Het Winkeltje

Hoofdstuk 4: De Webshop van Het Winkeltje

VMBO-les | Digitale Etalage



VAK
D&P

ONDERWERP
Webshop & Online Verkoop

NIVEAU
VMBO | Leerjaar 2

In dit hoofdstuk leer je :

- waarom een webshop belangrijk is;
- wat een goede productpagina bevat;
- hoe productfoto's bijdragen aan presentatie;
- hoe je een productomschrijving schrijft;
- wat een doelgroep is;
- hoe je kunt meedenken over verbeteringen van de webshop.



Leerdoelen vandaag

01
Belang webshop uitleggen

02
Productpagina beschrijven

03
Productfoto's beoordelen

04
Omschrijving schrijven

05
Doelgroepen herkennen

06
Verbeterpunten bedenken

07
Opdrachten uitvoeren

08
Reflecteren & evalueren

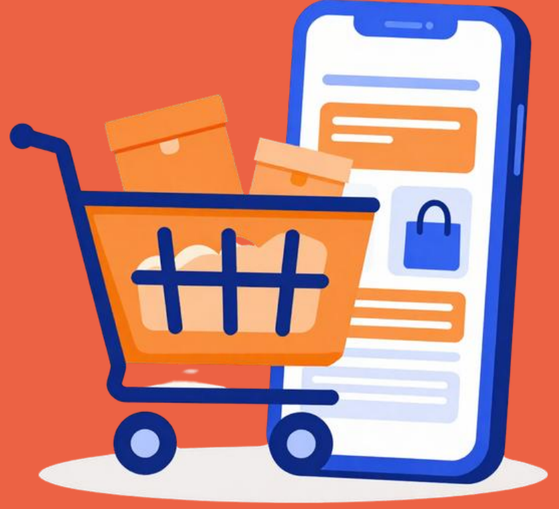
De webshop als digitale etalage

Steeds meer mensen kopen online.

De webshop van Het Winkeltje is de digitale etalage van het leerbedrijf — altijd open, voor iedereen zichtbaar.
Klanten bekijken producten wanneer zij willen

📸 Foto's en informatie op één plek
✨ Leerlingenwerk wordt zichtbaar voor de hele school en darbuiten





Voordelen van een Webshop

01
Altijd bereikbaar

02
Informatie lezen

03
Foto's bekijken

04
Producten vergelijken

05
Inspiratie opdoen

06
Werk zichtbaar maken

07
Producten promoten

08
Meer klanten bereiken

De Goede Productpagina



Een goede productpagina zorgt ervoor dat bezoekers direct begrijpen wat ze kopen. Zonder de juiste informatie haken klanten af. Met de juiste onderdelen vergroot je de kans op een verkoop!

01

Productnaam

Gebruik een duidelijke, specifieke naam. Niet 'Dienblad', maar 'Handgemaakt Houten Dienblad'.

02

Productfoto

Goede belichting, rustige achtergrond, product centraal en volledig zichtbaar.

03

Omschrijving & Prijs

Beschrijf wat het is, waarvoor het dient en wat het bijzonder maakt. Vermeld altijd een duidelijke prijs.

Productnaam: duidelijk of niet?

❌ Minder duidelijk: "Dienblad"

✅ Duidelijker: "Handgemaakt Houten Dienblad"

Een duidelijke naam vertelt de klant direct wat het product is en wat het bijzonder maakt. Hoe specifieker, hoe beter!





Goede Productfoto's Herkennen



Een goede productfoto trekt de aandacht van de klant en laat het product duidelijk zien.
Slechte foto's zorgen ervoor dat bezoekers afhaken.
Goede foto's verhogen de verkoop!

01

Voldoende licht

Zorg voor daglicht of een lamp. Geen schaduwen op het product. Het product moet goed verlicht zijn van alle kanten.

02

Rustige achtergrond

Gebruik een witte of lichte achtergrond. Geen rommel eromheen. Het product staat centraal in beeld.

03

Product centraal & scherp

Het product is volledig zichtbaar. Foto is scherp en niet wazig. Neem meerdere foto's en kies de beste!

Productomschrijving: zo doe je dat!

