

Studiewijzer Plaza Challenge

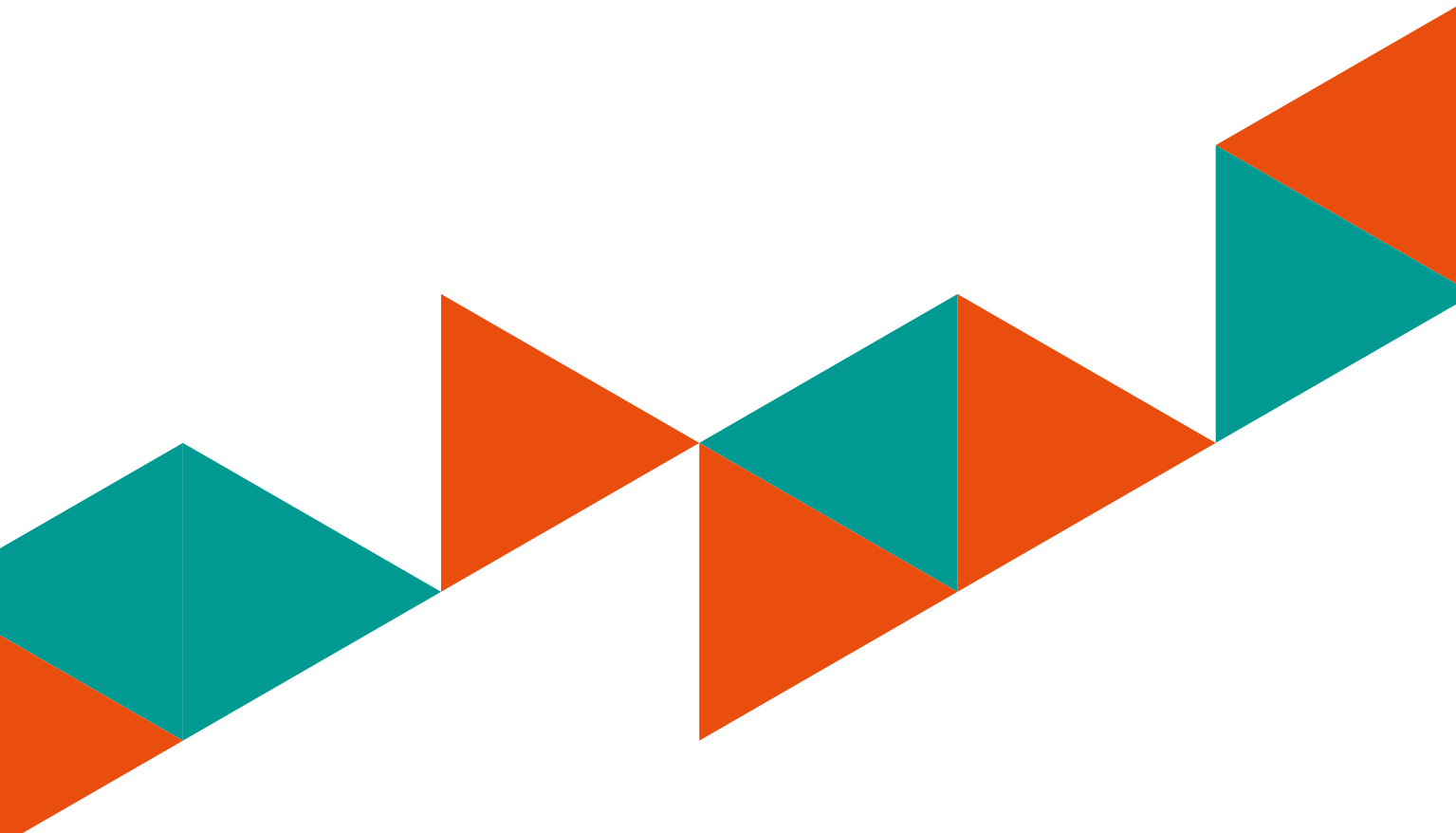
Ondernemersgame



Studiewijzer Plaza Challenge

Ondernemersgame

Serious game voor Ondernemerschap Plaza Challenge is o.a. in te zetten bij
De Handelsroute van Uitgeverij Sarphati – Van beroepsonderwijs tot vakmanschap





Colofon

Door

Uitgeverij Sarphati b.v.

Redactie

Uitgeverij Sarphati b.v. Ede

Bronvermelding

Plaza Challenge School

DTP en opmaak

Marjoleine van der Greff |
Marjoleine DTP & Vormgeving

Versie

Maart 2015

© Uitgeverij Sarphati BV 2015

Horaplantsoen 20

6717 LT Ede

Tel.: 0318 - 648 522

E-mail: info@uitgeverij-sarphati.nl

Ondanks alle inspanningen is het mogelijk dat niet alle copyrights van de in de uitgave opgenomen illustraties geregeld zijn. Degene die meent alsnog rechten te kunnen doen gelden, wordt verzocht contact op te nemen met de uitgever.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, namelijk elektronisch, mechanisch, door fotokopie, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Inhoud

Ondernemerschap	4
Ondernemersdilemma's	4
Ondernemerschap	4
De Handelsroute	4
1 Plaza Challenge	6
1.1 Doel Plaza Challenge	6
1.2 Opzet Plaza Challenge	7
1.3 Winkeltypes	7
1.4 Sturingsmogelijkheden	8
1.5 Toetsing en beoordeling	8
1.6 Competentiemeting	9
1.7 Actualiteit	10
2 Voorbereiding	11
2.1 Training Plaza Challenge	11
2.2 Aanvragen docentenaccount	11
2.3 Aanvragen 'Plaza Credits' voor uw leerlingen/studenten	11
2.4 Beheermodule	11
2.5 Proefrondes	11
3 Plaza Challenge starten	12
4 Lessenserie Plaza Challenge	14
Checklist Plaza Challenge	14
Les 1 Eerste indruk	15
Les 2 Kennismakingsgesprek/ sollicitatiegesprek	16
Les 3 Normen en waarden	18
Les 4 Assertief, sub-assertief of agressief	20
Les 5 Feedback geven	22
Les 6 Eerste indruk	24
Les 7 Kennismakingsgesprek/ sollicitatiegesprek	26
Les 8 Normen en waarden	28
Les 9 Assertief, sub-assertief of agressief	30
Les 10 Feedback geven	31
Les 11 Hoe zou jij dat oplossen?	32
Les 12 Hoe zou jij dat oplossen?	34
5 Extra opdrachten	36
6 Bijlagen	37



Ondernemerschap

Plaza Challenge is een economisch georiënteerde online ondernemersgame. U laat uw leerlingen/studenten actief kennis maken met ondernemen. Uw leerlingen/studenten ervaren in Plaza Challenge hoe het is om zelf een winkel te beginnen. Ze worden geconfronteerd met allerlei dilemma's die een ondernemer dagelijks tegenkomt. In het spel gaan de leerlingen/studenten de concurrentie aan met elkaar en moeten ze adequaat reageren op de marktontwikkelingen.

Ondernemersdilemma's

Net als in een echte onderneming worden de leerlingen/studenten geconfronteerd met veel dilemma's. Ga je je personeel opleiden of kies je voor een reclamecampagne? Het beperkte budget zorgt ervoor dat de leerlingen/studenten continu binnen de beschikbare mogelijkheden keuzes moet maken. In Plaza Challenge gaat het erom dat de keuzes die een leerling/student maakt worden onderbouwd en bijgehouden in het persoonlijk logboek binnen Plaza Challenge. De uitwerking van een gemaakte keuze is direct terug te zien in het ondernemersresultaat. Heb je geïnvesteerd in reclame? Dan wil je uiteraard ervaren dat er meer mensen naar de winkel zijn gekomen.

Ondernemerschap

Vanaf schooljaar 2015-2016 maken naast keuzedeel Ondernemerschap mbo ook de keuzedelen Ondernemend Gedrag, Oriëntatie op Ondernemerschap en Vakman-Ondernemer deel uit van de landelijke kwalificatiestructuur binnen het mbo. Plaza Challenge biedt u een fantastische mogelijkheid om de inhoud van het keuzedeel Ondernemerschap mbo, de keuzedelen en Vakman-Ondernemer direct in de gesimuleerde praktijk te brengen. Ook voor de reguliere retailopleidingen is Plaza Challenge School uitstekend te gebruiken.

U kunt het belang van ondernemerschap uitstekend met uw leerlingen/studenten bespreken dankzij de effecten van besluiten die in Plaza Challenge zichtbaar worden. Dit wordt extra versterkt door de aantoonbaar vergrote betrokkenheid van de leerlingen/studenten binnen Plaza Challenge. Dit ontstaat door het competitie-element en de mogelijkheid om te kiezen uit een breed aanbod van winkeltypes.

Plaza Challenge maakt de ontwikkeling van uw leerlingen/studenten inzichtelijk. Daarbij speelt het toepassen van kennis een belangrijke rol. U kunt uw leerlingen/studenten op ieder moment de opdracht geven een SWOT-analyse te maken op basis van de actuele product/marktverhoudingen in Plaza Challenge. De keuzemogelijkheden die uit een SWOT-analyse naar voren komen kan de leerling/student direct toepassen. Uw leerlingen/studenten ervaren zelf hoe belangrijk ondernemersvaardigheden en een gedegen ondernemingsplan zijn voor het succes van een ondernemer.

De Handelsroute

Bij de methode 'De Handelsroute' van Sarphati Educatief kunt u de ondernemersgame Plaza Challenge uitstekend inzetten voor de keuzedelen Ondernemend Gedrag, Oriëntatie op Ondernemerschap, Ondernemerschap mbo, Vakman-Ondernemer en de retailkwalificaties.



Het aanbod van De Handelsroute voor de keuzedelen Ondernemend Gedrag, Orientatie Ondernemerschap en Ondernemerschap mbo is gericht op mbo'ers met niveau entreeopleiding, niveau 2, 3 en 4. Uw leerlingen/studenten leren welke karaktereigenschappen belangrijk zijn voor zelfstandige ondernemers, welke ondernemersvaardigheden ze onder de knie moeten hebben en leren ze een eigen ondernemingsplan te schrijven.

Kijk voor meer informatie op de methodesite www.sarphati-dehandelsroute.nl.

