met het zoeken naar nieuw personeel en een opzet te maken voor goede vragen die hij tijdens de sollicitatiegesprekken kan stellen. De ondersteuning geef jij vanaf de afdeling HR.

Waar staat de Engelse afkorting HR voor? Zoek dit op internet op.

Wat is de Nederlandse vertaling / benaming voor deze term? Zoek op internet op.

Waar denk je aan bij deze term? In wat voor beroep kom je terecht en wat ga je zoal doen? Schrijf minimaal 5 steekwoorden op waar je aan denkt.

1.
2.
3.
4.
5.

Jij gaat aan de slag met een profielbeschrijving. In een profielbeschrijving zet je verschillende eisen waaraan jouw nieuwe personeelslid moet voldoen. Je maakt een profielbeschrijving om zo ook de juiste mensen aan te trekken. Het is bijvoorbeeld niet handig om iemand die niet van kinderen houdt, in een attractiepark met veel kinderen te laten werken.

Aan welke eisen denk jij dat iemand moet voldoen om een leuke medewerker van de nieuwe attractie te worden? Noem er minimaal 5. De eerste krijg je van ons cadeau:

1. De nieuwe medewerker moet enthousiast zijn
2.
3.
4.
5.

Oke, je hebt de eisen voor je nieuwe medewerker bepaald. Maar hoe laat je nu de juiste mensen solliciteren?

Maak tweetallen en overleg: hoe zouden jullie ervoor zorgen dat veel mensen weten dat jullie pretpark nieuwe medewerkers zoekt? En hoe zorg je nou dat ze juist bij jullie solliciteren?

Social media is een belangrijk platform om snel een grote groep (jonge) mensen te bereiken. Dat weet jij zelf natuurlijk als geen ander. En daar ga jij gebruik van maken!

Met jouw tweetal gaan jullie een vacaturetekst schrijven die geschikt is voor een social media post. In deze tekst probeer je jongeren enthousiast te maken om bij jullie pretpark te komen solliciteren. Vergeet niet een paar eisen te noemen die je bij vraag 4 bedacht hebt! Eisen:

Jullie filmpje heeft effect en er hebben veel mensen gesolliciteerd. Nu kan de directeur zijn sollicitatiegesprekken gaan voorbereiden en uitvoeren. Bij vraag 4 heb je 5 eisen genoemd waar de nieuwe medewerker volgens jou aan moet voldoen. Kies de 3 belangrijkste uit en bedenk bij elke eis een vraag die de directeur in zijn sollicitatiegesprek kan stellen. Zo kan de directeur erachter komen of de kandidaat ook echt geschikt is.

1.
2.
3.

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding HR Specialist bij je past?
- Waarom denk je dat?

BEN JIJ

Sociaal

Bruggenbouwer

Graag onder de mensen

Een organistatietalent

WIL JIJ GRAAG

lets betekenen voor werkgevers en werknemers

Aan de slag met het arbeidsrecht

Veel leren over het bedrijfsleven

Een brede opleiding volgen

KAN JIJ GOED

Samenwerken

Besluiten nemen

Adviseren

Naar mensen luisteren



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 6: CUSTOMER JOURNEY

Hoort bij de opleiding: Retail manager. Deze opdracht gaat over de klantreis (customer journey). Van het moment dat de klant of bezoeker bedenkt dat hij naar een pretpark wil, tot na het pretparkbezoek.

Over de opleiding

Vind jij het leuk een winkel te beheren? Als manager leer je leidinggeven, informatie en cijfers verwerken en hoe jij producten presenteert voor de verkoop. Je organiseert de verkoop en weet zelf ook producten te verkopen.

