

De kleine Ondernemersgids

Word een echte geldheld
op Koningsdag!



Welkom bij De Kleine Ondernemersgids

Op Koningsdag mag jij even ondernemer zijn! Samen met je ouders ga je ontdekken hoe je geld kunt verdienen, slimme keuzes maakt en iets verkoopt of organiseert.

Een ondernemer is iemand die:

- een goed idee bedenkt
- iets maakt of organiseert
- geld verdient met dat idee

Dat ga jij ook doen!

Wat ga je doen?

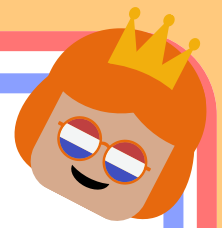
In dit boekje werk je stap voor stap aan jouw eigen mini-onderneming. Je kiest zelf of je liever:

- een product verkoopt (zoals iets dat je maakt)
- een activiteit organiseert (zoals een spelletje)

Je leert onder andere:

- hoe je een idee bedenkt
- wat iets kost om te maken of te organiseren
- hoe je een prijs bepaalt
- hoe je winst kunt maken
- hoe je reclame maakt





Welkom bij De Kleine Ondernemersgids

Samen met je ouders

Dit project doe je niet alleen. Je ouders helpen je bij:

- nadenken over je idee
- rekenen met geld
- plannen maken
- voorbereiden op de verkoopdag

Samen leer je hoe geld werkt in het echt.

Waarom doen we dit?

Met dit project leer je:

- dat geld niet zomaar komt
- dat plannen en nadenken belangrijk is
- dat fouten maken mag en leerzaam is
- dat ondernemen leuk en creatief is

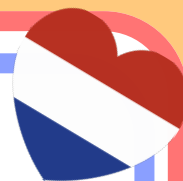
Klaar om te starten?

Pak een potlood, denk groot en wees creatief. Misschien ben jij straks wel de slimste ondernemer van Koningsdag!

Veel succes en vooral: veel plezier!



Welkom bij De Kleine Ondernemersgids Voor ouders



In dit project maken kinderen op een speelse en praktische manier kennis met ondernemerschap en omgaan met geld. Door samen te werken aan een eigen idee leren zij dat geld verdienen te maken heeft met keuzes maken, plannen en rekenen.

Uw rol als ouder is belangrijk, maar begeleidend:

- help uw kind bij het nadenken, niet bij het overnemen
- stel vragen in plaats van oplossingen te geven
- laat uw kind zelf beslissingen maken (en daarvan leren)

Dit project biedt een mooie kans om samen te praten over:

- wat dingen kosten
- het verschil tussen opbrengst en winst
- sparen, uitgeven en keuzes maken
- doorzetten als iets niet meteen lukt

Het gaat niet om zoveel mogelijk winst, maar om het leerproces en het plezier van samen ondernemen.

Alvast bedankt voor uw betrokkenheid en ondersteuning!





De Kleine Ondernemersgids Inhoudsopgave

Werkblad 1; Onderzoek je doelgroep.....	P. 6
Werkblad 2; Ideeën bedenken.....	P. 8
Werkblad 3A; Planning - product verkopen.....	P. 17
Werkblad 3B; Planning; activiteit organiseren.....	P. 19
Werkblad 4; Kosten berekenen.....	P. 22
Werkblad 5; Verkoopprijs en winst.....	P. 23
Werkblad 6; Reclame en presentatie.....	P. 26
Werkblad 7; Verkoopdag voorbereiden.....	P. 28
Werkblad 8; Geld check.....	P. 29
Werkblad 9; Terugkijken.....	P. 31
Werkblad 10; Mini-Ondernemer.....	P. 32





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 1 Onderzoek je doelgroep

Klanten - Informatieblok

Een doelgroep is de groep mensen voor wie jij iets maakt of verkoopt. Dat zijn de mensen die jouw product of activiteit leuk of handig vinden. Als je weet wie je doelgroep is, kun je betere keuzes maken. Zo kun je zorgen dat jouw idee goed past bij de juiste mensen.