De Handelsroute is ook gericht op mbo'ers voor de opleidingen Verkoper, Verkoopsspecialist, Eerste Verkoper, Verkoopadviseur, Manager retail en Ondernemer retail. De Handelsroute is ingesteld op de herziene kwalificatiedossiers en de examens van ESS. Met zijn unieke vormgeving is De Handelsroute speciaal ontwikkeld voor de mbo-er anno nu. Theorie en praktijk zijn geïntegreerd in onderscheidende school- en praktijkopdrachten. Docenten worden via de docentenpagina's ondersteund met actuele nieuwsberichten, video's en (open) powerpoints.

Kijk voor meer informatie op de methodesite www.sarphati-dehandelsroute.nl

The screenshot shows the homepage of the De Handelsroute website. At the top, there is a navigation menu with links for 'Detailhandel', 'Ondernemerschap', 'Logistiek', 'Commercie', 'Docentenpagina's', and 'Bestelsite Handelsroute'. Below this is a secondary menu with 'Home', 'Methodiek', 'Totaalconcept', 'Over ons', 'Bestellen', and 'Contact'. The main header features the Sarphati Educatief logo and the text 'De Handelsroute'. A central banner displays three bullet points: 'Actuele kwalificatiedossiers vormen uitgangspunt', '100% afgestemd op de ESS (en SPL) toetsstermen', and 'Winkelen 3.0, beroepspraktijk 2014 - 2017'. Below the banner is a red bar with the slogan 'Kennis + vaardigheden + praktijk = vakmanschap' and a button for 'Bestelsite Sarphati Educatief'. The main content area is titled 'DE HANDELSROUTE' and describes it as 'De BESTE methode voor mbo-opleidingen logistiek, commercie, detailhandel en ondernemerschap. Lees meer!'. Below this are four columns, each with a photo and a red button: 'Meer inspireren' (INSPIREREN), 'Meer onzorgen' (ONTZORGEN), 'Meer kennis' (KENNIS), and 'Meer praktijk' (PRAKTIJK).



1 Plaza Challenge

Om het leren interactiever te maken kent het onderwijs veel verschillende werkvormen. Met Plaza Challenge beschikt u over een interactieve werkvorm (serious gaming) om de lesstof voor het keuzedeel Ondernemerschap mbo, de retailkwalificaties, keuzedelen ondernemerschap en Vakman-Ondernemer aan de orde te laten komen.

1.1 Doel Plaza Challenge

Plaza Challenge kan voor verschillende doelen worden aangewend:

- 1 om lesstof te 'ervaren'
- 2 om lesstof te 'oefenen'
- 3 als evaluatie-instrument

Wanneer u Plaza Challenge aanwendt om de lesstof te laten ervaren, hebben uw leerlingen/studenten de kans om de lesstof zelf waar te nemen en kunnen ze zelf reflecteren. Wanneer de leerlingen/studenten voor het eerst via Plaza Challenge met economische begrippen in aanraking komen, gaat de lesstof meer leven. Na het spelen zijn de leerlingen/studenten over het algemeen meer geïnteresseerd en nemen ze de leerinhoud beter op.

Een andere mogelijkheid is om de behandelde theorie in te oefenen. Uw leerlingen/studenten passen zo de lesstof toe in een nieuwe situatie. Tijdens Plaza Challenge kunt u via de 'Beheermodule' de vorderingen van uw leerlingen/studenten volgen.

Plaza Challenge kan ook als evaluatie-instrument gebruikt worden. De leerlingen/studenten hebben de behandelde lesstof bestudeerd en geoefend om deze vervolgens aan de praktijk te toetsen. Via de knop 'Tussenstand' kunt u de behaalde scores eventueel ook klassikaal bespreken. Dit zorgt meestal voor een extra motivatie maar soms ook voor frustratie. 'Hoe komt het dat ik maar 20 punten heb gekregen?' Vaak komen dan leerzame discussies naar voren. Binnen Plaza Challenge is er tevens een 'Toets- en beoordelingsmodule'.

Plaza Challenge kan op eigen tempo en op niveau van een bepaalde doelgroep gespeeld worden. Dit maakt deze interactieve werkvorm veelzijdig en beperkt zich niet tot één aspect. Er is geen vastgesteld pad dat uw leerlingen/studenten moeten doorlopen. U kunt zelf bepalen met welke aspecten de leerlingen/studenten in aanraking mogen komen en welke stappen zij moeten volgen.

Deze studiewijzer biedt u wel een handreiking. In deze studiewijzer is namelijk een volledige lessenserie uitgewerkt waarbij een koppeling is gemaakt met de werkprocessen, competenties, vakkennis en vaardigheden uit het keuzedeel Ondernemerschap mbo.



1.2 Opzet Plaza Challenge

Plaza Challenge is een volledig online ondernemersgame dat als voornaamste doel heeft creativiteit, informatisering, techniek en ondernemingszin samen te brengen om zo het ondernemend gedrag van uw leerlingen/studenten te stimuleren en verbeteren.

De leerlingen/studenten worden online winkeleigenaars en spelen in 12 tot 18 rondes (maximaal 24 rondes en daarbij 2 gratis proefrondes) samen en tegen elkaar in een winkelstraat van hun eigen stad. U als docent heeft alles zelf onder controle. De online ondernemersgame is zo eenvoudig mogelijk gemaakt, zodat u zelf per ronde kunt bepalen welke kennis, vaardigheden en attitudes aan bod komen.

Kortom, Plaza Challenge geeft u de mogelijkheid om een educatief ondernemersspel in eigen tempo en op eigen niveau klassikaal, in een groep, tweetallen of individueel te spelen. Bovendien maakt Plaza Challenge de lesstof attractief en interactief voor uw leerlingen/studenten.

1.3 Winkeltypes

U bepaalt als docent in welke stad Plaza Challenge gespeeld wordt. Ook kunt u Plaza Challenge afstemmen op uw branche/opleidingsgebied. U heeft de mogelijkheid om te kiezen uit een breed aanbod van winkeltypes. U dient 4 winkeltypes te kiezen, zodat het competitie-element is gewaarborgd.

Winkeltypes binnen de mbo-domeinen:

- | | | | |
|----------|---|-----------|--|
| 1 | Bouw en infra | 10 | Economie en administratie |
| 2 | Afbouw, hout en onderhoud | | - <i>Kantoorwinkel</i> |
| | - <i>Meubelzaak</i> | 11 | Veiligheid en sport |
| 3 | Techniek en procesindustrie | | - <i>Sportzaak</i> |
| 4 | Ambacht, laboratorium en Gezondheidstechniek | 12 | Uiterlijke verzorging |
| | | | - <i>Parfumerie</i> |
| 5 | Media en vormgeving | 13 | Horeca en bakkerij |
| | - <i>Media Store</i> | | - <i>Café</i> |
| 6 | Informatie en communicatietechnologie | | - <i>Afhaalchinees</i> |
| | - <i>Telefoonzaak</i> | | - <i>Snackbar</i> |
| 7 | Mobiliteit en voertuigen | | - <i>Restaurant</i> |
| 8 | Transport, scheepvaart en logistiek | | - <i>Bakker</i> |
| 9 | Handel en ondernemerschap | 14 | Toerisme en recreatie |
| | - <i>Kledingwinkel</i> | 15 | Zorg en welzijn |
| | - <i>Skateshop</i> | | - <i>Thuiszorgwinkel</i> |
| | - <i>Fair Trade winkel</i> | 16 | Voedsel, natuur en leefomgeving |
| | - <i>Boekenwinkel</i> | | - <i>Dierenwinkel</i> |
| | - <i>Speelgoedwinkel</i> | | - <i>Bloemenwinkel</i> |
| | - <i>Juwelier</i> | | |
| | - <i>Schoenenwinkel</i> | | |



1.4 Sturingsmogelijkheden

U bepaalt zelf op welk moment **Ronde 1** van Plaza Challenge van start gaat. Een volgende ronde begint u zodra alle leerlingen/studenten hebben bevestigd klaar te staan voor een volgende ronde. U kunt daarbij ook gebruik maken van de 'Countdown', voor alle leerlingen/studenten is dan een timer zichtbaar die aangeeft wanneer de ronde eindigt en het dus niet meer mogelijk is om nog keuzes te maken. Tijdens de ondernemersgame kunt u in de 'Beheermodule' het niveau veranderen door specifieke 'Spelonderdelen' aan of uit te zetten.

Uw leerlingen/studenten houden in Plaza Challenge per ronde een logboek bij. In dit persoonlijk logboek geven de leerlingen/studenten aan welke beslissingen ze hebben genomen en onderbouwen zij hun keuzes. Ook kunnen ze aantekeningen maken van bijvoorbeeld welke keuzes er in de volgende rondes gemaakt zullen moeten worden.

1.5 Toetsing en beoordeling

Het succes van de ondernemers wordt in Plaza Challenge met punten weergegeven in de 'Ranglijst'. Deze punten zijn voor een groot deel afhankelijk van de winst die de ondernemer maakt met zijn winkels in de winkelstraat en de stad waarin Plaza Challenge zich afspeelt.



Bij elk product is er een marktleider. De ondernemers kunnen marktleider worden als zij bij één van de twaalf producten het grootste marktaandeel weten te bemachtigen. Na afloop van iedere ronde wordt de 'Tussenstand' opgemaakt van het behaald aantal punten. Deze kunt u klassikaal bespreken en/of op basis hiervan uw leerlingen/studenten coachen.

Door de 'Toets- en beoordelingsmodule' in Plaza Challenge kunt u de in de les behandelde leerstof ook toetsen.

In de lessenserie in deze studiewijzer vindt u per les ook een verwijzing naar de werkprocessen, competenties, vakkennis en vaardigheden uit het keuzedeel Ondernemerschap mbo

In de 'Beheermodule' krijgt u per leerling/student beschikking over allerlei achtergrondinformatie zoals effecten van keuzes en overzichten waar de leerling/student punten heeft laten liggen. Deze rapportage geeft u veel aangrijpingspunten om de resultaten met uw leerlingen/studenten na te bespreken.



1.6 Competentiemeting

Iedere beslissing die door de ondernemers wordt genomen, komt tot uiting in tien competenties die worden weergegeven in het 'Competentieprofiel' in Plaza Challenge.

