



ONDERNEMERS- VAARDIGHEDEN (SALONMANAGER)

Versie november 2017

PORTFOLIO-ASSESSMENT EN CGI

Portfolio(-examen) en cgi

Examencode: 1.1

Kerntaken en werkprocessen: P3-K2-W1, 2, 3

Duur Examen: cgi 20 minuten

Versie: 1.1

Vastgesteld: november 2017 TCI

Inhoud

1. Instructie student	2
1.1 Algemene informatie over het examen	4
1.2 Portfolio- opdrachten	6
Opdracht Ondernemersplan	6
Opdracht: Opzet financiële administratie	7
Opdracht: Plan voor inrichting bedrijf en voorraad	7
Opdracht: Personeelsbeleid	8
Opdracht: Promotieplan.....	9
Opdracht: Uitvoeren promotie-activiteit	9
1.3 Beoordelingsformulieren	11
Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;	12
punten	12

1. Instructie student

Inleiding

Je gaat beginnen met het portfolio(-examen) voor ondernemersvaardigheden salonmanager. In dit document staat hoe het examen in elkaar zit en wat er van je wordt verwacht. Zorg dat je deze informatie nauwkeurig leest.

Veel succes met het examen!

Kerntaken en werkprocessen

In dit examen laat je zien dat je aan de eisen voldoet die horen bij het keuzedeel ondernemend gedrag niveau 3 en 4. Je laat zien dat je de onderstaande onderdelen beheerst:

P3-K2: Ondernemersvaardigheden	
P3-K2-W1	Bereidt zich voor op de start van de onderneming
P3-K2-W2	Bereidt zich voor op de bedrijfsvoering
P3-K2-W3	Bereidt zich voor op de promotie van een bedrijf

Vakkennis en vaardigheden

- bezit kennis van vormen van ondernemerschap in de kappersbranche (o.a. eenmanszaak, BV, VOF, franchise onderneming, salon met/zonder personeel, stoelen(ver)huur)
- bezit kennis van de markt van de eigen branche
- bezit kennis van duurzaam/maatschappelijk verantwoord ondernemen
- bezit kennis van evaluatiemethoden
- bezit kennis van de onderdelen van een plan voor het starten van een eigen bedrijf (zfp-er)
- bezit kennis van financieringsmogelijkheden voor o.a. investeringen
- bezit kennis van marketing en public relations
- bezit kennis van acquireren
- bezit kennis van relevante wet- en regelgeving bij een eigen bedrijf (arbo, milieu, belasting)
- bezit kennis van BHV/RI&E
- bezit basiskennis van administratie en boekhouden
- bezit kennis van stijlen van leidinggeven
- kan ICT-vaardigheden inzetten
- kan (social) media gebruiken
- kan leidinggevende vaardigheden gebruiken
- kan personeelsbeleid opstellen
- kan de prestaties van medewerkers beoordelen
- kan een analysemodel gebruiken (bijv. SWOT)
- kan verkooptechnieken gebruiken
- bezit basis kennis van personeelsbeleid (waaronder functionerings-, beoordelings- en sollicitatiegesprekken, verzuim- en begeleidingsgesprekken)
- kan prijscalculaties opstellen (kostprijs, winstmarge, verkoopprijs)
- kan een begroting opstellen (investeringsbegroting, financieringsbegroting)
- kan een ontwerp van een kapsel maken op basis van ontwerpstappen
- kan vaktechnisch en didactisch beeldmateriaal maken van kapsels
- kan de kas opmaken
- kan winst- en omzetprognoses maken
- kan BTW-aangifte doen
- kan verschillende typen begrotingen lezen en begrijpen
- kan kengetallen berekenen en interpreteren
- kan werken volgens de boekhoudcyclus

1.1 Algemene informatie over het examen

Hieronder staat algemene informatie over het examen. In paragraaf 1.2 is beschreven wat je precies moet doen, wat je moet laten zien of inleveren en hoe dit wordt beoordeeld staat beschreven in paragraaf 1.3.

Algemeen: de examensituatie

Je gaat aan de slag met je portfolio.