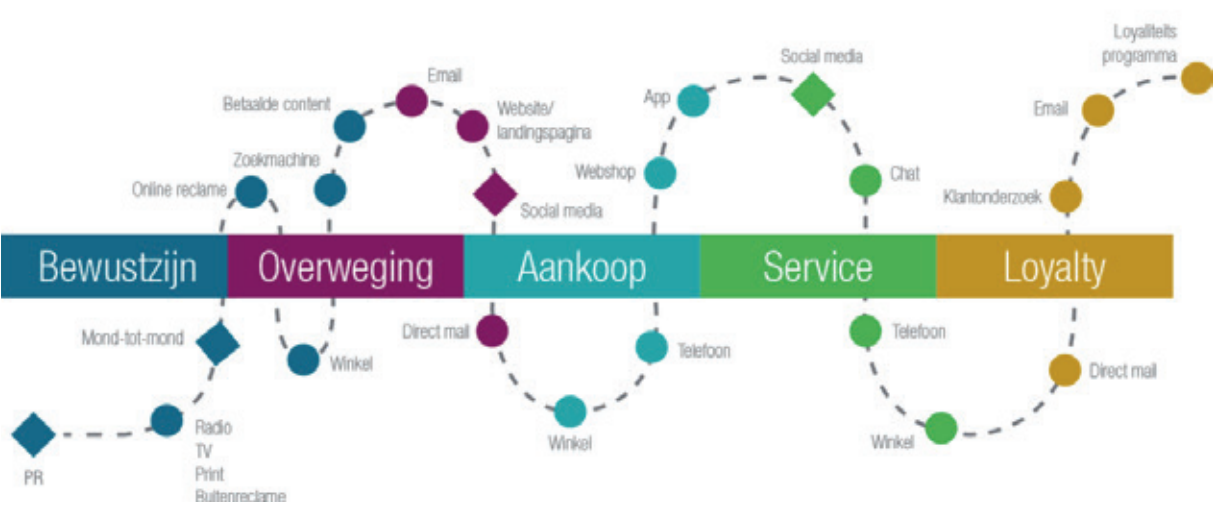
Benodigheden

- Laptop / telefoon en printer

Opdracht: Customer Journey

Je hebt een nieuwe attractie bedacht en deze wordt gebouwd. Je wil graag dat mensen naar jouw attractie komen, maar voordat ze een kaartje kopen zijn er al veel contactmomenten geweest. De mogelijke klant maakt een hele reis voordat hij tot aankoop overgaat, maar zelfs ook nog erna. Een klantreis, of customer journey, is een begrip dat gebruikt wordt in de marketing. Deze zogenoemde reis omvat het traject en alle contactpunten tussen een consument en een merk, product of dienst.

Tegenwoordig wordt er veel online gekocht en om de strategie voor sociale media te bepalen, duiken we eerst in deze klantenreis, de customer journey. Er zijn vele contactmomenten die één van de zintuigen (zien, horen, ruiken, voelen, proeven) prikkelen. Denk hierbij aan het doorbladeren van een reclamefolder, het zien van een sociale media bericht, het online zoeken via Google of gesprekken met anderen over het product of het merk. Elk contactmoment focust zich op een ander fase in de klantreis. Er zijn vijf verschillende fases te onderscheiden.



Maak nu de Customer Journey van jouw attractie. Gebruik hiervoor een groot A2 karton en maak jouw eigen Customer Journey. Deze mag je ook digitaal maken. Zet bovenaan Bewustzijn, Overweging, Aankoop, Service en Loyalty. Uiteindelijk lever je je eigen Customer Journey in (papier of digitaal).

Stap 1: Bewustzijn

Hoe zorg je ervoor dat de mensen weten dat deze nieuwe attractie er is? Denk na welke middelen je wilt inzetten op welk moment in de Customer Journey. Welke doelgroep past bij jouw attractie en welke (sociale) media passen daarbij? Facebook heeft een andere doelgroep dan bijvoorbeeld Instagram, Snapchat of TikTok. Maak gebruik van afbeeldingen. Dus als je Facebook wilt inzetten, zoek een afbeelding van Facebook op internet, print deze uit en plak die op je Customer Journey.