In Plaza Challenge worden de volgende tien competenties gemeten:

1 Leiding nemen

De mate van actief sturing willen geven aan de eigen omgeving. Zien wat situaties nodig hebben om verder te komen.

2 Risico nemen

Risico durven nemen om voordeel te behalen. Dingen anders aanpakken dan gebruikelijk. Inschatting van de balans tussen beheersbaarheid en risico.

3 Creativiteit

De mate waarop vanuit meerdere perspectieven kunnen kijken naar eenzelfde situatie/probleemstelling.

4 Ambitie

De mate van dadendrang. Het verlangen om uit te blinken in werk en omgeving. Voortdurend in een modus van competitie zijn.

5 Flexibiliteit

De mate waarin iemand zichzelf kan wegcijferen om het eerder gestelde doel te bereiken. De mate van aanpassen aan veranderingen. De behoefte aan variatie.

6 Drive

De mate van doorzettingskracht. Het doorgaan omdat een doel voor ogen staat. Harder werken omdat dingen af moeten.

7 Actief luisteren

Het tonen van de vaardigheid om belangrijke informatie op te pikken uit mondelinge mededelingen. Het signaleren van kansen en mogelijkheden. Het zichzelf verplaatsen in de ander en juiste wijze samenvatten van datgene wat de ander heeft gezegd.

8 Empathie

De mate van empathie. Het aanvoelen van omgevings sfeer.

9 Effectiviteit

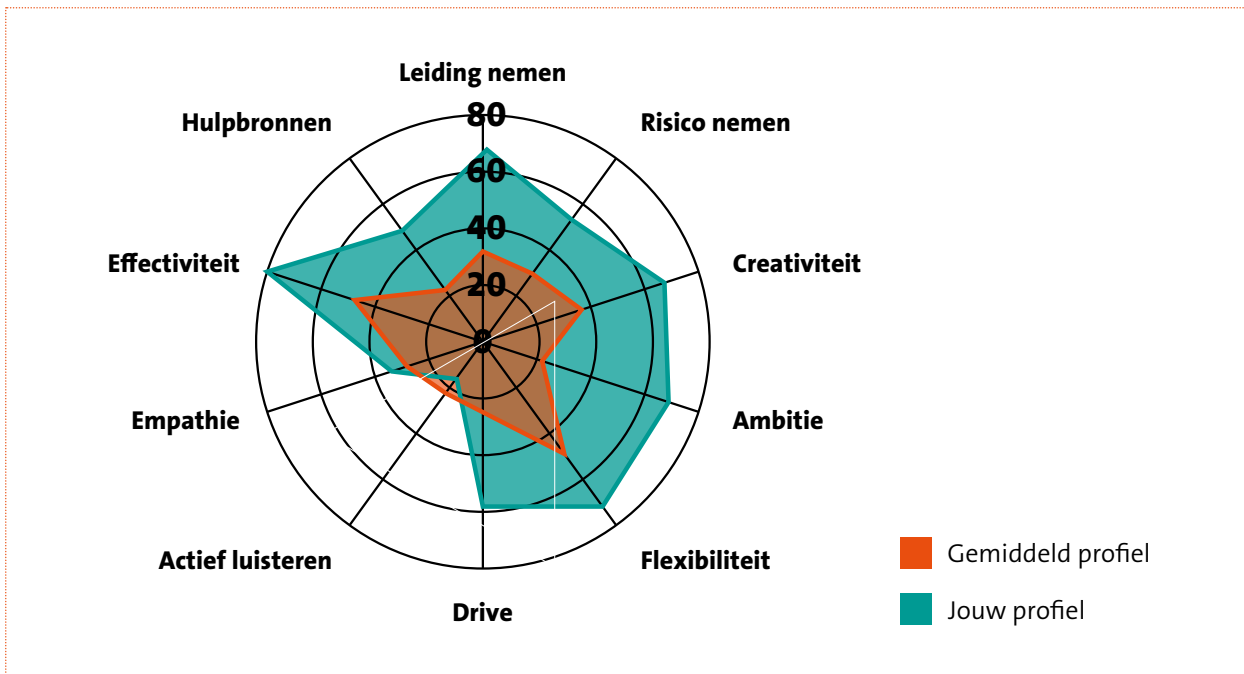
De mate waarin iemand succesvol is in het uitvoeren van acties. Succesvol is het bereiken van beoogde resultaten. Het stellen van prioriteiten.

10 Hulpbronnen

Het aanspreken van externe informatiebronnen. Sleutelpersonen binnen eigen netwerk, lezen van vakliteratuur en breder.



Nadat alle rondes gespeeld zijn wordt de competentie waar de leerling/student het best op scoort en de competentie waar de leerling/student het minst goed op scoort beschreven. U kunt met de leerlingen/studenten individueel bespreken wat deze score betekent en hoe de leerling/student er de volgende keer op een andere manier mee om kan gaan.



Figuur 1. Voorbeeld competentieprofiel in Plaza Challenge

1.7 Actualiteit

In Plaza Challenge kunnen uw leerlingen/studenten na het spelen van een ronde de ‘Krant’ bekijken. In deze krant staan artikelen die verwijzen naar de gebeurtenissen in de ondernemersgame. In de krant kunnen de leerlingen/studenten lezen welke ontwikkelingen de beslissingen en resultaten van de ondernemers in de stad teweeg brengen.



U kunt zelfs per ronde eigen krantenartikelen toevoegen. Op deze manier bent u in staat via de ‘Krant’ uw leerlingen/studenten te informeren en bijvoorbeeld hints en tips te geven. Ook kunt u actuele nieuwsitems uit de beroepspraktijk toevoegen om de ondernemersgame realistischer te maken en nog beter af te stemmen op uw branche/opleidingsgebied.



2 Voorbereiding

Wanneer u start met Plaza Challenge kunt u het beste voor aanvang van de les de Plaza Challenge klaarzetten. Daarvoor moet u inloggen met een docentenaccount zodat u toegang heeft tot de beheermodule van uw schoolomgeving.

Zodra u een nieuwe Plaza Challenge start kunt u bepalen met hoeveel leerlingen/studenten u de Plaza Challenge gaat spelen, in welke stad er wordt gespeeld en hoeveel rondes er gespeeld worden.

2.1 Training Plaza Challenge

Het is belangrijk dat het klaarzetten van Plaza Challenge voltooid is voordat u met de leerlingen/studenten in de klas de online ondernemersgame gaat starten. Voor uitleg en begeleiding bij het starten met Plaza Challenge biedt Plaza Challenge School ondersteuning. Wij komen langs voor een instructie op school of helpen u via mail en/of telefoon. U kunt hiervoor contact opnemen met Uitgeverij Sarphati via 0318 648 522 of rechtstreeks met Plaza Challenge School via 079 36 22 015 of info@plazachallengeschool.nl

2.2 Aanvragen docentenaccount

U kunt voor Plaza Challenge een docentenaccount aanvragen via Plaza Challenge School. Ga naar www.plazachallengeschool.nl en kies voor inschrijven als docent.

U ontvangt vervolgens een bericht dat u kunt inloggen in uw eigen schoolomgeving voor het spelen van de ondernemersgame Plaza Challenge.

2.3 Aanvragen 'Plaza Credits' voor uw leerlingen/studenten

Uw leerlingen/studenten spelen de ondernemersgame 12 tot 18 rondes (maximaal 24 rondes en daarbij 2 gratis proefrondes). U heeft per leerling/student minimaal 1 Plaza Credit nodig.

Met 1 Plaza Credit kunt u het maximale aantal rondes spelen. De kosten per Plaza Credit bedragen € 6,00 incl. btw.

U kunt de Plaza Credits bestellen via uw eigen schoolomgeving, zodra de aanvraag van uw docentenaccount is gecontroleerd en u hierover bericht hebt ontvangen. De door u bestelde Plaza Credits zijn direct beschikbaar in uw eigen schoolomgeving.

2.4 Beheermodule

Om te starten met Plaza Challenge dient u met uw docentenaccount in te loggen in Plaza Challenge. U kunt inloggen via de volgende link: www.plazachallenge.nl

In de beheermodule dient u vervolgens een eigen Plaza te kiezen (de naam van uw klas) en de leerlingen/studenten die gaan starten in Plaza Challenge te beheren/toevoegen. Zodra u de eerste spelronde start wordt het aantal leerlingen/studenten dat u heeft toegevoegd in mindering gebracht op het totaal aantal Plaza Credits dat in uw eigen schoolomgeving beschikbaar is.

2.5 Proefrondes

In uw eigen schoolomgeving kunt u gratis 2 proefrondes spelen. Voor het spelen van de proefrondes worden geen Plaza Credits in mindering gebracht. Na het spelen van de 2 proefrondes kunt u de Plaza herstarten. Vanaf dat moment worden de Plaza Credits in mindering gebracht voor het aantal leerlingen/studenten dat voor de proefrondes is toegevoegd en kunt u de eerste spelronde starten.



3 Plaza Challenge starten

Start met Plaza Challenge door met uw docentenaccount in te loggen. Kies voor 'Plaza starten' om een nieuwe Plaza aan te maken.

Stap 1

Geef de Plaza een naam. Gebruik hiervoor een naam die goed herkenbaar is, bijvoorbeeld de naam van uw klas.

Stap 2a

Kies een stad waarin de ondernemingen die uw leerlingen/studenten gaan oprichten gevestigd zijn. Kies vervolgens een level: Level 1 is het eenvoudigst, bij level 6 worden de leerlingen/studenten geconfronteerd met complexere situaties.

Tijdens de ondernemersgame kunt u in de 'Beheermodule' het niveau veranderen door specifieke 'Spelonderdelen' aan of uit te zetten. In elke stad kunnen er ondernemingen opgericht worden in vier vooraf door u te bepalen sectoren/winkeltypes. Selecteer vier winkeltypes.

Stap 2b

U heeft ook de keuze om een nieuwe stad aan te maken indien bijvoorbeeld de naam van de gemeente of stad waarin uw school zich bevindt niet in het overzicht voorkomt. Bij het aanmaken van een nieuwe stad volgt u een gebruiksvriendelijk stappenplan.

