



STERK TECHNIEK ONDERWIJS

Noordoost-Friesland

Maak een heus reclameplan!

Challenge Technologie & Toepassing



LAUWERS RECLAME

Groep:

Naam 1:

Naam 2:

Naam 3:

Naam 4:

Werelden van Techniek:
Culturele creativiteit, ICT &
Innovatief
ondernemerschap

Opdrachtgever:
Lauwers Reclame

Periode:
Kick off:
11 oktober 2023

Eindpresentatie:
13 december.



De opdrachtgever

LauwersReclame (voorheen LauwersDesign) is sinds 2004 actief in het ontwerpen en realiseren van allerlei vormen van reclame en online producten. In deze periode zijn we een partner geworden voor vele bedrijven. We zijn er trots op nog steeds veel klanten van het eerste uur te mogen blijven begroeten.

Meer dan een reclameuiting.

Bij ons krijg je meer dan een reclameuiting. Wij vinden het leuk om even in jouw schoenen te gaan staan en na te denken over de beste oplossing om jouw specifieke doel te bereiken. Advies over de juiste inzet van materialen en reclamevormen is vanzelfsprekend. Zowel voor tijdelijke acties als voor langdurige promotie.

Binnen onze vakgebied is niets te gek of onmogelijk. De markt is constant in beweging en daarin vinden wij continu uitdaging om het mooiste en beste voor onze klanten te bedenken en leveren.

Boks Webdesign
Alle online werkzaamheden verrichten wij onder de naam Boks Webdesign.

600+ klanten

8.500 Opgeleverde projecten

1.500 Ontwerpen

20+ Jaar ervaring

LAUWERS
RECLAME

Opdracht

Je zoekt contact met een bedrijf uit jouw reclame en maakt een heus reclameplan voor hen. Je kan deze opdracht zo creatief en uitgebreid aanvliegen als dat je zelf maar wilt.

Ga het gesprek aan met het bedrijf. De opdrachtgever staat namelijk altijd centraal bij ons werk. Wat doen zij al aan reclame? Hebben ze nog wensen? Voor welke doelgroep? Hoe bereik je hen? Waar liggen kansen?

Plan van eisen

Je maakt een reclameplan voor:

- Een regionaal bedrijf waarmee je zelf contact legt.

Eisen:

- Je doet in je onderzoek een 0-meting. Wat is er al aan reclamewerk? Leg dit vast en presenteer dit ook bij de eindpresentaties.
- Ga in gesprek over de wensen en kansen. Waar is nog behoefte aan? Welke doelgroep wil men nog bereiken?
 - Formuleer reclamedoelen.
- Stel een reclameplan op, hoe ga je de hiervoor geformuleerde doelen behalen? Wat is hier voor nodig?
 - Maak ontwerpen (bijvoorbeeld voor autobestickering, visitekaartjes, displays, een bedrijfsvideo, een website enz.)
- Maak prototypes of eindproducten. Waar mogelijk zet je deze al actief in gedurende de challengeperiode.
 - Onderzoek of jullie plan al resultaten boekt.



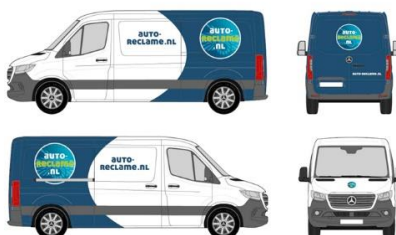
Planning

Hieronder is een voorbeeld weergegeven waarmee je het project planmatig vorm kan geven. Volg dit naar eigen inzicht, het verschilt per locatie of dit passend is. De één heeft wekelijkse momenten, de andere project-/talentdagen.

Tip: Volg sowieso de fasen die benoemd worden. We zijn vaak te snel geneigd om te starten met het ontwikkelproces, het maken van een prototype en/of eindproduct. Maak eerst kennis met de opdrachtgever, oriënteer je op de opdracht, maak een ontwerp en begin dan pas aan het prototype of eindproduct.