Je kunt de opdrachten zelfstandig uitvoeren of in opdracht van je docent. Vraag je docent informatie wanneer je de opdrachten kunt gaan maken en wat hiervoor vereist is, wanneer de deadline is en hoe je de opdrachten moet inleveren.

Voordat je het criteriumgericht interview kunt gaan afleggen, moeten alle examenopdrachten zijn ingeleverd en zijn ingelezen door de assessor.

Het onderdeel ondernemersvaardigheden bestaat uit onderstaande kerntaken en werkprocessen:

P31-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap

P3-K2-W1: Bereidt zich voor op de start van een bedrijf (ZFP)

P3-K2-W2: Bereidt zich voor op de bedrijfsvoering

P3-K2-W3: Bereidt zich voor op de promotie van een bedrijf

P3-K2: Voorbereiden op zelfstandig ondernemerschap		Weging	beoordelingscriteria
P3-K2-W1	Bereidt zich voor op de start van een bedrijf (ZFP)	33%	Ondernemersplan; <ol style="list-style-type: none"> 1. Kansen en bedreigingen 2. Bedrijfsdoel 3. Benodigdheden; ruimte/middelen 4. Verzekeringen en instanties 5. Financiële begroting; inkomsten, uitgaven en benodigde financiële middelen.
P3-K2-W2	Bereidt zich voor op de bedrijfsvoering	33%	Opzet financiële administratie <ol style="list-style-type: none"> 6. Financiële administratie 7. Prijslijst Plan voor inrichting bedrijf en voorraad <ol style="list-style-type: none"> 8. Voorraad en middelen 9. Inrichting en bedrijfsmiddelen Opzet personeelsbeleid <ol style="list-style-type: none"> 10. Personeel
P3-K2-W3	Bereidt zich voor op de promotie van een bedrijf	33%	Promotieplan <ol style="list-style-type: none"> 11. Imago 12. Naamsbekendheid 13. Uitbreiding klantenbestand Uitvoeren promotie-activiteit <ol style="list-style-type: none"> 14. Opzet 15. Uitvoering

De beoordeling

Bij iedere opdracht dien je de stappen die je doorloopt om tot het eindproduct te komen vast te leggen. Dat kan door screenshots, mindmappen, verslaglegging, moodboard, etc.

Vorbereiding op het examen

Als alle bewijsstukken beschreven per opdracht zijn ingediend, kan het interview plaatsvinden met de assessor. In het interview ga je toelichten hoe je tot het eindresultaat bent gekomen.

1.2 Portfolio- opdrachten

Zorg ervoor dat je de opdrachten en de beoordelingsformulieren (zie volgende hoofdstuk) nauwkeurig leest, zodat je weet wat er van je wordt verwacht wanneer je aan het portfolio(-examen) begint.

Opdracht Ondernemersplan

Maak een gestructureerd en actueel plan voor het starten van een eigen bedrijf met daarin de te nemen stappen, verantwoording van de keuzes, benodigde (financiële) middelen en benodigde verzekeringen.

Stap 1:

Verzamel relevante informatie over de trends en ontwikkelingen op de markt, de concurrentie en producten en diensten.

Stap 2:

Maak een swot analyse waarin je de kansen en bedreigingen in kaart brengt en stel vast waar het slagen van de onderneming op gericht is.

Stap 3:

Stel je bedrijfsdoel vast en beschrijf welke activiteiten (behandelingen en productlijnen) voor je bedrijfsdoel nodig zijn.

Stap 4:

Ga na welke wet- en regelgeving van toepassing is en welke voorschriften en vereisten gelden voor dit beroep. Bepaal met welke instanties je te maken krijgt en welke verzekeringen nodig zijn.

Stap 5:

Kies een ondernemingsvorm en bepaal de benodigde bedrijfsruimte. (locatie, inrichting, apparatuur)

Stap 6:

Bepaal de marketingactiviteiten, de te verwachten inkomsten en uitgaven en de benodigde financiële middelen.

Analyseer je conclusies en leg de gemaakte keuzes onderbouwd vast in je plan.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Ondernemersplan met uitgewerkt stap 1 tm 6 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 6 kan bevestigd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

Opdracht: Opzet financiële administratie

Maak een opzet voor een gestructureerde financiële administratie die voldoet aan de fiscale verplichtingen.