Je gaat onderzoeken wat je gaat verkopen en aan wie.

1. Wie zijn jouw klanten?

Wie gaan jouw producten kopen of jouw activiteit doen? Denk aan kinderen of volwassenen. En hoe oud zijn ze ongeveer?

2. Wat doen of kopen deze mensen graag op Koningsdag?

3. Welke ideeën passen goed bij deze feestdag?

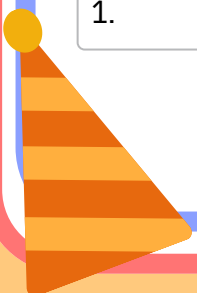
Schrijf zoveel mogelijk dingen op die je eens op de Koningsmarkt hebt gezien.

4. Schrijf de drie beste ideeën op

1.

3.

2.



De Kleine Ondernemersgids

Keuzes - Informatieblok

Een voor- en tegenlijstje helpt je om een goede keuze te maken. Schrijf eerst bovenaan waar je over moet kiezen.

Daarna maak je twee lijstjes:

- één met voordelen (voor)
- één met nadelen (tegen).

Denk rustig na en schrijf alles op wat in je hoofd komt.

Vergelijk de lijstjes en kijk welk idee de meeste voordelen heeft.

Voorbeeld: product verkopen – armbandjes

Waar maak je een keuze in?

“Ga ik armbandjes verkopen op Koningsdag?”

VOOR:

- Armbandjes zijn leuk en populair
- Ze zijn niet duur om te maken
- Ik kan ze van tevoren maken

TEGEN:

- Het kost tijd om ze te maken
- Ik moet eerst materialen kopen
- Misschien verkoop ik niet alles

Zo helpt een voor- en tegenlijstje om te beslissen of dit een goed idee is.





De Kleine Ondernemersgids; Werkblad 2 Ideeën bedenken

Bedenk meerdere ideeën voordat je een keuze maakt.

1. Noem twee producten die jij zou kunnen verkopen.

1.

2.

2. Noem twee activiteiten die jij zou kunnen organiseren.

1.

2.

3. Maak een voor- en tegenlijstje van deze 2 producten en 2 activiteiten.
Bedenk bij elke kant van het lijstje 3 punten om voor of tegen het idee te zijn.

Product 1:

Voor	Tegen
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Product 2:

Voor	Tegen
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>



De Kleine Ondernemersgids; Werkblad 2 Ideeën bedenken



Activiteit 1:

Voor

Tegen

Activiteit 1:

Voor

Tegen

4. Welk idee lijkt je nu het leukste om te gaan verkopen of doen?

5. Waarom kies je voor dit idee?

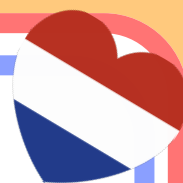
Soms is iets lastig of gaat het niet meteen goed.

Als je weet waarom je dit idee leuk vindt, kun je beter doorgaan.

Schrijf op waarom jij dit graag wilt doen.

De Kleine Ondernemersgids

Geld



Winst – Informatieblok

Wat is winst?

Winst is het geld dat je overhoudt nadat je alle materialen hebt betaald.

Eerst geef je geld uit om spullen te kopen.

Daarna krijg je geld binnen bij verkoop of spelen.

Wat je dan overhoudt, is je winst.

Zo werkt het:

- Je opbrengst is al het geld dat je verdient met verkopen of spelen.
- Je kosten zijn het geld dat je uitgeeft om te kunnen starten.
- opbrengst – kosten = winst

Een voorbeeld:

- Je verkoopt armbandjes en krijgt €20.
- De materialen kostten €12.
- €20 – €12 = €8 winst

Je hebt dus €8 over.

En als je geen winst maakt?

Soms geef je meer geld uit dan je verdient.

Dan heb je verlies.

Dat is niet erg!

Ook daar leer je van hoe je het de volgende keer slimmer kunt doen.

Waarom is winst belangrijk?

Winst laat zien:

- of je goede keuzes hebt gemaakt
- of je prijs goed was
- of je idee werkte

Maar onthoud, plezier hebben zijn belangrijker dan veel winst maken.