Stap 3

Kies het aantal spelrondes. Als u de ondernemersgame voor de eerste keer speelt, kiest u dan bij voorkeur voor een aantal rondes tussen 12 en 18. Het aantal rondes kan overigens tijdens het spelen in de klas nog aangepast worden.

Het is belangrijk om het aantal rondes niet te klein te nemen omdat er een 'Competentieprofiel' per ondernemer wordt aangemaakt. Het profiel is niet betrouwbaar als het aantal rondes te beperkt is, omdat het profiel onder andere wordt aangemaakt op basis van de beslissingen die de leerling tijdens het spel neemt. Het competentieprofiel is genormeerd op minimaal 18 spelrondes.

Stap 4

Tenslotte kunt u ervoor kiezen om 2 proefrondes te spelen. Nadat u de Plaza heeft aangemaakt kunt u deze keuze niet meer wijzigen.

Stap 5

Na het instellen van de gegevens klikt u op 'Plaza aanmaken'. De Plaza wordt dan aangemaakt.

Stap 6

In het onderdeel 'Leerlingen beheren/toevoegen' bepaalt u zelf het aantal leerlingen/studenten dat het spel speelt. Per leerling/student (of per tweetal/groep, indien de leerlingen/studenten niet individueel spelen) heeft u 1 Plaza Credit nodig. In de 'Beheermodule' kunt u altijd zien over hoeveel Plaza Credits u nog beschikt. U moet een wachtwoord ingeven dat door de leerlingen achteraf aangepast kan worden. Zodra u op "Aanmaken" klikt, krijgt hij een overzicht waarmee u de accounts van de leerlingen/studenten kan volgen.



Na het aanmaken van de accounts ziet u de volgende gegevens:

Login

Dit is de automatische gegenereerde loginnaam die elke leerling/student moet gebruiken om in te loggen. Door met het muispijltje op de loginnaam te staan, kunt u als docent het wachtwoord bekijken. Dit kan heel handig zijn wanneer de leerling/student het wachtwoord verandert en achteraf het nieuwe wachtwoord niet meer weet.

Bedrijfsnaam

Dit is de bedrijfsnaam die de leerling/student zelf kiest. Het is belangrijk om de leerling/student te wijzen op het belang van de naam van een onderneming.

Klaar

Dit icoontje geeft aan of de leerling/student al dan niet klaar is met de beslissingen die hij moet nemen voor de gespeelde ronde. Ververs het scherm (typ F5) regelmatig om dit bij te werken. Dit icoontje doet verder niets, het is uitsluitend ter indicatie zodat u een inschatting kan maken of de ondernemers klaar zijn om een volgende ronde te spelen.

Inloggen

Door op “inloggen” te drukken, logt u in via het account van de betreffende leerling/student. Op die manier krijgt u een beter zicht op het handelen van de leerling.

Kasgeld

Hier ziet u hoeveel geld de betreffende leerling/student nog in kas heeft. Door op het bedrag te klikken kunt u geld bijstorten. Dit kan nodig zijn, bijvoorbeeld wanneer een leerling/student een ronde heeft gemist, of echt helemaal failliet is.

Vragen

Wanneer u gebruik maakt van de toets en beoordelingsmodule kunt u hier de toetsresultaten per leerling/student volgen.

Logboek

Hier kan de leerling/student invullen welke acties hij/zij heeft ondernomen.

Verwijderen

Hiermee verwijdert u het betreffende account uit de Plaza. Let op: dit is niet te herstellen. Alleen bij ongebruikte accounts (waarop niet is ingelogd) worden de Plaza Credits teruggestort.

Stap 7

Plaza Challenge School biedt ook een handige tool aan om uw leerlingen/studenten de nodige gegevens te bezorgen om in te loggen. Door in het scherm op “Start print” te klikken, krijgt u per leerling/student een instructie.

U kunt nu met uw leerlingen/studenten starten met de lessenserie Plaza Challenge.



4 Lessenserie Plaza Challenge

Deze volledige lessenserie biedt u een handreiking voor het spelen van de ondernemersgame. Er is daarbij een koppeling gemaakt met de werkprocessen, competenties, vakkennis en vaardigheden uit het keuzedeel Ondernemerschap mbo.

Checklist Plaza Challenge

Start u voor het eerst met Plaza Challenge? Dan is het advies om de training Plaza Challenge te volgen. Deze training duurt één dagdeel (ochtend of middag) en vindt plaats op uw schoollocatie.

Wilt u direct zelf starten met de lessenserie? Dan is onderstaande checklist voor u interessant:

- ✓ **Neem de lessenserie Plaza Challenge door en bepaal het aantal te spelen rondes**
- ✓ **Stel een leerlingen/studentenlijst op en bepaal of u iedere leerling/student individueel of in tweetallen de ondernemersgame laat spelen.**

Stem de lessenserie van Plaza Challenge af met de planning en te behandelen thema's en onderwerpen uit De Handelsroute.



The screenshot shows the login page for 'Plaza Challenge School editie'. At the top, there is a 3D rendering of a row of colorful shops. Below this, the text 'Plaza Challenge School editie' is displayed. On the left, there is a login form with fields for 'Login:' and 'Wachtwoord:', and an 'Inloggen' button. To the right of the login form, the text reads: 'Welkom jonge ondernemers! Had je ooit gedacht om zelf baas te worden van je eigen onderneming? Nu heb je de kans om je kwaliteiten te laten zien en het op te nemen tegen je eigen klasgenoten.' Below this, there is a 'WINNAARS' badge and a paragraph: 'Stap nu in de wereld van het ondernemen en maak kennis met inkoop, verkoop, personeel aannemen, concurrentie, rente en nog veel meer! En dat allemaal in je eigen stad tegen concurrenten die je eigen klasgenoten zijn.' Further down, it says: 'Je bent nu bijna de baas van je eigen virtuele winkelketen met als jouw klasgenoten. Wie wordt de beste ondernemer van de klas in deze spannende online challenge?' and 'Log nu in de met de gegevens die je van je docent hebt gekregen en kies je eigen ondernemersnaam.' At the bottom, there is a section titled 'Bent u zelf docent?' with the text: 'U vindt alle informatie over de schoolversie op de website van [Plaza Challenge School!](#)' and a mouse cursor pointing to the link. A smaller 3D rendering of the shops is at the bottom of the page.



Les 1 Introductie (en proefrondes)

Inleiding (voor de docent)

Plaza Challenge start door middel van een presentatie die door de docent klassikaal wordt gepresenteerd. In de presentatie licht de docent de doelstelling van Plaza Challenge toe en bespreekt de docent de lesopbouw.

- ✓ Stem de lessenserie van Plaza Challenge af met de planning en te behandelen thema's en onderwerpen uit De Handelsroute.



Actie: Presentatie Plaza Challenge

Plaza Challenge wordt ingeleid door het spelen van 2 proefrondes. Tijdens deze proefrondes verkennen de ondernemers de diverse spelonderdelen en worden zij aan de hand van de checklist en de helpfunctie door de ondernemersgame geleid.

Actie: Verkennen van de handleiding, helpfunctie en FAQ in Plaza Challenge

Actie: Spelen 2 proefrondes (volgen van de checklist in Plaza Challenge)

Belangrijk

Een leerling/student die voor het eerst inlogt kiest een eigen 'Bedrijfsnaam'. Het is belangrijk om de leerling/student te wijzen op het praktische belang van de naam van een onderneming. Deze moet herkenbaar en voor u naar de leerling/student toe te herleiden zijn. U kunt het onderwerp 'Bedrijfsnaam' verdiepen door uw de leerlingen/studenten bijvoorbeeld informatie te laten inwinnen bij de Kamer van Koophandel.

Opdrachten (voor de ondernemers)

In Plaza Challenge houden de ondernemers na afloop van iedere ronde een logboek bij. In dit logboek houden zij bij welke beslissingen ze hebben genomen en waarom. Iedere beslissing die door de ondernemers wordt genomen, komt tot uiting in tien competenties die worden weergegeven in het competentieprofiel.

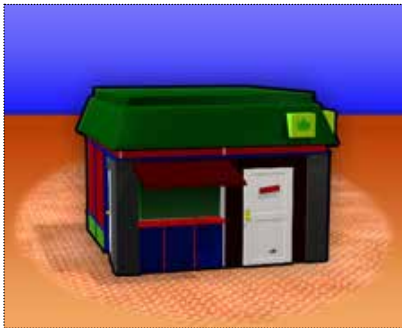
Opdracht 1: Denk na over hoe je van start wilt gaan met je onderneming.

Resultaat

De ondernemer geeft voor zichzelf antwoord op de vraag:
"Hoe ga je van start met je onderneming?"



Les 2 Ronde 1



Inleiding (voor de docent)

De eerste ronde start met het reflecteren op de opdracht uit **Les 1**. De leerlingen/studenten hebben nagedacht over hoe zij van start willen gaan met hun onderneming.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een welkomstboodschap of actualiteit). Plaats het krantenartikel in **Ronde 1**.

In **Ronde 1** zijn de volgende beslissingen belangrijk:

- 1** Bericht van het Gemeentebestuur: Welke doelstelling streeft de ondernemer na?
- 2** De ondernemers starten met het afsluiten van een lening: Welke lening sluiten zij af?
- 3** Welke straat, soort winkel(s) en winkel(s) kiezen de ondernemers?
- 4** Worden er samenwerkingsvormen (o.a. deelname aan een Plaza-project) overeengekomen?

Tijdens de ondernemersgame kunt u in de 'Beheermodule' het niveau veranderen door specifieke 'Spelonderdelen' aan of uit te zetten.

Actie: Spelonderdeel 'reclame maken', 'adviseurs', 'mijn personeel' en 'veiling' uitzetten.

Actie: Start met reflectie op opdracht 1 en 2 uit Les 1.

Actie: Reflecteer met de leerlingen/studenten op de gespeelde proefrondes.

In **Ronde 1** staat de ondernemer centraal. De ondernemer wordt aangeleerd om continue bezig te zijn met zelfreflectie. Welke keuzes maak je en waarom?