Week (datum);	Fase;	Aandachtspunten. (met voorbeelden)
Week 1 9 t/m 15 oktober	Fase 1: Oriëntatiefase/Kennismaken	Maak kennis met de opdrachtgever en doe inspiratie op.
Week 2 16 t/m 22 oktober	Fase 1: Oriëntatiefase	Houdt je onderzoeksvraag klein, praktisch en haalbaar. Onderzoek het plan van eisen
Week 3 23 t/m 29 oktober	Herfstvakantie!	
Week 4 30 oktober t/m 5 november	Fase 2: Vorbereidingsfase, keuzes maken en ontwikkelen	Maak een planning en taakverdeling binnen de groep.
Week 5 6 t/m 12 november	Fase 3: Ontwerpen	Maak verschillende ontwerpen, bespreek deze en kies uiteindelijk het beste ontwerp/plan.
Week 6 13 t/m 19 november	Fase 3 en 4: Ontwikkelen	Begin met het maken van een prototype en/of eindproducten.
Woensdag 15 nov.	Fase 3 en 4: Ontwikkelen en optimaliseren	Jullie bezoeken een aansluitende MBO-opleiding en steken wat op van hun expertise.

Week (datum);	Fase;	Aandachtspunten. (met voorbeelden)
Week 7 20 t/m 26 november	Fase 3 en 4: Ontwikkelen en optimaliseren	Ga verder met het prototype of eindproduct. Evalueer en stel waar nodig planning en taakverdeling bij. Maak reclameproducten. Eventueel kan je ook adviezen opstellen en een begroting maken als het bedrijf bepaalde plannen echt door wil zetten (bestickeren, drukwerk enz.).
Week 8 27 november t/m 3 december	Fase 3 en 4: Ontwikkelen en optimaliseren	Ga verder met de eindproducten. Zorg dat je reclamemateriaal maakt. Evalueer en stel waar nodig planning en taakverdeling bij.
Week 9 4 t/m 10 december	Fase 5: Afronden, presenteren	Perfectioneer het product tot in de kleine details. Kijk of je plan al leidt tot resultaten/veranderingen. Maak jullie presentatie (naar eigen invulling) en oefen deze alvast!
Week 10 Woe. 13 december	Fase 5: Afronden, presenteren	Presenteer jullie onderzoek aan de opdrachtgever en andere belangstellenden!



Opleiding en beroep

Beroepenvelden

Deze opdracht sluit onder andere aan bij de volgende beroepenvelden:

- Reclamewerk
- Innovatief ondernemerschap
- Design
- Marketing
- (E)-commerce



Beroepen:

Deze opdracht sluit aan bij bijvoorbeeld de volgende beroepen:

- Reclamewerk
- Creative Marketeer
- Grafisch designer
- Online marketeer
- Account manager
- Strateeg

Vervolgopleidingen:

Deze opdracht sluit onder andere aan bij de volgende vervolgopleidingen:

- Grafische vormgeving
- Media en vormgeving
- Allround signmaker
- AV Specialist
- E-commerce specialist
- Junior accountmanager



Eindtermen

A. Praktijkgerichte vaardigheden.			
	A1.	Communiceren	✓
	A2.	Samenwerken	✓
	A3.	Reken- en wiskundige vaardigheden	✓
	A4.	Digitale technologie	✓
	A5.	Informatievaardigheden	✓
	A6.	Analytisch denken.	✓
	A7.	Kritisch denken	✓
	A8.	Creatief denken	✓
B. Werken in opdracht van een opdrachtgever			
	B1.	Praktische en realistische opdrachten	✓
	B2.	Interactie met externe opdrachtgevers	✓
	B3.	De context van externe opdrachtgevers	✓
C. Loopbaanontwikkeling			
	C1.	Loopbaanontwikkeling	✓
D. Werkvelden			
	D1.	Werkvelden	✓
E. Programma specifieke kennis en vaardigheden			
	E1.	Onderzoeken	✓
	E2.	Ontwerpen	✓
	E3.	Maken	✓
	E4.	Materialen	✓
	E5.	Vorm, functie en werking van systemen	✓
	E6.	Technologische producten en automatische systemen.	✓
F. Mondiale vraagstukken			
	F1	Mondiale vraagstukken.	✓

Controle lijst

Onderstaande lijst kan (bijna) letterlijk gebruikt worden bij de fasering van de opdracht/Challenge. Hierdoor kan de II of de groep IIIn zelf bijhouden dmv een vinkje waar in het proces hij of zij zich bevindt.