De Kleine Ondernemersgids Reken uitdaging!

Oefenen met winst berekenen. Kijk hoeveel sterren jij kan halen!

Uitdaging 1 ster



Wat is de som? En wat is het antwoord?

1. Cijfersom

Opbrengst €10 Kosten €4 Winst = ?

2. Cijfersom

Opbrengst €15 Kosten €7 Winst = ?

3. Verhaaltjessom

Saar verkoopt hoedjes van papier. Ze verdient €12. Het papier kost €5.
Hoeveel winst heeft Saar?





De Kleine Ondernemersgids Reken uitdaging!

Uitdaging 2 sterren 

Wat is de som? En wat is het antwoord?

1. Cijfersom

Opbrengst €18 Kosten €9 Winst = ?

2. Cijfersom

Opbrengst €25 Kosten €14 Winst = ?

3. Verhaaltjessom

Noah verkoopt cupcakes. Hij verdient €20. De ingrediënten kosten €11.
Hoeveel winst heeft Noah?

Uitdaging 3 sterren 

Wat is de som? En wat is het antwoord?

1. Cijfersom

Opbrengst €36 Kosten €18 Winst = ?

2. Cijfersom

Opbrengst €50 Kosten €27 Winst = ?

3. Verhaaltjessom

Emma organiseert een spelletje. Ze verdient €45. De materialen kosten €23.
Hoeveel winst maakt Emma?





De Kleine Ondernemersgids Reken uitdaging!

Uitdaging 4 sterren 

Wat is de som? En wat is het antwoord?

1. Cijfersom

Opbrengst €72 Kosten €38 Winst = ?

2. Cijfersom

Opbrengst €95 Kosten €47 Winst = ?

3. Verhaaltjessom

Daan verkoopt armbandjes. Hij verdient €94. De kralen en draad kosten €39. Ook koop Daan 1 keer gereedschap van €13. Hoeveel winst heeft Daan?

Uitdaging 5 sterren 

Wat is de som? En wat is het antwoord?

1. Cijfersom

Opbrengst €120 Kosten €68 Winst = ?

2. Cijfersom

Opbrengst €175 Kosten €93 Winst = ?

3. Verhaaltjessom

Lina organiseert een spel op Koningsdag. Ze verdient €160. De startkosten zijn €55 en de prijzen kosten €38. Bereken de kosten. Hoeveel winst maakt Lina?





De Kleine Ondernemersgids Reken Uitdaging! - Antwoorden

★ Uitdaging 1 ster

1. $€10 - €4 = €6$
2. $€15 - €7 = €8$
3. $€12 - €5 = €7$

★★ Uitdaging 2 sterren

1. $€18 - €9 = €9$
2. $€25 - €14 = €11$
3. $€20 - €11 = €9$

★★★ Uitdaging 3 sterren

1. $€36 - €18 = €18$
2. $€50 - €27 = €23$
3. $€45 - €23 = €22$

★★★★ Uitdaging 4 sterren

1. $€72 - €38 = €34$
2. $€95 - €47 = €48$
3. $€39 + €13 = €52 \rightarrow €94 - €52 = €42$

★★★★★ Uitdaging 5 sterren

1. $€120 - €68 = €52$
2. $€175 - €93 = €82$
3. Kosten: $€55 + €38 = €93 \rightarrow €160 - €93 = €67$





De Kleine Ondernemersgids Informer

Product of Activiteit - Informatieblok

Je kunt op Koningsdag geld verdienen door een product te verkopen of door een activiteit te organiseren.

Product verkopen:

- Je maakt iets van tevoren (bijvoorbeeld armbandjes, koekjes, plantjes).
- Je koopt materialen in.
- Elk product kost ongeveer evenveel om te maken.
- Hoe meer je verkoopt, hoe meer winst je kunt maken.