De leerlingen/studenten starten met het lezen van de doelstellingen die de burgemeester namens het 'Gemeentebestuur' aangeeft. Vervolgens kiezen de leerlingen/studenten een straat, winkeltipe en winkel. Daarna kopen zij goederen in (bij de groothandel) en bepalen zij de verkoopprijs. Belangrijk is dat ze ook de winkel bevoorraden vanuit het magazijn. Ook moeten de leerlingen/studenten de winkel beheren en bankzaken regelen.

De leerlingen/studenten moeten een lening afsluiten zodat ze over geld beschikken om de winkel te kunnen starten. Ze moeten hierbij een keuze maken tussen een lening met een vaste rente en een lening met een variabele rente. Afhankelijk van de doelgroep en het doel van het ondernemingspel zal u dit aspect eerst moeten toelichten. U kunt u leerlingen/studenten ook de opdracht geven om de nodige informatie hierover zelfstandig te verwerven.

Laat de leerlingen/studenten in de eerste drie rondes geen winkels ombouwen. Dit komt later aan de orde (in **Ronde 10 en 11** volgt een uitleg, in voorgaande rondes kunnen/mogen leerlingen/studenten wel hun winkel ombouwen).



Opdrachten (voor de ondernemers)

De eerste ronde spelen de leerlingen/studenten door het volgen van een checklist die in de ondernemersgame wordt aangeboden. De leerlingen/studenten worden hierdoor op een eenvoudige manier door de belangrijkste aspecten van het spel geleid:

Opdracht 2: Bekijk de doelstellingen vanuit het 'Gemeentebestuur'.

Opdracht 3: Sluit een lening af. Zoek informatie over welke lening je het beste kunt afsluiten.

Opdracht 4: Kies een straat, winkeltype en de winkel die je wilt gaan beginnen.

Opdracht 5: Volg verder de checklist...

Opdracht 6: Houd in je logboek bij welke beslissingen je hebt genomen en geef aan waarom. Noteer ook welke acties je in de volgende ronde wilt gaan uitvoeren.

Alle leerlingen/studenten dienen in de ondernemersgame aan te geven dat ze voor deze ronde klaar zijn met hun instellingen. U kunt als docent daarna handmatig de volgende ronde draaien. Binnen 2 minuten heeft u al de resultaten binnen van Ronde 1 en kunnen de individuele scores getoond worden.

Resultaat

De ondernemer oriënteert zich op de markt en geeft de onderneming concreet vorm door de straat, winkeltype(s) en winkel(s) die hij heeft gekozen.

De ondernemer vormt een duidelijk (toekomst)beeld van de eigen onderneming, zijn eigen ondernemende houding en de markt, klant en concurrentie, weet welke kant hij op wil met zijn onderneming met oog voor kansen en bedreigingen (kritische succesfactoren) van de onderneming, zodat de onderneming concreet kan worden vormgegeven.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Actief luisteren
- 2 Hulpbronnen



Les 3 Ronde 2



Inleiding (voor de docent)

De ervaring leert dat uw leerlingen/studenten uitermate geïnteresseerd zullen zijn in de tussentijdse onderlinge resultaten en meer willen weten. Voor u als docent is dit een uitgelezen kans om dieper in te gaan op de lesstof.

Na het spelen van **Ronde 1** kunt u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten tonen en de scores klassikaal terugkoppelen.

Ook kunt u via de 'Voortgang en Resultaten' individueel de leerlingen/studenten coaching. De 'Resultatenmatrix' laat u precies zien waar elke leerling/student een steekje heeft laten vallen of waar hij/zij het juist heel goed heeft gedaan.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores

Een goede start in de ondernemersgame is voor de motivatie van iedere leerling/student essentieel. De leerlingen/studenten die na **Ronde 2** achterop raken kunt u met een goede coaching weer op weg helpen. U kunt hiervoor gebruikmaken van de 'Resultatenmatrix'.

Actie: Coach de leerlingen/studenten aan de hand van de 'Resultatenmatrix'

Na het spelen van 2 rondes zullen uw leerlingen/studenten zelfstandig aan de slag gaan en meer inzicht krijgen in de verschillende spelonderdelen. Na het spelen van **Ronde 2** zullen de leerlingen/studenten minder tijd nodig hebben voor het nemen van beslissingen. Het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden zal dan van doorslaggevend belang zijn.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een artikel over ondernemerschap uit de actuele berichten van de website www.ce-ondernemerschap.nl). Plaats het krantenartikel in **Ronde 3**.

Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 7: Wat is er gebeurd en waarom? Welke strategie heb je gekozen?

Opdracht 8: Hoe denk je dat de stad zich gaat ontwikkelen? Welke drie acties kun je ondernemen om je positie te versterken? Noteer dit in je logboek.



In de 'Beheermodule' wordt het geleende bedrag en het totaal bedrag in kas per ondernemer weergegeven. Een ondernemer met **ambitie** zal het beschikbare geld elke spelronde zoveel mogelijk willen investeren om te blijven groeien.

Zodra alle leerlingen/studenten hebben aangegeven klaar te zijn met hun instellingen, kunt u als docent de volgende ronde draaien. U kunt ook gebruik van de optie 'Countdown'. Voor alle leerlingen/studenten is dan een timer zichtbaar die aangeeft wanneer de ronde eindigt. U kunt daarna handmatig de volgende ronde draaien.

Resultaat

De ondernemer maakt keuzes voor vervolgacties in de ondernemersgame op basis van analyse van de gebeurtenissen in **Ronde 1**.

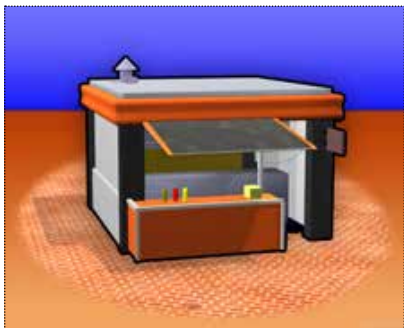
De ondernemer gebruikt verschillende invalshoeken om te kijken naar de kansen van een onderneming, om zaken in een onderneming op te pakken of om oplossingen te vinden voor (mogelijke) knelpunten om zo de slagingskans en toekomst van de onderneming te vergroten.

Competenties Plaza Challenge

- 1** Ambitie
- 2** Risico nemen
- 3** Drive



Les 4 Ronde 3



Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 2** kunt u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten tonen en de scores terugkoppelen. Elke ronde wordt er automatisch een 'Winkel van de week' gekozen. Dit wordt gedaan op basis van de gezondheid en de populariteit van een winkel. De eigenaar van de Winkel van de Week krijgt extra punten als beloning.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores (o.a. aandacht voor Winkel van de week)

In de 'Stand van zaken' vinden de leerlingen/studenten een rapportage over hun onderneming en de resultaten van de vorige ronde. Ook worden er tips gegeven die de leerling/student in deze ronde kunnen opvolgen.

Na **Ronde 3** zullen er per les 2 rondes worden gespeeld. U dient dus voor de volgende lessen 2 rondes per keer voor te bereiden.

Actie: Bereid **Ronde 4** en **Ronde 5** voor.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een artikel over 'samenwerken'). Plaats het krantenartikel in **Ronde 5**.

Tijdens het spelen van de ondernemersgame kunt u in de 'Beheermodule' het niveau veranderen door specifieke 'Spelonderdelen' aan of uit te zetten. Let wel op! Deze instellingen gaan pas van kracht als de leerling/student opnieuw heeft ingelogd, dus doe dit tussen de lessen door.

Actie: Zet het spelonderdeel 'mijn personeel' aan. De ondernemers moeten een 'administrateur' inhuren om een tweede winkel te kunnen openen. In **Ronde 10 en 11** wordt er gereflecteerd op het personeelsbeleid.

Na Ronde 3 zal het tempo waarin de rondes plaatsvinden verhoogt worden. U dient er op te letten dat de leerlingen/studenten hun logboek nauwkeurig blijven bijhouden en reflecteren op hun eigen handelen. Staan de doelstellingen vanuit het 'Gemeentebestuur' nog steeds centraal?

Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 9: Wat is er gebeurd en waarom? Lig je op koers ten aanzien van de doelstellingen vanuit het Gemeentebestuur? Noteer dit in je logboek.



Opdracht 10: Wordt het tijd om je onderneming uit te breiden met een tweede winkel? In welke straat en welk winkeltype? Reken van tevoren uit, hoeveel geld er nodig is om jouw nieuwe winkel vol te leggen met producten voordat je de winkel huurt.

De leerlingen/studenten moeten niet starten met te veel winkels. Eén of twee winkels is eerst voldoende voor de solide onderneming. Het kiezen van winkels met een lage huurprijs scheelt veel kosten.

Resultaat

De ondernemer oriënteert zich op de klant en concurrentie en onderzoekt de mogelijkheden voor de onderneming.

De ondernemer vormt een duidelijk (toekomst)beeld van de eigen onderneming, zijn eigen ondernemende houding en de markt, klant en concurrentie, weet welke kant hij op wil met zijn onderneming met oog voor kansen en bedreigingen (kritische succesfactoren) van de onderneming, zodat de onderneming concreet kan worden vormgegeven.

Competenties Plaza Challenge

- 1** Hulpbronnen
- 2** Effectiviteit



Les 5 Ronde 4 en 5



Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 3** kunt u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten tonen en de scores terugkoppelen. In de 'Product ranking' vindt u per product de top vijf van ondernemers. Aan het einde van de ondernemersgame ontvangt de ondernemer die bovenaan staat bij minstens één product een productleidersprijs in het profiel.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores (o.a. aandacht voor Product ranking)

Vanaf nu zullen er per les 2 rondes worden gespeeld. In **Les 5** behandelt u **Ronde 4** en u laat de leerlingen/studenten buiten de les **Ronde 5** doen, vóór de start van **Les 6**. De volgende les kunt u dan starten met de 'Tussenstand' van **Ronde 5**.

Actie: Maak afspraken met de leerlingen/studenten op welke wijze zij de acties uitvoeren buiten de les en wanneer deze acties uiterlijk moeten worden uitgevoerd. U kunt eventueel gebruik maken van de 'Countdown'.

Een 'Plaza project' is goed voor de hele plaza, denk hierbij aan een parkeergarage waar klanten gratis kunnen parkeren. Als zo een project is afgerond, komen er veel meer klanten naar de plaza. Maar het is wel een initiatief van alle ondernemers die allemaal hun steentje kunnen bijdragen. De leerlingen/studenten kunnen zelf kiezen of zij hier aan willen bijdragen.

