

Examen VMBO-KB

**2024**

**onderdeel A**

profielmodule 1 – retail & styling

**pilot profielvak-cspe E&O nieuwe stijl – KB**

**opdrachten**

Naam kandidaat \_\_\_\_\_

Kandidaatnummer \_\_\_\_\_



De richttijd voor dit onderdeel is 90 minuten.  
Voor dit onderdeel kun je maximaal 25 punten behalen.  
Voor elk opdrachtnummer staat hoeveel punten je kunt halen.

### **opdrachten onderdeel A**

- 1 een brandpunt inrichten
- 2 de winkelinrichting ontwerpen
- 3 in Facet vragen maken



Esperia

### **Inleiding**

Welkom bij Modehuis Esperia. Fijn dat je ons team komt versterken!

Modehuis Esperia is een luxe modespeciaalzaak met een breed assortiment kleding, schoenen en accessoires, van trendy A-merken tot aantrekkelijk geprijsde basics. Modebewuste consumenten van alle leeftijden vormen de doelgroep van Modehuis Esperia.

Klanten kunnen zowel in de winkel, een outlet als in de webshop hun aankopen doen.

Bij Modehuis Esperia is zojuist een nieuwe collectie T-shirts binnengekomen. Het modehuis wil hier extra de aandacht op vestigen door het inrichten van een brandpunt. Je leidinggevende wil dat jij dit brandpunt voor de nieuwe collectie T-shirts maakt.

10p 1 Richt een brandpunt in voor de nieuwe collectie.

### **Wat heb je nodig**

- de medewerkersinstructie, verderop in deze opdracht
- Van de examinerator ontvang je:
  - een e-mail van je leidinggevende
  - de goederen van de artikelpresentatie
  - verschillende materialen en hulpmiddelen

### **Voordat je begint**

- De examinerator vertelt je waar je de opdracht moet uitvoeren.
- In deze opdracht:
  - breng je eerst een prijskaart aan op de nieuw binnengekomen T-shirts
  - kleed je daarna een buste of torso aan
  - richt je vervolgens met de T-shirts en buste of torso het brandpunt in

### **Uitvoering**

- Lees de e-mail van je leidinggevende.
- Voer de werkzaamheden uit. Gebruik de informatie uit de e-mail en de medewerkersinstructie.

### **Als je klaar bent**

Laat het de examinerator weten als je klaar bent.

# MEDEWERKERSINSTRUCTIE

presentatie van polo's, sweaters en T-shirts

Esperia

## **algemeen**

De voorzijde van de presentatie trekt op een positieve manier de aandacht van klanten en is aantrekkelijk om naar te kijken. Modehuis Esperia waardeert hierbij eigen inbreng en creativiteit. Zorg daarnaast voor:

- een effen ondergrond.
- een aangeklede buste of torso. Gebruik bijvoorbeeld een speldje om kleding strak te spannen of overhangende kleding te draperen.
- een duidelijke uitstraling van het thema door gebruik van accessoires en decoratiemateriaal.
- de aanwezigheid van een posterstandaard met poster.
- het gebruik van accentverlichting. Gebruik hiervoor twee spots.

## **polo's, sweaters en T-shirts**

In de presentatie is kleding:

- altijd op dezelfde plek in de hals voorzien van de juiste prijskaart, bijvoorbeeld met een speldje of touwtje.
- telkens op dezelfde manier gevouwen, waarbij de prijskaart niet direct voor de klant zichtbaar is.
- horizontaal op kleur gepresenteerd, van licht naar donker.
- verticaal op maat gepresenteerd, kleinste maat bovenop en grootste maat onderop.

Modehuis Esperia heeft plannen om een nieuwe winkel te openen. Jij mag meedenken over het ontwerp van de winkelinrichting. Je leidinggevende vraagt je om een eerste opzet te maken. Op basis van jouw eerste opzet vult je leidinggevende de winkelinrichting verder aan.

8p 2 Ontwerp de winkelinrichting voor de nieuwe winkel.

### **Wat heb je nodig**

Van de examinerator ontvang je:

- een afdruk met de plattegrond van de winkel
- een afdruk met zeven winkelementen
- verschillende materialen en hulpmiddelen

### **Uitvoering**

- Geef op de plattegrond vier verschillende verkoopsterke zones aan.
  - Arceer op de plattegrond met **blauw** vier gebieden die verkoopsterk zijn.
- Geef op de plattegrond vier verschillende verkoopzwakke zones aan.
  - Arceer op de plattegrond met **oranje** vier gebieden die verkoopzwak zijn.
- Beantwoord vraag 1 en vraag 2, verderop in deze opdracht.
- Knip de zeven winkelementen uit op de stippellijn.
- Leg de zeven winkelementen op de plattegrond. Houd daarbij rekening met de door jou gekleurde verkoopsterke en verkoopzwakke zones.

Extra informatie winkelementen:

- nummer 1: check-out, bevindt zich direct bij de ingang en overziet een groot deel van de winkel
- nummer 4: basics, hele jaar door beschikbaar, minder modegevoelig, lager prijsniveau
- nummer 6: koffiehoek voor klanten
- nummer 7: display met impulsartikelen

Tips:

- Je mag de winkelementen draaien.
- Plak de winkelementen nog niet vast.
- Beantwoord vraag 3, verderop in deze opdracht.

vraag 1

Noem een argument waarom juist de **blauwe** gebieden verkoopsterk zijn. Gebruik in je antwoord een kenmerk dat hoort bij een verkoopsterke zone.

.....

.....

vraag 2

Noem een argument waarom juist de **oranje** gebieden verkoopzwak zijn. Gebruik in je antwoord een kenmerk dat hoort bij een verkoopzwakke zone.

.....  
.....

vraag 3

Noem bij de volgende winkelelementen een argument voor de gekozen plaats op de plattegrond.

nummer 2, brandpunt: .....

.....

nummer 3, paskamers: .....

.....

nummer 4, basics: .....

.....

nummer 5, nieuwe collectie: .....

.....

nummer 6, koffiehoek: .....

.....

nummer 7, impulsartikelen: .....

.....

**Als je klaar bent**

- Plak de winkelelementen vast op de plattegrond op de door jou gekozen plekken.
- Laat het de examiner weten als je klaar bent.

7p 3 Maak de vragen bij onderdeel A in het computerprogramma Facet.

**Wat heb je nodig**

Facet

**Uitvoering**

Maak de theorievragen (minitoetsvragen).

*Als je klaar bent met dit onderdeel lever je alle documenten in.*