In te zetten middelen	Uitleg waarom je op die manier de aandacht van de klant kunt trekken

Stap 2 Overweging

De potentiële klanten zijn nu op de hoogte dat de nieuwe attractie er is, maar nu moetje ze ervanovertuigen dat ze naar jouw attractie toe moeten komen. Hoe doe je dat? Doe je dat met een actie, een mooi verhaal, mooie plaatjes? Ook hiervoor kan je sociale media gebruiken, maar ook een e-mail, poster, advertentie, flyer, enzovoort. Bedenk hoe je dit wilt doen en noteer dit in je Customer Journey.

Stap 3 Aankoop / doen

De klant is nu bij jouw attractie. Wat gebeurt er als ze in de rij staan, hoe worden ze ontvangen, hoe worden ze begeleid tot in de attractie? Wat gebeurt er als ze in de attractie zitten, worden er bijvoorbeeld foto's gemaakt? Stimuleer je de gasten om zelf foto's en filmpjes te maken, zit daar een leuke actie aan vast? Bedenk hoe jij dit proces van aankoop / doen wilt laten verlopen. Noteer dit in jouw Customer Journey. Succes!

Stap 4 Service

In deze fase gaat het om de beleving die de gasten hebben gehad, nadat ze in de attractie zijn geweest. Hoe doe je de nazorg? Wat bied je de klant extra als ze in de attractie zijn geweest? Hoe doe je dit? Maak je een praatje met ze, geef je een presentje mee, bijvoorbeeld de foto? En wat gebeurt er precies als ze uit de attractie komen? Noteer je ideeën bij stap 4 Service.

Stap 5 Loyalty

Dit is de laatste stap. Je wilt graag dat de klanten nog een keer terugkomen en dat er nieuwe klanten bij komen. Nu is het aan jou om informatie te winnen uit de klant: hoe was je reis en wat kan er beter? Je kunt de klant vragen stellen over hun beleving of je kunt een enquête maken en deze laten invullen. En vergeet ze niet te belonen voor die waardevolle informatie. Je kunt een presentje opsturen, een puntenstelsysteem bedenken of een klantenpas ontwikkelen. Bedenk eens hoe je dit wilt doen voor jouw attractie bij stap 5 van de Customer Journey.

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Retail manager bij je past?
- Waarom denk je dat?

.....

.....

.....

.....

.....

BEN JIJ

Ondernemend

Motivator

Resultaatgericht

Klantgericht

WIL JIJ GRAAG

Een winkel runnen

Personeel aansturen

Verkoopdoelen behalen

Verantwoordelijkheid dragen

KAN JIJ GOED

Organiseren

Naar mensen luisteren en samenwerken

Besluiten nemen

Adviseren



OP WEG NAAR AVENTUS PROJECT ATTRACTIEPARK

OPDRACHT 7: WINKELINRICHTING

Deze opdracht hoort bij de opleiding: Retail specialist. Bij deze opdracht bedenk je de ideale winkel voor in het attractiepark.

Over de opleiding

Wil jij in de winkel staan en producten verkopen? Dan past Retail specialist bij jou. Als specialist hou je van contact met mensen. Je doet kennis op van verschillende producten en weet de producten op basis van die kennis te verkopen én te promoten.

Benodigheden

- Laptop / telefoon
- A4 papier

Opdracht: Winkelinrichting

De naam van je winkel

Je hebt de Customer Journey voor je attractie nu uitgewerkt. Bij deze attractie zit een kleine winkel waarin ze producten verkopen die passend zijn bij de attractie. Bedenk een naam voor deze winkel, noteer deze hieronder:

Ontwerp je etalage

Nu je de naam bedacht heb, ga jij een ontwerp maken van de opstelling van de etalage. Hiervoor heb je de volgende informatie nodig. Maak een overzicht van alles wat je in de etalage wil hebben, zie de volgende pagina.

- **Seizoensgebonden:** Op welk seizoen richt jij je en welke props (onderdelen) heb je hiervoor nodig?

.....

.....

.....

.....

- **Storytelling:** welk verhaal (die je doelgroep aanspreekt en passend is bij de attractie) wil jij laten zien?

.....

.....

.....

.....