Actie: Bespreek de mogelijkheid om deel te nemen aan een Plaza project.

Actie: Bereid **Ronde 6** en **Ronde 7** voor.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een artikel over 'reclame'). Plaats het krantenartikel in **Ronde 7**.

Opdrachten (voor de ondernemers):

Opdracht 11: Als ondernemer werk je niet alleen, de meeste ondernemers werken juist met veel partijen samen. Lees meer over samenwerken in de Krant. Noteer in je logboek hoe jij aankijkt tegen samenwerken.

Opdracht 12: Neem je al deel aan een Plaza project? Doneer geld voor plaza projecten. Samen met de andere ondernemers uit de plaza kun je er dan voor zorgen dat de plaza verbeterd wordt en meer bezoekers zal trekken!

Het is belangrijk dat uw leerlingen/studenten reflecteren op hun ondernemersvaardigheden, ondernemende houding en drijfveren. Zijn ze in staat voor zichzelf hun eigen sterke en zwakke punten te bepalen?



Opdracht 13: Hoe vind je dat het tot nu toe gaat? Wat doe je goed? Wat kun je beter doen? Schrijf dit op in je logboek.

Resultaat

De ondernemer vormt zich een beeld van de doelgroep en de keuzes van de doelgroep. De ondernemer gaat na hoe (bijvoorbeeld met samenwerking met anderen) en waarin een eigen onderneming kan slagen en wat bij hem past. Hiervoor reflecteert hij op zijn ondernemersvaardigheden, ondernemende houding en drijfveren en bepaalt eigen sterke en zwakke punten.

De ondernemer vormt een duidelijk (toekomst)beeld van de eigen onderneming, zijn eigen ondernemende houding en de markt, klant en concurrentie, weet welke kant hij op wil met zijn onderneming met oog voor kansen en bedreigingen (kritische succesfactoren) van de onderneming, zodat de onderneming concreet kan worden vormgegeven.

Competenties Plaza Challenge

- 1** Leiding nemen
- 2** Empathie



Les 6 Ronde 6 en 7



Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 4 en 5** kunt u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten tonen en de scores terugkoppelen. Als u op 'Start de scores' klikt, komen één voor één de scores tevoorschijn. Dit is vooral leuk als dit met een beamer geprojecteerd wordt.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores (toon de scores via een beamer)

Actie: Hoeveel leerlingen/studenten werken samen aan het Plaza project? Hoeveel geld is er inmiddels gedoneerd?

De waarde van de resultatenmatrix is hoger naarmate er meer gegevens bekend zijn/het spel verder vordert. In de 'Beheermodule' ziet u hoeveel geld de leerlingen/studenten nog in kas hebben. Door op het bedrag te klikken kunt u geld bijstorten. Dit kan nodig zijn, bijvoorbeeld wanneer een leerling een ronde heeft gemist, of echt helemaal failliet is.

Actie: Coach de leerlingen/studenten aan de hand van de 'Resultatenmatrix'. Stort eventueel extra geld bij in de 'Kas' van leerlingen/studenten die ver achterop raken.

Tijdens het spelen van de ondernemersgame kunt u in de 'Beheermodule' het niveau veranderen door specifieke 'Spelonderdelen' aan of uit te zetten. Let wel op! Deze instellingen gaan pas van kracht als de leerling/student opnieuw heeft ingelogd, dus doe dit tussen de lessen door.

Actie: Zet het spelonderdeel 'Reclame maken' aan.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een artikel over 'SWOT-analyse'). Plaats het krantenartikel in **Ronde 8**.

Opdrachten (voor de ondernemers)

Het maken van reclame zorgt voor meer klanten in de winkels. De leerlingen/studenten kunnen ook kiezen voor een staffelkorting om de reclame meer rondes te laten gelden.

Opdracht 14: Heb je er al aan gedacht om reclame te maken voor je winkel om meer klanten naar je winkel te trekken? Onderzoek de mogelijkheden (lees het artikel in de 'Krant') en houd in je logboek jouw beslissingen bij.

Er is een aantal manieren om producten in te kopen. Het inkopen bij de groothandel kan, door slim te plannen, worden beperkt. In plaats hiervan kan dan bij de leverancier worden ingekocht. Wanneer de ondernemer een inkoopplanning maakt en dus vooruit inkoopt met korting, wordt dit ook extra beloond in punten.



Opdracht 15: Koop je al in bij leveranciers? Of bestel je nog bij de groothandel? Maak een planning van de producten die je in **Ronde 6** en **Ronde 7** én **Ronde 8** en **Ronde 9** wilt gaan inkopen.

Resultaat

De ondernemer maakt op basis van het (toekomst)beeld van de onderneming keuzes hoe hij het aanbod aan de doelgroep aanbiedt (via een vast vestigingspunt en/of andere verkoopkanalen, inzet van marketing en promotie en tegen welke prijs).

De ondernemer ziet de noodzaak om risico's in te schatten, weegt deze af en neemt weloverwogen risico's om kansen te grijpen (starten, innoveren, etc.), zodat de onderneming vorm kan krijgen.

De ondernemer besteedt aandacht aan de ontwikkelingen in de markt en de wensen van de doelgroep, signaleert welke factoren de markt (kunnen) beïnvloeden, grijpt zakelijke kansen aan om op de wensen van de doelgroep aan te sluiten en vertaalt deze naar een plan voor de onderneming, zodat keuzes ten aanzien van de onderneming en doelgroep beargumenteerd zijn.

Competenties Plaza Challenge

- 1** Drive
- 2** Risico nemen
- 3** Flexibiliteit
- 4** Actief luisteren



Les 7 Ronde 8 en 9



Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 6 en 7** kunt u de 'Tussenstand' via een beamer aan de leerlingen/studenten tonen en de scores terugkoppelen. Gebruik 'Start de scores' zodat één voor één de scores tevoorschijn komen.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores (o.a. aandacht voor Winkel van de week)

Actie: Wat is het effect van de reclame geweest? Is er een duidelijk verschil te zien?

Actie: Welke ondernemers hebben een inkoopplanning gemaakt waarbij ingekocht wordt bij een leverancier?

Inkopen kan ook via de 'Veiling'. Op de veiling worden producten in grote hoeveelheden aangeboden. De prijs loopt langzaam naar beneden.

Actie: Zet het spelonderdeel 'Veiling' aan.

Nu er zeven rondes zijn gespeeld is het interessant om in **Ronde 8** te kijken naar de marktaandelen van de ondernemers, de prijsontwikkelingen van de producten en de onderlinge verkoopprijzen. De leerlingen/studenten zullen de slagingskans van de onderneming moeten bepalen door het maken van een SWOT-analyse.

Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 16: Maak een SWOT-analyse. Lees het artikel in de 'Krant'. Geef in je logboek de kansen en bedreigingen, sterke en zwakke punten van je onderneming aan.

Voor elk product in de winkel, kan de verkoopprijs worden ingesteld. Een overwogen keuze bepaalt het succes.

Opdracht 17: Wat is je (nieuwe) strategie? Noteer in je logboek welke acties je in de komende rondes gaat uitvoeren.

Zodra alle leerlingen/studenten met **Ronde 8** klaar zijn met hun instellingen kunt u daarna handmatig de volgende ronde draaien. **Ronde 8** behandelt u in **Les 7** en u laat de leerlingen/studenten buiten de les **Ronde 9** doen, vóór de start van **Les 8**.



Resultaat

De ondernemer bepaalt de slagingskans van de onderneming, mogelijk door het maken van een SWOT-analyse, en neemt een besluit voor het wel of niet starten, continueren, groeien of krimpen van de onderneming.

De ondernemer vormt een duidelijk (toekomst)beeld van de eigen onderneming, zijn eigen ondernemende houding en de markt, klant en concurrentie, weet welke kant hij op wil met zijn onderneming met oog voor kansen en bedreigingen (kritische succesfactoren) van de onderneming, zodat de onderneming concreet kan worden vormgegeven.

De ondernemer besteedt aandacht aan de ontwikkelingen in de markt en de wensen van de doelgroep, signaleert welke factoren de markt (kunnen) beïnvloeden, grijpt zakelijke kansen aan om op de wensen van de doelgroep aan te sluiten en vertaalt deze naar een plan voor de onderneming, zodat keuzes ten aanzien van de onderneming en doelgroep beargumenteerd zijn.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Ambitie
- 2 Leiding nemen
- 3 Hulpbronnen



Les 8 Ronde 10 en 11



Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 8 en 9** toont u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten. U bespreekt met de leerlingen/studenten de gemaakte SWOT-analyses.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores (o.a. aandacht voor SWOT-analyse)

Actie: Is een Plaza project al afgerond? Is deelname aan een Plaza project opgenomen in de SWOT-analyses van de leerlingen/studenten? Werken alle leerlingen/studenten mee aan het Plaza project?

De ondernemers hebben vanaf **Ronde 3** de kans om personeel in te huren. Zij hebben de keuze uit een administrateur, een marketeer en een verkoper.

Verkoper

De verkoper overtuigt klanten daadwerkelijk iets te kopen. Hoe meer kwaliteitssterren een verkoper heeft, des te beter doet hij zijn werk. De verkoper kan op cursus worden gestuurd.

Marketeer

De marketeer zorgt ervoor dat er meer mensen naar de winkel komen. Hoe meer kwaliteitssterren een marketeer heeft, des te beter doet hij zijn werk. Het is mogelijk om een marketeer verder op te leiden.

Administrateur

De administrateur is nodig om meer dan 2 winkels te openen. Kosten stijgen met al deze uitbreidingen.

In **Ronde 10** bespreekt u met de leerlingen/studenten het personeelsbeleid. De leerlingen/studenten kunnen ervoor kiezen om meer personeel aan te nemen of juist personeel op te leiden. Naast het aannemen/opleiden van personeel kunnen de ondernemers ook hun winkel(s) upgraden.

Elke winkel heeft een aantal mogelijke upgrades (bijv. airconditioning of een kinderhoek). Zodra een ondernemer een upgrade realiseert, krijgt de winkel een extra populariteitsster. Het duurt wel één of twee rondes voordat de upgrade klaar is. De extra ster levert vanaf dan elke ronde meer bezoeker (en meer omzet).