Stap 1:

Maak een opzet voor de administratie en boekhouding. Voer fictieve gegevens in en stel de fiscale verplichtingen vast.

Stap 2:

Stel offertes en facturen op.

Stap 3:

Maak een tariefstelling en ene prijslijst. Voor de producten en diensten die je gaat leveren.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Administratie met uitgewerkt stap 1 tm 3 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 3 kan bevestigd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

Opdracht: Plan voor inrichting bedrijf en voorraad

Maak een passend plan voor de inrichting van het bedrijf met bedrijfsvoorraad.

Stap 1:

Kies met welke leveranciers je zaken kan gaan doen.

Stap 2:

Examen Portfolio-assessment en cgi ondernemersv.

salonmanager

Examencode: 1.1

Versie: 1.1

Bepaal de voorraad van benodigde middelen, materialen en producten.

Stap 3:

Ga na wat er nodig is om het bedrijf in te richten.

Stap 4:

Ga na welke eisen er worden gesteld op het gebied van kwaliteit (de beroepscode) Arbo en milieu.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Administratie met uitgewerkt stap 1 t/m 4 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 4 kan bevroegd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

Opdracht: Personeelsbeleid

Maak een keuze of je personeel gaat inzetten in je onderneming en hoeveel uur en personeelsleden je nodig hebt.

Stap 1:

Bepaal of je personeel gaat inzetten in je onderneming om te kunnen voldoen aan je bedrijfsdoelstelling.

Stap 2:

Omschrijf aan welke kwalificaties je personeel moet voldoen.

Stap 3:

Maak een opzet hoe je het personeel gaat beoordelen, motiveren en begeleiden.

Stap 4:

Ga na met welke wettelijke eisen je te maken hebt bij de inzet van personeel en motiveer waarom je dus wel of niet voor personeel inzet kiest.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Administratie met uitgewerkt stap 1 t/m 4 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 4 kan bevestigd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

Opdracht: Promotieplan

Maak duidelijk herkenbaar bedrijfsprofiel met een financieel haalbaar promotieplan dat bijdraagt aan een duidelijk imago, toename van naamsbekendheid en uitbreiding van het klantenbestand/netwerk.

Stap 1:

Bepaal de potentiële doelgroepen en stel vast welke producten en diensten je per doelgroep wilt aanbieden.

Stap 2:

Stel promotiemateriaal op (huisstijl, website en pitch).

Stap 3:

Kies een strategie en maak een plan van aanpak voor het opbouwen en uitbreiden van een klantenbestand en een netwerk van vakgenoten/aanpalende disciplines.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Administratie met uitgewerkt stap 1 tm 3 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 3 kan bevestigd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

Opdracht: Uitvoeren promotie-activiteit

Organiseer een promotie-activiteit voor je bedrijf om nieuwe kapsels te presenteren.

Stap 1:

Bepaal een passende activiteit en maak een draaiboek om deze activiteit uit te voeren. Werk hierbij samen met andere partijen. (bv. Voor visagie, kleding, accessoires, foto's, catering).

Stap 2:

Voer de promotie-activiteit uit waarbij je de modellen presenteert en daarbij uitleg geeft over de kapsels aan potentiële klanten.

Archiveer de volgende gegevens in je examenportfolio:

Administratie met uitgewerkt stap 1 t/m 2 onderbouwd met de gemaakte keuzes en conclusies

Voorbereiding criteriumgericht interview:

Bereid je voor op het gesprek met de beoordelaar.

Gespreksonderwerpen:

- Elk onderwerp uit stap 1 t/m 2 kan bevroegd worden op het examen. Denk goed na waarom je bepaalde onderdelen zo hebt beschreven en hoe je dit anders had kunnen doen.

Motiveer je werkwijze met je achterliggende kennis van voor de onderneming/sector relevante ontwikkelingen.