- **Commerciële impact:** Welke producten zet je waar neer om zoveel mogelijk te verkopen?

.....

.....

.....

.....

Teken op een A4 de etalage uit zoals je hebt bedacht en laat je schets zien aan een klasgenoot die aan dezelfde opdracht werkt. Welke feedback heb jij gekregen van je klasgenoot? Schrijf de feedback op.

.....

.....

.....

.....

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Retail specialist bij je past?
- Waarom denk je dat?

.....

.....

.....

.....

BEN JIJ

Sociaal

Product gericht

Communicatief vaardig

WIL JIJ GRAAG

In contact staan met klanten

In een winkel staan

Producten aan de man brengen

KAN JIJ GOED

Samenwerken

Producten onderscheiden

Producten verkopen

OPDRACHT 8: HET FEEST

Over de opleiding

Benodigdheden

- ## Opdracht: Het feest

38

39

Je gaat online eerst uitzoeken wat een draaiboek is en hoe het eruit ziet. Schrijf op wat je hebt gevonden:

.....

.....

.....

.....

.....

In tweetallen (of alleen) leggen jullie in 5 minuten aan elkaar uit wat een draaiboek is en hoe het eruitziet.

Nu je goed weet wat een draaiboek is ga je er één maken,
denk je ook aan pauzes? Wie ontvangt de burgemeester?
Hoe laat begint het feest?

Voor het feest worden alle medewerkers van het attractiepark en hun partners uitgenodigd. Zoek op internet naar twee verschillende uitnodigingen (een zakelijke en een uitnodiging voor bijvoorbeeld een bruiloft) Welke verschillen zie je? Schrijf er 5 op:

1.
2.
3.
4.
5.

Welke onderdelen zijn hetzelfde? Schrijf er 5 op:

1.
2.
3.
4.
5.

Nu heb je een goed beeld hoe een uitnodiging eruitziet.

Maak nu zelf een uitnodiging voor de medewerkers van het attractiepark en hun partners. Ga je de uitnodiging in Word maken? Kies je toch voor Publisher of wil je een filmpje maken? Hoe de uitnodiging eruit komt te zien mag je zelf bedenken.

Ben je klaar, laat dan je uitnodiging zien aan een klasgenoot die aan dezelfde opdracht werkt. Welke feedback heb jij gekregen van je klasgenoot. Schrijf de feedback op:

Reflectie

- Waar ben nieuwsgierig naar geworden?
- Denk je dat de opleiding Managementassistent bij je past?
- Waarom denk je dat?

.....

.....

.....

.....

.....

BEN JIJ

Enthousiast om dingen te regelen

Niet bang voor lastige vragen

Goed in het bijhouden van social media

Nauwkeurig

WIL JIJ GRAAG

Veel organiseren

Anderen helpen bij hun werk

Klanten te woord staan

Leren voor een baan waarbij iedereen binnen de organisatie met jou te maken heeft

KAN JIJ GOED

Luisteren

Voor lastige zaken een oplossing vinden

Samenwerken

Bepalen wat belangrijk is

OP WEG NAAR AVENTUS STUDIEKEUZETEST

Studiekeuzetest

Aventus wil je graag helpen om een juiste vervolgopleiding te kiezen. Met de Icares studiekeuzetest ontvang je binnen 5 tot 10 minuten een lijst met passende opleidingen op basis van de testuitslag.

Deze uitslag geeft je een indicatie om in bepaalde richtingen te zoeken en verder te oriënteren.

Met de opdrachten vanuit Aventus kun je kijken of de uitslag in de test overeenkomt met de opleiding die jij misschien al in gedachten had of dat er nog een andere match is. De test bestaat uit 55 vragen. Veel succes met de test!

Studiekeuzetest:
[https://icares.com/tests/
start/education](https://icares.com/tests/start/education)



Wil je meer inzicht krijgen in je interesses, dan kun je ook
gaan naar **www.kiesmbo.nl**.

Kies mbo:
www.kiesmbo.nl



Wat past bij jou?