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bijvoorbeeld een artikel over 'Financiële kengetallen en financieringsvormen').

Plaats het krantenartikel in **Ronde 12**.



Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 18: Heb je voor iedere winkel het juiste personeel aan het werk gezet? Bekijk in de 'Stand van zaken' de tips voor de winkel waar het meeste aan te verbeteren valt.

Opdracht 19: Ga je meer winkels openen of juist winkels upgraden? Sparen voor upgrades van je winkels is aan te raden; deze verdienen zich al binnen enkele weken terug. Noteer in je logboek welke keuze je maakt en waarom je deze keuze maakt.

Opdracht 20: Schrijf een kort artikel voor de Krant over jouw als ondernemer of je winkels. Kopieer het artikel en plak deze in je Logboek.

Resultaat

De ondernemer signaleert ontwikkelingen in de markt en vertaalt deze naar kansen voor de onderneming. Hij investeert tijd en middelen om verbeterpunten in de onderneming en bij zichzelf te signaleren en/of de onderneming of het aanbod daarvan te innoveren.

De ondernemer is constant op zoek naar mogelijkheden voor verbetering/(promotie)kansen voor de onderneming of ondernemende houding en onderneemt actie om verbeteringen door te voeren in de (eigen) onderneming.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Creativiteit
- 2 Risico nemen
- 3 Ambitie
- 4 Empathie



Les 9 Ronde 12 en 13

Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 10 en 11** toont u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten. U bespreekt met de leerlingen/studenten de voortgang van het logboek. De leerlingen/studenten moeten blijven reflecteren op hun eigen ondernemersvaardigheden en ondernemende houding.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores

Actie: Hebben leerlingen/studenten al via de 'Veiling' producten ingekocht? Hebben zij de door hun gemaakte inkoopplanning hier op aangepast?

Uw leerlingen/studenten moet er ook voor zorgen dat zij hun 'Bankzaken' goed regelen. Het is mogelijk om de lening (deels) af te lossen. Het is ook mogelijk om geld op een spaarrekening te zetten of eraf te halen. Geld op de spaarrekening levert weliswaar wat rente op maar kan niet worden gebruikt voor andere investeringen.

Actie: Plaats zes artikelen van de leerlingen/studenten in de 'Krant'. Deze artikelen vindt u in het 'Logboek' van de leerlingen/studenten. Plaats de artikelen in **Ronde 14 of 15**.

Opdrachten (voor de ondernemers):

Los je lening af, bekijk je bankrekening, zet geld op je spaarrekening of kijk naar je belastingoverzicht.

Opdracht 21: Maak een plan over hoe je met het geld dat je verdient je bankzaken regelt en neem een verkorte versie van dit plan op in je logboek. Kom je er niet uit? Vraag dan je docent om hulp.

Opdracht 22: Regel je Bankzaken. Los je lening af, of zet geld op je spaarrekening. Zorg dat op het einde van de Plaza je lening helemaal is afgelost, anders krijg je strafpunten.

Resultaat

De ondernemer documenteert financiële gegevens/informatie. Hij analyseert (periodiek) de financiële informatie geldstromen (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) van de onderneming. Hij signaleert afwijkende gegevens en onderzoekt de oorzaak hiervan. Desgewenst vraagt hij extern advies over financiële kwesties.

De ondernemer zorgt dat financiële informatie continu beschikbaar is, verzamelt deze, regelt ondersteuning op financieel vlak en bewaakt voortdurend de financiële situatie van de onderneming op basis van (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) en onderneemt wanneer nodig actie, zodat financiële problemen voorkomen kunnen worden en de onderneming financieel gezond blijft.

De ondernemer analyseert de financiële cijfers door het berekenen van financiële kengetallen en maakt keuzes op basis van de uitkomsten van deze kengetallen, zodat een duidelijk beeld ontstaat van de financiële positie van de onderneming.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Leiding nemen
- 2 Risico nemen
- 3 Drive
- 4 Effectiviteit

Les 10 Ronde 14 en 15

Inleiding (voor de docent)

Na het spelen van **Ronde 12 en 13** toont u de 'Tussenstand' aan de leerlingen/studenten.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores



Beschikken alle leerlingen/studenten over 'Gezonde winkels'? Als de kosten van een winkel hoger zijn dan de inkomsten, is dat geen gezonde situatie en kan een ondernemer dat niet lang volhouden. De ondernemer moet er dus voor zorgen dat zijn kosten lager zijn dan de opbrengsten. Dit betekent dat alle kosten van de winkel (huur, personeel, reclame) en de inkooprij van de producten in de winkel, minder moeten bedragen dan de omzet (verkooprij x aantal verkochte producten) van de betrokken winkel.

De gezondheid van de winkels heeft een grote invloed (ongeveer 1/3e van de punten) op de totale punten van de onderneming. De gezondheid van de winkel wordt bepaald door o.a. winkelupgrades, prijsmarges, verkopen, reclamecampagnes.

Actie: Plaats zes artikelen van de leerlingen/studenten in de 'Krant'. Deze artikelen vindt u in het 'Logboek' van de leerlingen/studenten. Plaats de artikelen in **Ronde 16 of 17**.

Opgavten (voor de ondernemers)

Opgave 23: Zijn al jouw winkels gezond? Bekijk in de 'Stand van zaken' de tips voor de winkel die je beter kunt maken. Overleg ook met andere ondernemers welke acties je nog zou kunnen uitvoeren. Schrijf je acties op in je Logboek.

Resultaat

De ondernemer zoekt naar netwerken en samenwerkingsverbanden om zaken samen op te pakken, expertise te delen en te reflecteren op het (eigen) ondernemerschap, zodat deze acties leiden tot een sterkere positie van de onderneming.

De ondernemer zorgt dat financiële informatie continu beschikbaar is, verzamelt deze, regelt ondersteuning op financieel vlak en bewaakt voortdurend de financiële situatie van de onderneming op basis van (ontvangsten/uitgaven, opbrengsten/kosten) en onderneemt wanneer nodig actie, zodat financiële problemen voorkomen kunnen worden en de onderneming financieel gezond blijft.

De ondernemer reageert pro-actief op de markt, klanten en concurrenten, grijpt verschillende kansen aan om naamsbekendheid voor de onderneming te vergroten en gebruikt daarvoor verschillende kanalen, zoekt naar netwerken en samenwerkingsverbanden om zaken samen op te pakken, expertise te delen en te reflecteren op het (eigen) ondernemerschap, zodat deze acties leiden tot een sterkere positie van de onderneming.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Drive
- 2 Actief luisteren
- 3 Hulpbronnen



Les 11 Ronde 16 en 17



Inleiding (voor de docent)

Deze les is de een na laatste les waarin u de 'Tussenstand' kunt tonen. Na het spelen van **Ronde 16 en 17** in deze les is er in de volgende les nog één ronde te spelen: **Ronde 18 (afsluiting)**.

Actie: Toon de Tussenstand en reflecteer op de scores

In deze 2 rondes is het belangrijk dat uw leerlingen/studenten prioriteiten stellen. Gaan zij nog extra investeringen doen? Of proberen zij nog de resterende lening af te lossen?

De uitstaande leningen drukken op de winst, omdat er elke ronde rente moet worden betaald. Nu kan dit in het echte leven ook belastingtechnische voordelen hebben, maar dat wordt in de Plaza buiten beschouwing gelaten. De negatieve invloed van deze leningen zorgt voor een reductie van het aantal punten tot ongeveer 10 %, afhankelijk van de hoogte van de lening(en). Het loont dus om de leningen af te lossen. Als de lening niet helemaal is afgelost, krijgen de ondernemers strafpunten.

Actie: Vraag de leerlingen/studenten nog weer eens te kijken naar de doelstellingen vanuit het 'Gemeentebestuur'. Liggen zij nog op koers? Er zijn nog 'slechts' drie rondes te spelen.

Actie: Plaats een eigen artikel in de 'Krant' (bericht over afsluiting Plaza Challenge of een ander bericht indien u ervoor kiest om extra rondes te spelen met Plaza Challenge).

Plaats het artikel in **Ronde 18**.

Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 24: Er zijn nog drie rondes te spelen. Welke acties ga je nog uitvoeren? Zorg dat je goed prioriteiten stelt, de belangrijkste acties eerst uitvoeren. Schrijf de acties die je nog wilt doen op in je logboek.

Zodra alle leerlingen/studenten met **Ronde 16** klaar zijn met hun instellingen kunt u daarna handmatig de volgende ronde draaien. **Ronde 16** behandelt u in **Les 11** en u laat de leerlingen/studenten buiten de les **Ronde 17** doen, vóór de start van **Les 12**.

Bereid **Les 12** goed voor. In deze laatste les speelt u **Ronde 18 (afsluiting)**.



Resultaat

De ondernemer onderzoekt en/of beoordeelt de noodzaak (in relatie tot kosten en opbrengsten) voor investeringen. Hij berekent hoeveel financiële middelen nodig zijn. Hij onderzoekt en neemt besluiten over financieringsmogelijkheden/financiers. Tot slot maakt hij een investeringsbegroting en/of financieringsplan (plan waarin zichtbaar wordt hoe het financiële gedeelte wordt geregeld). Aan de hand hiervan bespreekt hij de mogelijkheden met investeerders om van hen liquide middelen te verkrijgen.

De ondernemer ziet de noodzaak om risico's in te schatten, weegt deze af en neemt weloverwogen risico's om kansen te grijpen (starten, innoveren, etc.), zodat de onderneming vorm kan krijgen.

De ondernemer weegt (financiële) risico's, neemt weloverwogen beslissingen ten aanzien van investeringen, en neemt daar ook verantwoordelijkheid voor, zodat het (financiële) risico juist ingeschat is voor de ondernemer zelf en de onderneming.