✍️ Voorbeeld productomschrijving:
"Handgemaakt houten dienblad van grenenhout. Ideaal voor ontbijt, koffie of decoratie. Gemaakt door leerlingen van OSG de Hogeberg."

💡 Wat maakt dit nou een goede omschrijving? Het vertelt wát het is, waarvoor je het gebruikt en wie het heeft gemaakt!





Beoordeel de productpagina

https://winkeltje.sumupstore.com/

01

Productnaam
☐ Goed ☐ Kan beter

02

Productfoto
☐ Goed ☐ Kan beter

03

Productomschrijving
☐ Goed ☐ Kan beter

04

Prijsweergave
☐ Goed ☐ Kan beter

05

Verbeterpunt 1:

06

Verbeterpunt 2:

07

Verbeterpunt 3:

08

Wat zou jij als eerste verbeteren?

Welke Productfoto Is Het Beste?





Beoordeel de foto's

Bekijk de 2 productfoto's hierboven. Let op: voldoende licht, rustige achtergrond, product centraal zichtbaar, scherp en volledig in beeld. Welke foto vind jij het meest professioneel? Bespreek dit klassikaal en leg uit waarom.

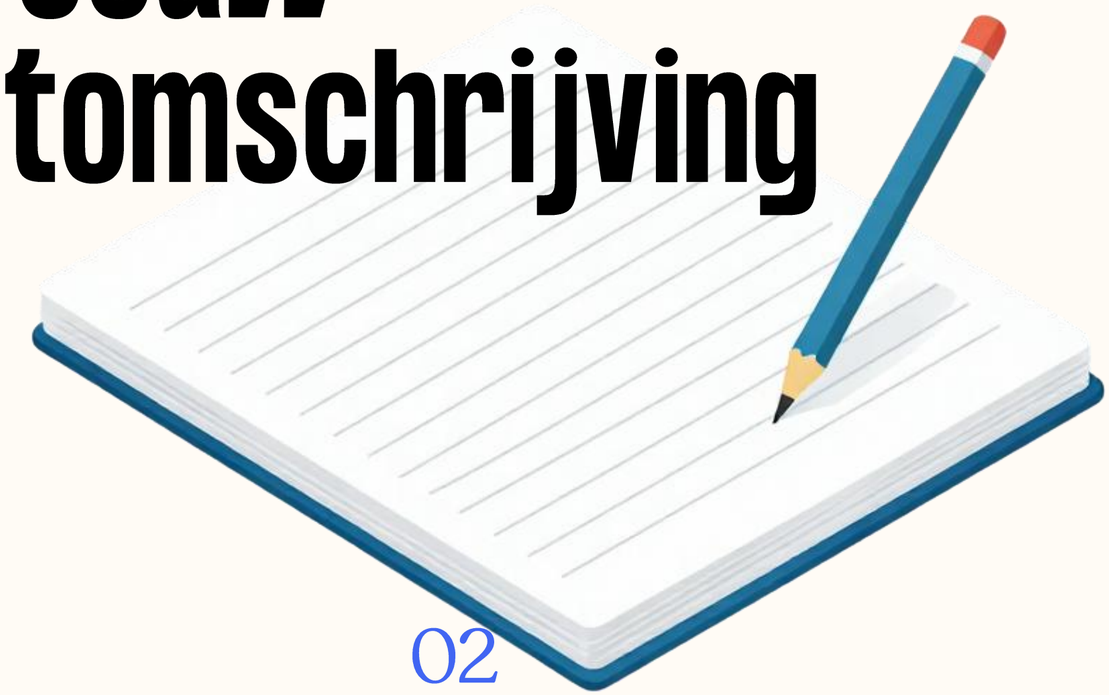
Foto 1: Donker & rommelig

Weinig licht, drukke achtergrond, product niet goed zichtbaar. Bezoekers haken af bij slechte foto's.

Foto 2: Helder & duidelijk ✓

Goed licht, rustige achtergrond, product centraal en scherp. Dit trekt kopers aan!

Schrijf Jouw Productomschrijving



Kies een product uit jouw afdeling en schrijf een volledige productomschrijving. Gebruik de vier stappen als leidraad. Een goede omschrijving helpt klanten begrijpen wat ze kopen en waarom het product bijzonder is.