Activiteit organiseren:

- Activiteit moet je goed voorbereiden (maken, bouwen, verzamelen, testen, spelregels).
- Mensen betalen om mee te doen (bijvoorbeeld eendjes vangen, blikgooien, spijkerpoepen).
- Soms kost het je één keer geld om materiaal te kopen.
- Soms heb je ook kosten per keer dat iemand meedoet (bijvoorbeeld eten activiteit of prijzen uitdelen).
- Je verdient geld per spelronde.

Denk goed na:

- Wat kost het om te beginnen?
- Zijn er kosten per keer?
- Hoeveel mensen kunnen tegelijk meedoen?
- Wat past het beste bij jouw kraam?



De Kleine Ondernemersgids; werkblad 3 Product of Activiteit?

Nu moet je kiezen of je een;

- product gaat verkopen -> kies dan werkblad 3A
- activiteit gaat organiseren -> kies dan werkblad 3B.

3B

3A



Pagina 19

Pagina 17





De Kleine Ondernemersgids; Werkblad 3A Product verkopen

Maak een planning voor het maken en verkopen van je product.

1. Welke materialen moet je inkopen?

En waar kun je deze materialen kopen?

2. Wanneer koop je de materialen?

3. Wanneer ga je het product maken?

4. Hoeveel producten ga je maken?

5. Wanneer en waar ga je verkopen?





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 3A

Reken uitdaging!

Rekenuitdaging 1 en 2 sterren

Gebruik deze rekenuitdaging als je een product gaat verkopen. Vul de tabel in en reken uit hoeveel wat je totale kosten zijn voor de aanschaf van spullen.

Materiaal	Aantal	Prijs per stuk	Aantal x Prijs p.s.
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
Totaal		€	€

Rekenuitdaging 3 sterren

Vul de tabel in en reken uit hoeveel het kost om 1 product te maken.

Aantal producten	Totale kosten	Kostprijs per product
	€	€

Rekenuitdaging 4 en 5 sterren

Reken uit wat de nieuwe kostprijs is als je meer producten maakt uit de spullen die je toch al gekocht hebt.

Aantal producten	Totale kosten	Nieuwe kostprijs
5x	€	€
10x	€	€
25x	€	€

Wat gebeurt er met de kostprijs als je meer producten maakt?



De Kleine Ondernemersgids; werkblad 3B

Activiteit organiseren



Maak een planning voor jouw activiteit.

1. Welke activiteit ga je organiseren?

2. Wat heb je 1 keer nodig om te starten?

3. Wat heb je elke keer nodig als iemand meedoet?

4. Hoeveel mensen kunnen tegelijk meedoen?

5. Hoe lang duurt een spelronde?

6. Wanneer en waar ga je de activiteit uitvoeren?





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 3B

Reken uitdaging!

Rekenuitdaging 1 en 2 sterren

Gebruik deze rekenuitdaging als je een activiteit gaat organiseren. Vul de tabel in en reken uit hoeveel het kost om spullen te kopen voor een activiteit.

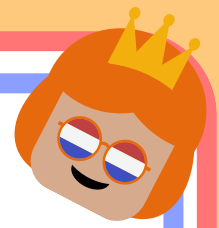
Materiaal	Aantal	Prijs per stuk	Aantal x Prijs p.s.
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
		€	€
Totaal		€	€

Rekenuitdaging 3 sterren

Vul de tabel in en reken uit hoeveel het kost om 1 activiteit te spelen en de speler een prijs te geven.

Kosten activiteit	Kosten prijs	Kostprijs activiteit + prijs
€	€	€





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 3B

Reken uitdaging!

Rekenuitdaging 4 en 5 sterren ★ ★ ★ ★ ★

Opbrengst - Informatieblok

Opbrengst is al het geld dat je verdient.

Het is het geld dat mensen aan jou betalen.

Bijvoorbeeld als je iets verkoopt of een spelletje organiseert.

Je telt alle betalingen bij elkaar op.

Dat totaalbedrag noem je de opbrengst.

Hoeveel spelers heb je nodig om winst te maken?