Competenties Plaza Challenge

- 1 Drive
- 2 Actief luisteren
- 3 Hulpbronnen



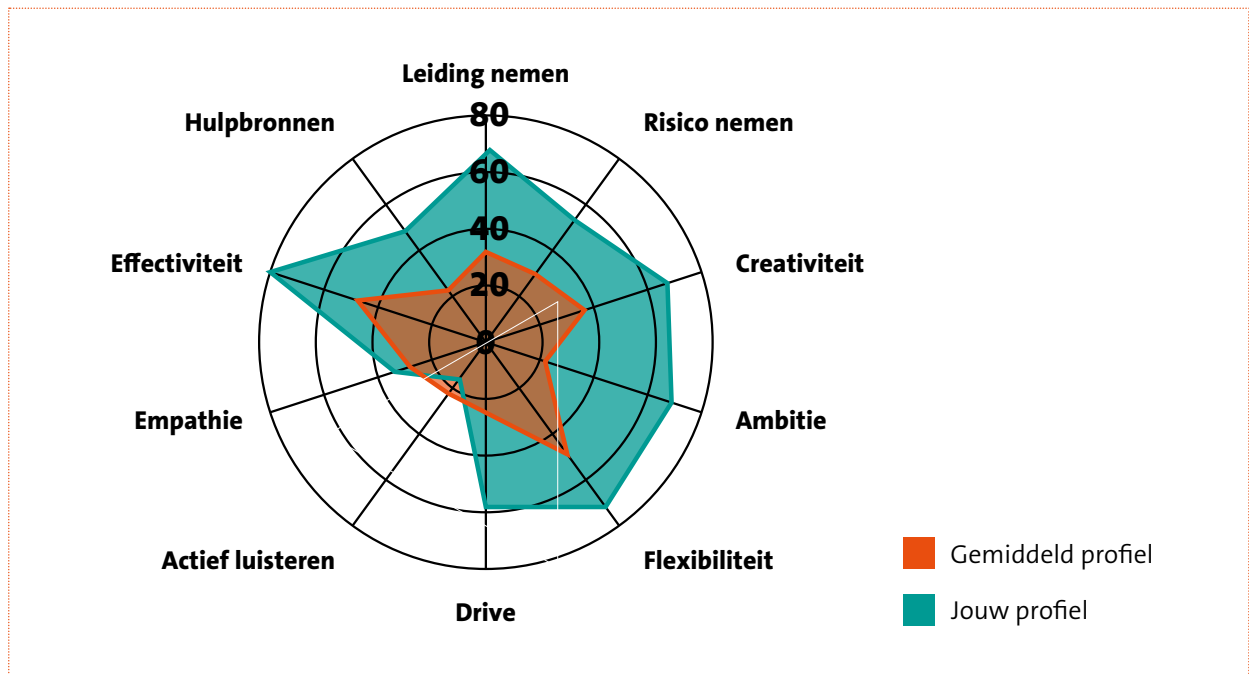
Les 12 Ronde 18 (afsluiting)

Inleiding (voor de docent)

Ronde 18 (afsluiting) is de laatste ronde die u speelt. Speel deze ronde in **Les 12** en bespreek daarna de resultaten. Na deze ronde is ook het competentieprofiel op een betrouwbaar niveau.

Actie: Bespreek met de leerlingen/studenten het eindresultaat. Wie heeft een of meer van de doelstellingen vanuit het 'Gemeentebestuur' gerealiseerd?

Actie: Bespreek met uw leerlingen/studenten of zij zich herkennen in het opgebouwde competentieprofiel.



Figuur 2. Voorbeeld competentieprofiel in Plaza Challenge

Indien u besluit om extra rondes te spelen met Plaza Challenge, laat de leerlingen/studenten dan drie actiepunten voor verbetering van hun competentieprofiel noteren in hun 'Logboek'.

Opdrachten (voor de ondernemers)

Opdracht 25: Bedenk drie actiepunten om je competentieprofiel te verbeteren en bereid voor de volgende rondes van Plaza Challenge voor welke acties je nog graag zou willen uitvoeren. Noteer dit in je logboek.

Sluit de Plaza Challenge af of start de extra rondes. Uiteraard kunt u ook een nieuwe Plaza Challenge starten.



Resultaat

De ondernemer is in staat kritisch naar zichzelf te kijken en heeft een plan van aanpak om zichzelf te ontwikkelen.

De ondernemer is constant op zoek naar mogelijkheden voor verbetering/(promotie)kansen voor de onderneming of ondernemende houding en onderneemt actie om verbeteringen door te voeren in de (eigen) onderneming.

De ondernemer ziet en grijpt kansen om met mensen in contact te komen, die van pas kunnen komen bij het starten of groeien van de onderneming (door van te leren, door gebruik te maken van expertise of middelen, etc.) en onderhoudt dit contact op verschillende wijzen, zodat een netwerk rondom de ondernemer en/of onderneming ontstaat.

Competenties Plaza Challenge

- 1** Actief luisteren
- 2** Leiding nemen
- 3** Flexibiliteit
- 4** Effectiviteit



5 Extra opdrachten

De docent kan de online ondernemersgame ook uitbreiden met allerlei opdrachten waardoor andere leerdoelen worden bereikt/geoefend. Zo kunnen de leerlingen/studenten:



Het bedrijf vormgeven:

- 1** een logo ontwerpen voor hun winkel;
- 2** een promotiefolder ontwikkelen;
- 3** een affiche maken voor de opening van de winkel;
- 4** digitale voorraadkaarten ontwerpen in een rekenblad;
- 5** naamkaartjes maken.

Informatie inwinnen bij:

- 1** De Bank (leningen) of Qredits voor microfinanciering
- 2** Kamer van Koophandel (handelsregister)
- 3** Belastingdienst (ondernemer worden)



6 Bijlagen

6.1 Toelichting toekenning punten

Elke ronde kan een ondernemer in de ondernemersgame punten halen. De punten zijn niet alleen afhankelijk van de winst van de onderneming. Wanneer de leerling/student slim onderneemt, zal hij meer punten halen. Er zijn verschillende factoren die de score bepalen. De eindscore ziet u elke ronde weergegeven op het scorebord en in de ranglijst. Hieronder volgt een overzicht van de aspecten die invloed hebben op de puntenverdeling.

Gezondheid winkel

Als de kosten van een winkel hoger zijn dan de inkomsten, is dat geen gezonde situatie en kan een ondernemer dat niet lang volhouden. De ondernemer moet er dus voor zorgen dat zijn kosten lager zijn dan de opbrengsten. Dit betekent dat alle kosten van de winkel (huur, personeel, reclame) en de inkoopprijs van de producten in de winkel, minder moeten bedragen dan de omzet (verkoopprijs x aantal verkochte producten) van de betrokken winkel.

De gezondheid van de winkels heeft een grote invloed (ongeveer 1/3e van de punten) op de totale punten van de onderneming. De gezondheid van de winkel wordt bepaald door o.a. winkelupgrades, prijsmarges, verkopen, reclamecampagnes.

Marktaandeel

Voor elk product dat de onderneming verkoopt, wordt het marktaandeel in de Plaza berekend. Voor de grootte van het marktaandeel worden punten toegekend. Het optimale marktaandeel ligt net boven de 20 %. Het komt er dus op aan om voor verschillende producten (niet slechts één) een marktaandeel in de Plaza te veroveren. Op deze manier wordt het risico gespreid. Het marktaandeel zorgt gemiddeld voor ongeveer 25 % van de punten van de onderneming.

Inkopen

Er is een aantal manieren om producten in te kopen. Elke methode heeft zijn eigen voor- en nadelen. Zo kunnen producten die bij de groothandel gekocht worden vrij snel geleverd maar zijn de producten zijn dan ook minimaal 10 % duurder. Het inkopen bij de groothandel kan, door slim te plannen, worden beperkt. In plaats hiervan kan dan bij de leverancier of veiling worden ingekocht. Wanneer je als ondernemer een inkoopplanning maakt en dus vooruit inkoop met korting, wordt dit ook extra beloond in punten.

Plaza projecten

Het Plaza Project is een gezamenlijk project dat positief is voor de hele Plaza en al haar ondernemers. Een voorbeeld van een Plaza Project is een Plaza parkeergarage. Alle ondernemers kunnen investeren in het Plaza Project. Iedere ondernemer profiteert bij afronding van een project even veel; er komen namelijk ongeveer 20 % meer bezoekers naar de Plaza.

Ondernemers die dit gezamenlijke belang inzien en het project steunen, worden beloond met punten. De maximale storting per ronde is tweeduizend euro. Afhankelijk van de hoogte van de bijdrage kan er tot ongeveer 1/6de van de punten worden verdiend.



Winkel van de week

Elke week worden er 40 bonuspunten weggegeven aan de ondernemer die de 'beste' winkel heeft van een bepaald type. Het gaat hier om de financieel best draaiende winkel. De Winkel van de Week is elke ronde te zien in de 'Krant'.

Resterende lening

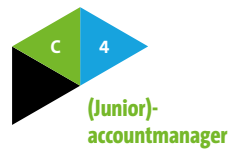
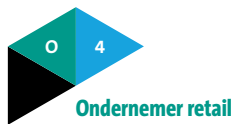
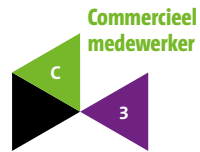
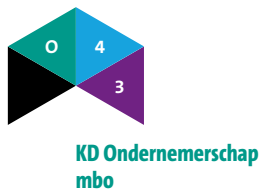
De uitstaande leningen drukken op de winst, omdat er elke ronde rente moet worden betaald. Nu kan dit in het echte leven ook belastingtechnische voordelen hebben, maar dat wordt in de Plaza buiten beschouwing gelaten. De negatieve invloed van deze leningen zorgt voor een reductie van het aantal punten tot ongeveer 10 %, afhankelijk van de hoogte van de lening(en). Het loont dus om de leningen af te lossen.

Informatie verzamelen

Een ondernemer moet goed geïnformeerd zijn. Dit kan hij doen door de krant te lezen, de marktprijzen in de gaten te houden, enz. Wanneer een ondernemer dit doet, krijgt hij een klein aantal punten extra.

Personeel en reclame

Ondernemend gedrag wordt beloond. Creatief omgaan met beschikbare middelen zoals reclame en personeel hoort bij slim ondernemen. Personeel kan een cursus krijgen en reclame kan met korting worden ingekocht. Wanneer een ondernemer gebruik maakt van reclame of personeel krijgt hij een klein aantal punten extra.



Kortingscode e-book:

Artikelnummer: **USES0003**