01

Kies je product

Kies een product uit Horeca, Techniek of Zorg en Welzijn. Schrijf de productnaam op en noteer voor wie het product bedoeld is.

02

Beschrijf het product

Schrijf op wat het product is, waarvoor het wordt gebruikt en hoe het gemaakt is. Gebruik duidelijke, korte zinnen.

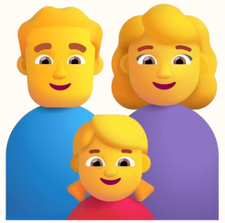
03

Maak het bijzonder

Voeg toe wat jouw product bijzonder maakt. Denk aan materiaal, vakmanschap of wie het heeft gemaakt. Schrijf je volledige omschrijving uit.

Doelgroep: Voor Wie Is Het Product?





Leerlingen & Ouders

Leerlingen kopen producten van medescholieren. Ouders en grootouders steunen graag het werk van hun kind.



Schoolmedewerkers

Leraren en medewerkers bestellen regelmatig iets voor zichzelf of als cadeau voor een collega.

Texelaars & Bezoekers

Inwoners van Texel en toeristen ontdekken lokale producten via de webshop van Het Winkeltje.

Opdracht: Product & Doelgroep

Kies een product uit de webshop.

Benoem de doelgroep en leg uit waarom dit product bij hen past.

📦 Product: _____

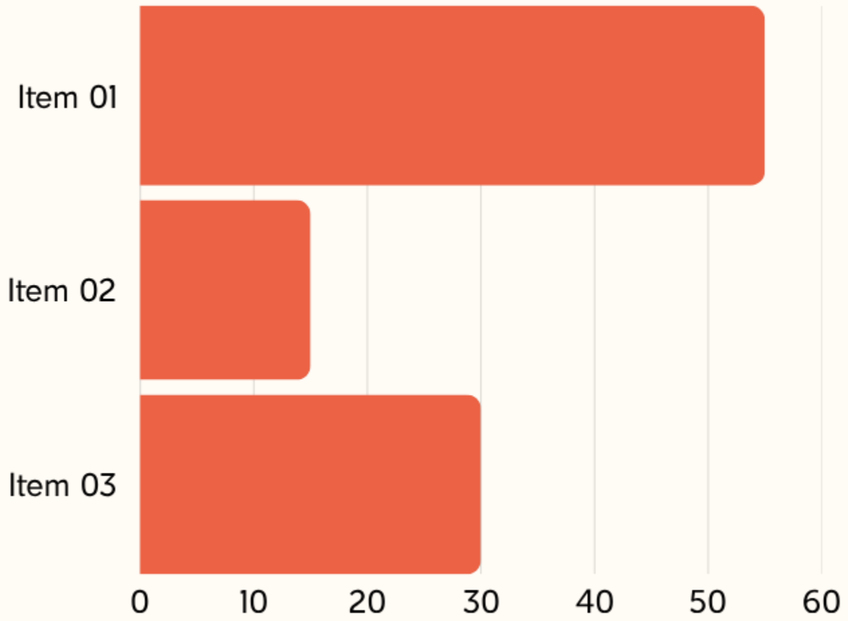
👥 Doelgroep: _____

💬 Waarom past dit product bij deze doelgroep?



De Webshop Verbeteren





Verbeterpunten

Betere productfoto's maken met meer licht en een rustige achtergrond. Duidelijkere productinformatie toevoegen: materiaal, maat en prijs. Nieuwe categorieën aanmaken per afdeling: Horeca, Techniek, Zorg & Welzijn. Seizoensproducten en speciale acties zichtbaar plaatsen op de homepage.

Acties & Aanbiedingen

Maak speciale aanbiedingen zichtbaar op de homepage. Denk aan seizoensproducten, cadeautips of een product van de maand. Dit trekt meer bezoekers en verhoogt de verkoop.

Promotie via Social Media

Deel producten via Instagram of Facebook van school. Gebruik goede foto's en korte teksten. Zo bereik je ouders, medewerkers en inwoners van Texel.