Prijs per spel (Act. + prijs)	Aantal spelers	Opbrengst
€	10x	€
€	25x	€
€	50x	€





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 4 Kosten berekenen

Reken uit hoeveel jouw product of activiteit kost.

1. Wat zijn de startkosten?

2. Zijn er kosten per product of per keer spelen?

3. Schrijf de kosten duidelijk op.

4. Wat kost één product of één spelronde?



De Kleine Ondernemersgids; werkblad 5

Verkoopprijs en Winst



Opbrengst en Winst – informatieblok

Opbrengst is al het geld dat je verdient met verkopen of een spelletje. Je telt al het geld dat je krijgt bij elkaar op. Dat totaal heet je opbrengst. Kosten zijn het geld dat je uitgeeft om te kunnen beginnen. Winst is het geld dat je overhoudt. Je rekent het zo uit: **opbrengst – kosten = winst**.

Bepaal je prijs en reken je winst uit.

1. Welke prijs vraag je per product of per spelronde?

2. Waarom kies je deze prijs?

3. Hoeveel producten denk je te verkopen of hoeveel mensen spelen mee?

4. Wat is je totale opbrengst?

5. Kijk voor je kosten bij werkblad 4. Wat is je winst?





De Kleine Ondernemersgids Reken uitdaging!

Rekenuitdaging 1, 2 en 3 sterren

Reken de lege vakken in de tabel uit.

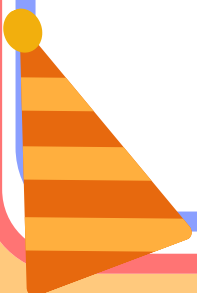
Is er winst of verlies in dit voorbeeld?

Prijs per product of spel Kosten voor spullen voor 1 product of spel					€ 2,00
Aantal verkocht/gespeeld Dit zijn de producten en spellen					20x
Totale opbrengst Som: Prijs per product/spel x aantal verkocht	€		x	=	€
Totale kosten Alle kosten van spullen bij elkaar					€ 30,00
Winst Som: Opbrengst - kosten	€		-	€	= €
Is er winst of verlies? Is het getal boven 0 = winst., onder 0 = verlies					

Rekenuitdaging 4 en 5 sterren

Wat gebeurt er met je winst als je de prijs verandert?

Prijs per product of spel	Aantal	Kosten	Winst
€ 3,00	20x	€ 25,00	€
€ 4,00	20x	€ 25,00	€
€ 5,00	20x	€ 25,00	€



De Kleine Ondernemersgids

Reclame

Reclame – Informatieblok

Reclame is hoe je laat zien wat jij verkoopt of organiseert.
Met reclame probeer je mensen nieuwsgierig te maken.
Je vertelt wat je hebt en waarom het leuk is.
Zo zorg je dat mensen naar jouw kraam komen.
Goede reclame helpt om meer te verkopen.

Voorbeelden van reclame:

- Een poster of bord bij je kraam
- Een prijskaartje met een leuke tekst
- Iets roepen om aandacht te trekken
- Je product mooi neerleggen
- Een opvallende naam of slogan bedenken





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 6 Reclame en Presentatie

Zorg dat mensen jouw kraam willen bezoeken.

1. Bedenk een naam voor je product of activiteit.

2. Bedenk een slogan.

Een slogan is een korte, leuke zin die vertelt wat je verkoopt of doet.
Hij moet opvallen en ervoor zorgen dat mensen het onthouden.

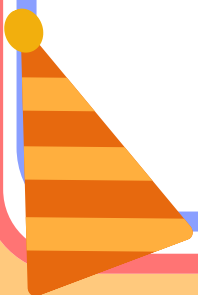
3. Welke informatie zet je allemaal op je poster of prijskaartje?



4. Maak op de volgende pagina een schets van je poster



De Kleine Ondernemersgids; werkblad 6
Schets poster



De Kleine Ondernemersgids; Werkblad 7

Verkoopdag voorbereiden

Het is bijna zover! De verkoopdag komt eraan.
Een goede voorbereiding helpt je om rustig en met plezier te verkopen.

Denk aan de volgende dingen:

Wat neem je mee?

