



Day for
Change

Preview

What will
you **do**
to change
the **wor****ld**
→ **today?**



Inhoudsopgave

Day for Change		4
Microkrediet		6
Werkblad 1	Armoede	9
Werkblad 2	Microkrediet	11
Ondernemen wat is dat?		13
Werkblad 3	Brainstormen	16
Het ondernemersplan		18
Werkblad 4	De Onderneming	19
Werkblad 5	De Ondernemers	20
Werkblad 6	De Markt	22
Werkblad 7	Marktonderzoek	24
Werkblad 8	Promotie	25
Werkblad 9	Financieel plan	28
Bijlage 1	Kasboek	30
Tot slot		31
Klaar om te ondernemen		
Day for Change verkiezing		

Colofon		33
---------	---	----

Klik om gelijk naar de
juiste pagina te gaan!





Day for Change

Day for Change Actie

Wat geweldig! Jouw klas gaat meedoen aan de Day for Change Actie. Je gaat zelf leren ondernemen en daarmee ook mensen in ontwikkelingslanden helpen. Dat lijkt misschien moeilijk maar dat valt wel mee hoor. Meedoen aan Day for Change is vooral heel leuk!

Dit boekje is speciaal voor jou. We gaan uitleggen hoe de Day for Change Actie werkt en hoe je een echt bedrijf kan starten. Er staan werkbladen in die je kan invullen en als je dat gedaan hebt, ben je klaar voor je eigen bedrijf!

In kleine groepjes of met de hele klas gaan jullie een klein beetje geld lenen van Day for Change. Zo'n kleine lening noemen we een microkrediet.



Micro betekent KLEIN en krediet betekent LENING.

Dus microkrediet is een kleine lening. Een klein beetje geld waarmee je veel kan bereiken. Met dat microkrediet ga je samen met anderen een eigen bedrijf starten.

De winst die jullie gaan maken met jullie eigen bedrijf, is bedoeld voor ondernemende mensen in ontwikkelingslanden. Zij kunnen met jullie hulp, dan zelf ook een microkrediet krijgen en zo hun leven verbeteren. De kinderen kunnen naar school, ze kunnen gezond eten kopen en als ze ziek zijn, kunnen ze de dokter betalen.



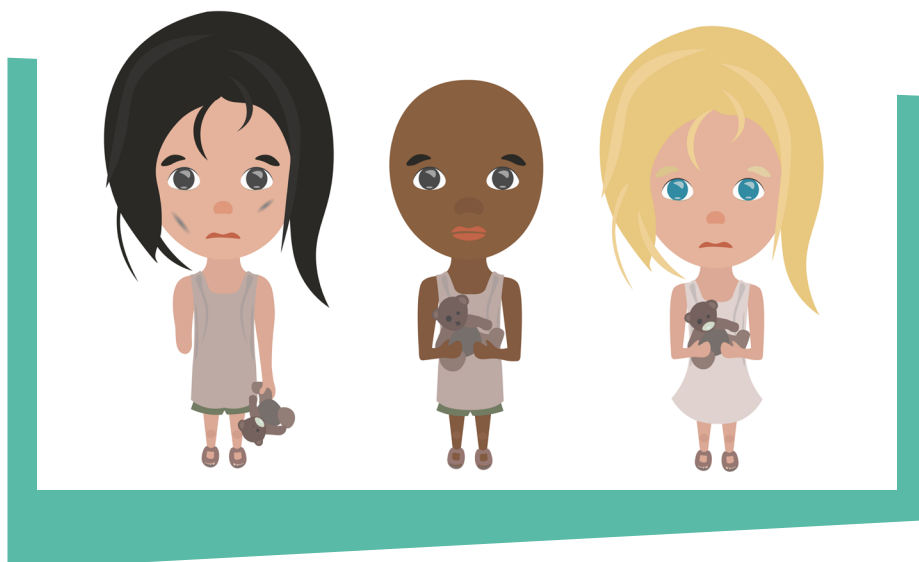
Microkrediet

In de hele wereld leven meer dan 1.000.000.000 (1 miljard!) mensen in armoede. Zij hebben minder dan € 1,- per dag te besteden. Dat is niet genoeg om elke dag gezond te eten en zeker niet genoeg om kinderen naar school te kunnen laten gaan.

Bij Day for Change willen we deze mensen graag helpen om een beter leven te krijgen. Day for Change vindt dat iedereen de kans moet krijgen om naar school te gaan, te werken en geld te verdienen. Wij geloven dat microkrediet kan helpen om dit mogelijk te maken.

Op onze website: www.dayforchange.nl kan je lezen over de projecten in ontwikkelingslanden die wij steunen.

Een microkrediet is vooral bedoeld voor ondernemende mensen met een laag inkomen. Het is voor arme mensen vaak moeilijk om een lening te krijgen bij een gewone bank, daarom is er microkrediet.



Ondernemen? Wat is dat?

Heb je weleens spulletjes verkocht op Koningsdag of ga je weleens klusjes doen voor de buurvrouw? Dan ben je eigenlijk al aan het ondernemen.

Als ondernemer biedt je iets aan waar mensen geld voor willen betalen. Dat kunnen bijvoorbeeld koekjes zijn, auto's of kleding.

Dat noemen we producten.

Het kan ook zijn dat iemand iets kan of weet waar andere mensen graag geld voor betalen, **dat noemen we een dienst.**

De schoenmaker, de fietsenmaker of iemand die een reclamebureau heeft verkoopt een dienst.