Tip: Zet vinkjes voor ieder onderdeel van een fase om aan het eind van de les te controleren of je dit gedaan hebt, dat helpt jullie in het plannen en evalueren. Voeg indien nodig onderdelen toe.

Fase 1. Oriënteren

	Je luistert naar de presentatie en vormt een onderwerp waarover jij meer wilt weten.
	Verdeel eventueel alvast taken op basis van interesses en kwaliteiten.
	Schrijf een onderzoeksvraag (pas op niet te groot, bij de les Nederlands in de middag na de presentatie gaan jullie hier mee verder).
	Bedenk alvast welke informatie jullie willen gaan verzamelen en vooral ook hoe je de resultaten zou kunnen presenteren

Fase 2 Voorbereiden, keuzes maken

	Jullie schrijven een planning en verdelen de taken
	Jullie zoeken een regionaal bedrijf als opdrachtgever.
	Je doet onderzoek om antwoord te kunnen geven op je onderzoeksvraag
	Jullie spreken af welke presentatievorm/of je prototype presentatie jullie gaan gebruiken
	Verzamel informatie, materialen of wat ook nodig is om aan de slag te kunnen, hierbij kan je gebruik maken van vb. mindmapping, brainwriting, moodboards, of andere vormen van brainstormen. Denk hierbij ook aan de O-meting, wat doet het bedrijf al aan reclames? Waar liggen kansen/behoefte?
	Zodra je plan uitgewerkt is bespreek je dit met een van de docenten of eventueel de opdrachtgever. Heb je een Go, aan de slag, hebben jullie een NO-GO moet deze stap aangepast, vraag tips en advies bij de docenten

Fase 3. Ontwikkelen

	Zoek antwoord op jullie onderzoeksvraag. Wees creatief en gebruik meer dan alleen internet.
	Werk je ideeën uit, controleer en test ideeën bij klasgenoten, vrienden, docenten of ouders/bekenden en maak een begin met jullie presentatievorm (als dat al kan).
	Controleer of je op schema ligt voor wat betreft je planning.
	Evalueer iedere keer als je aan het werk bent geweest kort of jullie tevreden zijn en waar jullie de volgende keer mee aan de slag gaan.

Fase 4. Optimaliseren

	Werk je onderzoeksvraag verder uit.
	Werk je presentatie/prototype/verslag verder uit.
	Controleer of je alles af hebt en je onderzoeksvraag beantwoord.
	Zorg dat je onderzoeksvraag duidelijk is in je presentatievorm.
	Neem indien mogelijk contact op met de opdrachtgever om de resultaten tot nu toe te bespreken en eventueel bij te stellen (denk aan de stoel is groen maar moet straks blauw worden, dit kun je nu nog aanpassen voordat je het definitief gaat produceren/maken/indienen)

Fase 5. Afronden

	Presenteer het antwoord op jullie onderzoeksvraag aan de opdrachtgever.
	Presenteer je prototype/opdracht/verslag. Denk creatief, niet alleen een PowerPoint is handig. Filmpjes werken ook erg leuk.
	Voeg controle punten per fase aan als deze er zijn.

Bijlage 1: Takenlijst en rolverdeling

Fase 1:

Wat	Wie	Wanneer	Benodigdheden

Fase 2:

Wat	Wie	Wanneer	Benodigdheden

Fase 3:

Wat	Wie	Wanneer	Benodigdheden

Fase 4:

Wat	Wie	Wanneer	Benodigdheden

Fase 5:

Wat	Wie	Wanneer	Benodigdheden