- Je producten of spullen voor je activiteit
- Een kleedje of tafel
- Je poster of reclamebord
- Wisselgeld (kleine muntjes)
- Een tas of doos om alles in te doen
- Misschien een krukje om op te zitten

Check het weer

- Is het zonnig? Neem zonnebrand en een pet mee
- Regent het? Denk aan een paraplu of regenjas

Plekje regelen

- Weet je al waar je gaat staan?
- Kun je het plekje van tevoren bekijken?
- Kun je het plekje reserveren met stoepkrijt?

Afspraken met je ouders

- Welke ouder gaat met je mee?
- Hoe laat ga je opbouwen?
- Hoe laat ga je verkopen en weer opruimen?
- Wat doe je als iets niet lukt?

Bespreek alles samen,
dan weet iedereen wat de bedoeling is.





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 8 Geld checken

Na de verkoopdag ga je uitrekenen hoeveel geld je hebt verdiend.

Je telt hoeveel je hebt verkocht of hoeveel mensen meededen.

Daarna tel je het geld (munten en briefjes).

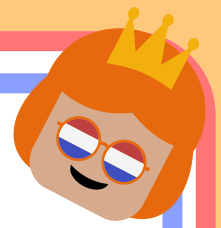
Let op: als er ook startgeld (wisselgeld) in de kassa zat, dan trek je dat eraf.

Of je legt het even opzij. Tel het wel op om in het roze vakje in te vullen.

Geld Tellen

Geldsoort		Aantal		Bedrag
€ 0,10	X		=	€
€ 0,20	X		=	€
€ 0,50	X		=	€
€ 1,00	X		=	€
€ 2,00	X		=	€
€ 5,00	X		=	€
€ 10,00	X		=	€
€ 20,00	X		=	€
Totaal				€
				-
Start/Wisselgeld				€
				=
Totale opbrengst				€





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 8 Geld checken

1. Was het makkelijk of lastig om het geld te tellen? Waarom?

2. Had je genoeg wisselgeld?

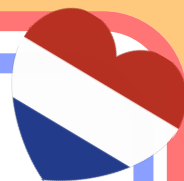
3. Klopte het geld in de kassa met wat je had verkocht of gespeeld?

4. Zou je volgende keer iets op een andere manier doen? Leg uit.



De Kleine Ondernemersgids; werkblad 9

Terugkijken



Kijk terug op de verkoopdag.

1. Hoeveel producten heb je verkocht of hoeveel mensen deden mee?

2. Wat ging goed?

3. Wat was lastig?

4. Wat zeiden klanten?

5. Wat zou je volgende keer hetzelfde willen doen?

6. Wat zou je volgende keer anders willen doen?





De Kleine Ondernemersgids; werkblad 10 Mini-Ondernemer

Denk na over wat je hebt geleerd.

Je hebt veel stappen gemaakt om zelf geld te verdienen.

1. Wat heb je geleerd over geld?

2. Zou je vaker zelf geld willen verdienen?

3. Hoe zou je dat willen gaan doen? Wat is je plan?

4. Wat vond je het leukst om te doen?

5. Waar ben je het meest trots op?

Hebben je ouders (of juf/meester) ook geholpen wanneer je hulp nodig had?
Geef ze een compliment!



Wijzer in Geld



1. Denk eerst na voordat je iets koopt.

Vraag jezelf af of je het écht nodig hebt of alleen graag wilt hebben.

2. Spaar voor iets wat je écht graag wilt.

Leg geld apart in een spaarpot of spaarrekening.



3. Bepaal eerst hoe je je geld wilt gebruiken.

Maak keuzes en hou je eraan.



4. Weet wat je uitgeeft en wat je overhoudt.

Hou goed bij hoeveel geld je verdient en uitgeeft.



5. Leer van je fouten.

Als je iets koopt dat je niet blij maakt, denk na waarom dat gebeurde en wat je een volgende keer anders doet.



6. Praat met je ouders over geld.

Samen leren helpt je keuzes maken en slimme gewoontes ontwikkelen.