Maatschappelijk verantwoord of Sociaal Ondernemen

Een ondernemer wil natuurlijk graag geld verdienen, maar steeds meer ondernemers willen ook graag iets doen om de wereld een beetje beter te maken. Dat noemen we **maatschappelijk verantwoord ondernemen** of **sociaal ondernemen**.

Sociale ondernemers denken niet alleen na over de **winst (profit)** maar ook over hoe hun werk invloed heeft op **mensen (people)** en het **milieu (planet)**.



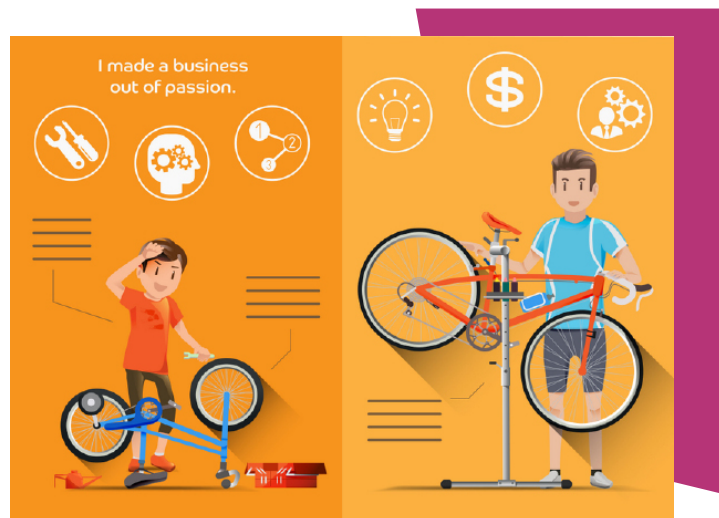
Het ondernemingsplan

Tijd voor het echte werk. Jullie hebben een idee over het bedrijf dat jullie gaan starten. Nu moet je een plan gaan maken. Een ondernemersplan!

In het ondernemingsplan vertellen jullie over:

1. **De Onderneming:** het idee!
2. **De ondernemers:** wie zijn jullie en wie gaat wat doen?
3. **De Markt:** aan wie willen jullie product of dienst verkopen? Aan de andere kinderen op school, aan de ouders of zomaar aan mensen uit de buurt? Binnen dit onderdeel is ook ruimte voor een marktonderzoek: hebben mensen interesse in jullie product en wat willen zij ervoor betalen?
4. **Promotie:** hoe gaan jullie reclame maken voor jullie bedrijf zodat jullie zoveel mogelijk klanten krijgen?
5. **Financieel plan:** wat is de prijs van jullie product of dienst? Wat zijn jullie kosten, hoeveel moet je van alles inkopen en wat gaat dat uiteindelijk aan winst opleveren?

Jullie gaan je eigen ondernemersplan maken door de werkbladen in te vullen.





Werkblad 5

1c. Taakverdeling



Nu jullie weten waar iedereen goed in is, of misschien juist niet zo goed, kan je afspreken wie welke taak krijgt in jullie bedrijf. Je kan denken aan de volgende taken:

- ✓ Directeur/Organisatie, houdt goed overzicht, weet wat iedereen moet doen en zorgt voor de planning
- ✓ Boekhouder, houdt het kasboek bij, kan goed met geld omgaan
- ✓ Communicatie, verantwoordelijk voor promotie/reclame
- ✓ Inkoop, verantwoordelijk voor de inkoop van alles wat jullie nodig hebben
- ✓ Productie, zorgt dat wat jullie nodig hebben ook echt gemaakt gaat worden

Die taakverdeling betekent natuurlijk niet, dat de boekhouder alleen maar het geld bewaakt en dat de productie bijvoorbeeld alle taarten moet gaan bakken. Het betekent wel dat jij speciale aandacht geeft aan jouw taak en zorgt dat de anderen in jullie bedrijf weten wat ze moeten doen. Jullie hebben samen een bedrijf en zullen dus goed moeten samenwerken en overleggen!

Zijn er mensen van buiten jullie groepje, die jullie gaan helpen bij deze onderneming? (Gaat één van jullie moeders misschien de taarten bakken?)



Werkblad 7

Het ondernemingsplan Marktonderzoek

Doe een klein onderzoekje onder jullie klanten.

Vertel eerst wat jullie willen gaan verkopen. Stel je toekomstige klanten dan enkele vragen over jullie idee. Maak zelf een vragenlijst: als je bijvoorbeeld taarten wil gaan verkopen kan je de toekomstige klanten vragen welke taart zij lekker vinden. Appeltaart met of zonder slagroom of liever kwarktaart met aardbeien?

Met onderstaande vragen helpen we je vast een beetje op weg.

- Heeft u behoefte aan dit product/deze dienst?
- Waarom wel of niet?
- Hoeveel zou u ervoor willen betalen?
- Hoe kunnen we ons product/onze dienst verder verbeteren?
- Heeft u nog andere tips voor ons?

Bekijk samen de antwoorden die jullie hebben gekregen.

Is er aanleiding om iets aan jullie product of dienst te veranderen? Ziet de klant jullie idee helemaal niet zitten of willen mensen veel minder betalen dan jullie verwachtten? Bedenk dan iets nieuws en doe opnieuw marktonderzoek.

Aantekeningen





Day for Change



Colofon

Copyright: Stichting Day for Change 2017

Redactie: Babette Anhalt, Annabeth Bosman, Inge Reyntjes, Reenske Aalfs

Vormgeving: Bureau2Join



Rabobank

Day for Change wordt mede mogelijk gemaakt door de steun van de Rabobank Foundation en diverse lokale Rabobanken.