OP WEG NAAR AVENTUS

AFSLUITING

Er is een einde gekomen aan dit project waarbij we jullie mee hebben genomen in bepaalde opleidingen van Aventus. Zie de aftekening hieronder voor de verschillende onderdelen die in je eindverslag komen.

Opdracht	Opleiding(en)	Afgevinkt	Spreekt mij aan
Opdracht 1: SWOT-analyse	Marketing en communicatiespecialist		
Opdracht 2: Pitch een nieuwe attractie	Junior accountmanager / Ondernemer small business / E-commerce specialist		
Opdracht 3: Financiën	Financieel administratief specialist		
Opdracht 4: Rechten	MBO Recht		
Opdracht 5: Personeelszaken	HR-Specialist		
Opdracht 6: Customer journey	Retail manager		
Opdracht 7: Ontwerp een etalage	Retail specialist		
Opdracht 8: Het feest	Managementassistent		

We hopen dat jullie het leuk vonden om aan dit project te werken en dat je meer inzicht hebt gekregen in de verschillende opleidingen binnen Aventus.

OP WEG NAAR AVENTUS

BIJLAGE 1A

Bijlage 1A: Wetboek van Strafrecht

Artikel 108

Lid 1: De aanslag op het leven of de vrijheid van de echtgenoot van de Koning, van de vermoedelijke opvolger van de Koning, of van diens echtgenoot, wordt gestraft met gevangenisstraf van ten hoogste vijftien jaren of geldboete van de vijfde categorie.

Lid 2: Indien de aanslag op het leven de dood ten gevolge heeft of met voorbedachten rade wordt ondernomen, wordt levenslange gevangenisstraf of tijdelijke van ten hoogste dertig jaren opgelegd of geldboete van de vijfde categorie.

Artikel 289

Hij die opzettelijk en met voorbedachten rade een ander van het leven berooft, wordt, als schuldig aan moord, gestraft met levenslange gevangenisstraf of tijdelijke van ten hoogste dertig jaren of geldboete van de vijfde categorie.

Artikel 300

Lid 1: Mishandeling wordt gestraft met gevangenisstraf van ten hoogste drie jaren of geldboete van de vierde categorie.

Lid 2: Indien het feit zwaar lichamelijk letsel ten gevolge heeft, wordt de schuldige gestraft met gevangenis-

straf van ten hoogste vier jaren of geldboete van de vierde categorie.

Lid 3: Indien het feit de dood ten gevolge heeft, wordt hij gestraft met gevangenisstraf van ten hoogste zes jaren of geldboete van de vierde categorie.

Lid 4: Met mishandeling wordt gelijkgesteld opzettelijke benadeling van de gezondheid.

Lid 5: Poging tot dit misdrijf is niet strafbaar.

Artikel 310

Hij die enig goed dat geheel of ten dele aan een ander toebehoort wegneemt, met het oogmerk om het zich wederrechtelijk toe te eigenen, wordt, als schuldig aan diefstal, gestraft met gevangenisstraf van ten hoogste vier jaren of geldboete van de vierde categorie.

Artikel 350

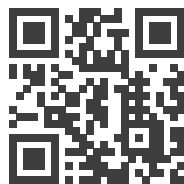
Lid 1: Hij die opzettelijk en wederrechtelijk enig goed dat geheel of ten dele aan een ander toebehoort, vernielt, beschadigt, onbruikbaar maakt of wegmaakt, wordt gestraft met gevangenisstraf van ten hoogste twee jaren of geldboete van de vierde categorie.

Lid 3: Met gevangenisstraf van ten hoogste drie jaren of een geldboete van de vierde categorie wordt gestraft hij die opzettelijk en wederrechtelijk een dier dat geheel of ten dele aan een ander toebehoort, doodt, beschadigt, onbruikbaar maakt.

OP WEG NAAR AVENTUS NOTITIES

Aventus[®]

VOLG ONS!



 [aventusmbo](#)

 [aventus.school](#)

 [aventus.nl](#)

DE SCHOOL WAAR JIJ 'T MAAKT