



annuntiata
actief, actueel & attent
secundair onderwijs



2017-09-14

Beste ouders, beste leerlingen van 7 Retailmanagement

De klas van uw zoon of dochter neemt deel aan een ondernemend Vlajo-project. Dit project wil de zin voor initiatief, creativiteit en verantwoordelijkheidsgevoel van de jongeren stimuleren door hen de kans te geven een eigen bedrijfje te beheren op school. Jongeren maken op deze manier kennis met de echte ondernemingswereld waarin velen onder hen later misschien zullen terechtkomen. Het meewerken aan een Vlajo-juniorbedrijf geeft de jongeren de kans om de theoretische kennis die ze tijdens de lessen opgedaan hebben, aan te vullen met concrete praktijkervaring. De leerlingen hebben via de schoolrekening 15 euro inschrijvingsgeld betaald aan Vlajo, dit voor hun boek, didactisch materiaal en verzekering.

De leerlingen starten een eigen bedrijf op in het kader van het attest bedrijfsbeheer. Ze doorlopen hierbij alle stappen om een onderneming op te starten. Belangrijk facet hierbij is de learning-by-doing: de leerlingen voeren hun businessplan uit zoals ze het zelf hebben bedacht maar met toezicht van de leercoach (de leraar).

In een echt bedrijf is er startkapitaal nodig, dus ook in een studentenbedrijf. De leerlingen verzamelen kapitaal door het verkopen van aandelen (10 euro per aandeel). Na de afsluiting van het bedrijf wordt de winst uitgekeerd aan de aandeelhouders. Elk team opent een eigen bankrekening en registreert zich bij Vlajo die de rol van ondernemersloket op zich neemt. Elke boekhoudkundige verrichting wordt maandelijks ingegeven in een online boekhoudsysteem dat toegankelijk is via een login en paswoord. Deze gegevens bezorgt Vlajo aan het team, zodra de registratie van het bedrijfje voltooid is. De Vlajo-dossierbeheerders kijken maandelijks de ingegeven verrichtingen na en geven feedback, waar nodig. In een (studenten)bedrijf draait het allemaal om verkopen en verkoopsgelateerde taken. De leerlingen stippelen een marketingstrategie uit, werken een huisstijl uit, zorgen voor verkoopsmomenten- en locaties, richten een verkoopsstand in ...

Met vriendelijke groet

Elke Deschepper, Jan Lowyck, Nele Rosseel en Lore Verweirder
leraren Retailmanagement en Visual Merchandising