1.3 Beoordelingsformulieren

Voorwaardelijke toetsing voor deelname aan het gesprek

Beoordeling van de kwaliteit van de bewijzen (voorwaardelijk)			
criterium	J	N	Toelichting indien 'nee' aangekruist.
Ondernemersplan: <ol style="list-style-type: none"> 1. Kansen en bedreigingen, 2. Bedrijfsdoel, 3. Benodigdheden; ruimte, middelen, 4. Verzekeringen en instanties, 5. Financiële begroting; inkomsten, uitgaven en benodigde financiële middelen. 			
Opzet financiële administratie <ol style="list-style-type: none"> 1. Financiële administratie 2. Prijslijst 			
Plan voor inrichting bedrijf en voorraad <ol style="list-style-type: none"> 1. Voorraad en middelen 2. Inrichting en bedrijfsmiddelen 			
Opzet personeelsbeleid Personeel			
Promotieplan <ol style="list-style-type: none"> 1. Imago 2. Naamsbekendheid 3. Uitbreiding klantenbestand 			
Uitvoeren promotie-activiteit <ol style="list-style-type: none"> 1. Opzet 2. Uitvoering 			
Indien hierboven overal JA is ingevuld kan worden overgegaan tot de inhoudelijke beoordeling.			

Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;		Beoordeel alle indicatoren met het aantal punten horende bij: Goed, Voldoende of Onvoldoende	punten
Ondernemersplan			0-1.5-2
Kansen en bedreigingen markt	De deelnemer analyseert gegevens en interpreteert wat haar kansen en bedreigingen zijn voor het starten van de onderneming. <u>Hulpmiddelen:</u> - SWOT analyse.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwde realistische conclusie afgewogen van alle factoren van een SWOT-analyse <u>Voldoende:</u> Er is een onderbouwde realistische conclusie die de daadwerkelijke kansen en bedreigingen afweegt. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen realistische onderbouwde conclusie.	
Bedrijfsdoel en -activiteiten	De deelnemer heeft een bedrijfsdoel en activiteiten beschreven die past bij de doelgroep die van de omgeving bekend is. <u>Hulpmiddelen:</u> Welke behandelingen passen bij de doelgroep. Omgevingsanalyse uit bronnen als Funda.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwde doelgroep met beschrijving leeftijd en bestedingspatroon e.d. waarbij de bedrijfsactiviteiten aansluiten. <u>Voldoende:</u> Er is een duidelijke beschrijving van het bedrijfsdoel en de bijbehorende activiteiten. <u>Onvoldoende:</u> Het bedrijfsdoel is niet helder beschreven.	
Verzekeringen en vergunningen	De deelnemer kan de belangrijkste verzekeringen en vergunningen beschrijven die ze nodig heeft. <u>Hulpmiddelen:</u> - Vestigingsvergunning - Omgevingsvergunning - Bedrijfsaansprakelijkheid dsverzekering - Rechtsbijstandsverzekering - Zorgverzekering - Autoverzekering - Arbeidsongeschiktheid - Pensioen - Collectieve verzekeringen	<u>Goed:</u> alle belangrijkste verzekeringen en vergunningen toelichten met de functie en belang voor eigen onderneming. <u>Voldoende:</u> Alle belangrijkste verzekeringen en vergunningen benoemen. <u>Onvoldoende:</u> Niet alle verzekeringen en vergunningen worden benoemd.	
Benodigde bedrijfsruimte en apparatuur	De deelnemer bepaalt de benodigde bedrijfsruimte. <u>Hulpmiddelen:</u> Locatie, inrichting, apparatuur. Checklist code van beroepsgroep.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwde keuze van de complete bedrijfsruimte volgens de code van de beroepsgroep. <u>Voldoende:</u> Er is een reële keuze van de bedrijfsruimte, maar deze is niet onderbouwd.	

Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;		Beoordeel alle indicatoren met het aantal punten horende bij: Goed, Voldoende of Onvoldoende	punten
		<u>Onvoldoende:</u> Er is geen of foutief onderbouwde keuze van de bedrijfsruimte.	
Financiële begroting; inkomsten, uitgaven en benodigde financiële middelen.	De deelnemer maakt een gestructureerd en bondig geschreven plan met daarin de onderdelen marketing, verkoop en financiering. Opgenomen begrotingen zoals investeringsbegroting en financieringsbegroting <u>Hulpmiddelen:</u> 1. Schets beeld bedrijf; 2. Inzicht in omvang bedrijf; 3. Productieomstandigheden en bedrijfsresultaat in kaart gebracht; 4. Toekomstverwachting en ontwikkelingen op de markt; 5. Beschrijving van geplande investeringen en verwachtingen; 6. Beeld van capaciteit van de ondernemer.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwd realistisch plan met daarin een helder beeld van de aard van het bedrijf en de benodigde financiële middelen die zorgen voor het succesvol zijn van de onderneming. <u>Voldoende:</u> Er is een onderbouwd realistisch plan waarin de financiering duidelijk is, maar het voortbestaan van de onderneming is niet onderbouwd. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen realistisch onderbouwd financieringsbegroting	
Opzet Financiële administratie			
Financiële administratie	De deelnemer maakt een opzet voor de financiële administratie. Hierin zijn fictieve gegevens ingevoerd en fiscale verplichtingen vastgesteld. Een vb offerte en factuur is hierbij aanwezig. <u>Hulpmiddelen:</u> - Boekhoudmethode voor inkomsten en uitgaven; - Aanleveren financiële gegevens aan relevante partijen (BTW, boekhouder, uitkeringsinstanties).	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwde realistische opzet voor de financiële administratie compleet met realistische gegevens en fiscale verplichtingen. <u>Voldoende:</u> Er is een gedeeltelijk onderbouwd realistisch plan voor de opzet van de financiële administratie. De gegevens zijn (gedeeltelijk) compleet en de meeste fiscale verplichtingen zijn omschreven. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen opzet voor de financiële administratie en er zijn geen fiscale verplichtingen omschreven.	
Prijslijst	De deelnemer maakt een prijslijst waarin alle producten en diensten staan vermeld die zijn gaat aanbieden. Ze heeft hiervoor een onderbouwde tariefstelling gemaakt door een kostprijsberekening te gebruiken en winstmarge vast te stellen.	<u>Goed:</u> Er is een complete prijslijst met alle producten en diensten nodig voor de onderneming met een realistisch onderbouwde tariefstelling. <u>Voldoende:</u>	

Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;		Beoordeel alle indicatoren met het aantal punten horende bij: Goed, Voldoende of Onvoldoende	punten
	<u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Producten en diensten; - Kostprijsberekeningen; - Winstberekening. 	Er is een prijslijst met producten en diensten en een (redelijk) onderbouwde en realistische tariefstelling. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen prijslijst en tariefstelling aanwezig.	
Plan voor inrichting bedrijf en voorraad			
Voorraad en middelen	De deelnemer heeft een keuze gemaakt voor een passende leverancier om haar voorraad in te kopen. Zij heeft een beeld van de benodigde voorraad en middelen voor de bedrijfsvoering. <u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Omvang voorraad; - Code van de branche; - Vergelijk leveranciers kwaliteit, prijs, leverings- en betalingsvoorwaarden; - Oriënteren op de markt; - Vergelijk producten/materialen. 	<u>Goed:</u> Er is een compleet onderbouwd plan voor de inkoop en voorraad voor de bedrijfsvoering. <u>Voldoende:</u> Er is een gedeeltelijk plan voor de inkoop en voorraad voor de bedrijfsvoering. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen of een foutief plan voor de inkoop en voorraad voor de bedrijfsvoering.	
Inrichting en bedrijfsmiddelen	De deelnemer heeft in kaart gebracht wat er nodig is om de bedrijfsruimte in te richten. Ook is duidelijk welke eisen er worden gesteld aan de kwaliteit voor de inrichting van de bedrijfsruimte. <u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Code van de branche; - Vergelijk leveranciers kwaliteit, prijs, leverings- en betalingsvoorwaarden; - Checklist inrichting. 	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwd beeld van de inrichting van de bedrijfsruimte aan de hand van de gestelde eisen van de branche. <u>Voldoende:</u> Er is een beeld geschetst van de inrichting van de bedrijfsruimte, maar niet alle eisen zijn genoemd. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen beeld geschetst van de bedrijfsruimte en de eisen zijn niet beschreven.	
Opzet personeelsbeleid			
Personeelsbeleid	De deelnemer heeft in kaart gebracht wat er nodig is om met personeel te werken. Er is duidelijk wat de voor- en nadelen zijn en kan een weloverwogen keuze maken voor de inrichting van het personeelsbeleid. <u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Arbeidsovereenkomst soort dienstverband; 	<u>Goed:</u> Er is een reëel onderbouwd plan voor het personeelsbeleid beschreven. <u>Voldoende:</u> Het personeelsbeleid is omschreven, maar de onderbouwing ontbreekt (gedeeltelijk). <u>Onvoldoende:</u> Het personeelsbeleid is niet beschreven.	

Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;		Beoordeel alle indicatoren met het aantal punten horende bij: Goed, Voldoende of Onvoldoende	punten
	- Arbeidsvoorwaarden en verloningen; - Kwalificaties personeel; - Verzuimverzekering; - Arbodienst.		
Promotieplan			
Imago	De deelnemer bepaalt de potentiële doelgroepen en stelt/legt vast welke producten en diensten zij per doelgroep wil aanbieden. Zij stelt promotiemateriaal op. <u>Hulpmiddelen:</u> - Doelgroep; - Producten en diensten; - Huisstijl; - Website; - Pitch.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwd beeld van de doelgroep, een reëel plan welke producten en diensten per doelgroep aangeboden worden en het promotiemateriaal is hierop afgesteld. <u>Voldoende:</u> De doelgroep is gekozen en de producten, diensten en promotie voor deze doelgroep zijn omschreven. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen doelgroep en promotiemateriaal omschreven.	
Naamsbekendheid	De deelnemer ziet en onderkent kansen voor het bedrijf en grijpt verschillende kansen aan om de naamsbekendheid van het bedrijf te vergroten. <u>Hulpmiddelen:</u> - Creative ideeën ; - Bedrijf promoten, presenteren en realiseren; - Reclame.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwd plan met creatieve ideeën om de naamsbekendheid van de onderneming te vergroten. <u>Voldoende:</u> Er is een plan om de naamsbekendheid van de onderneming te vergroten, maar (gedeeltelijk) zonder onderbouwing. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen plan om de naamsbekendheid van onderneming te vergroten.	
Uitbreiding klantenbestand	De deelnemer kiest een strategie en maakt een plan van aanpak voor het opbouwen, uitbreiden en onderhouden van een klantenbestand. <u>Hulpmiddelen:</u> - ICT middelen; - Reclame; - Promotie.	<u>Goed:</u> Er is een onderbouwde reële strategie beschreven om het klantenbestand op te bouwen en uit te breiden. <u>Voldoende:</u> Er is een plan beschreven om het klantenbestand op te bouwen en uit te breiden, maar (gedeeltelijk) zonder onderbouwing. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen strategie voor het klantenbestand.	
Uitvoeren promotie-activiteit			
Opzet	De deelnemer heeft een effectief draaiboek voor het uitvoeren van de promotie-activiteit waarin tijd, middelen, locatie en derden zijn uitgezet.	<u>Goed:</u> Er is een gedetailleerd draaiboek waarmee een tijdspad met materiaal, middelen, locatie en bemanning is beschreven voor uitvoering van de activiteit.	

Indicatoren portfolio-assessment ondernemersvaardigheden;		Beoordeel alle indicatoren met het aantal punten horende bij: Goed, Voldoende of Onvoldoende	punten
	<u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Creative ideeën ; - Samenwerking andere disciplines 	<u>Voldoende:</u> Er is een draaiboek waarmee een tijdsplan met materiaal, middelen, locatie en bemanning is beschreven voor uitvoering van de activiteit. <u>Onvoldoende:</u> Er is onvoldoende informatie in het draaiboek waarmee een tijdsplan met materiaal, middelen, locatie en bemanning is beschreven voor uitvoering van de activiteit.	
Uitvoering	De deelnemer heeft een succesvolle promotieactiviteit uitgevoerd volgens het draaiboek. <u>Hulpmiddelen:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Creative ideeën ; - Samenwerking andere disciplines 	<u>Goed:</u> Er is een succesvolle activiteit uitgevoerd, volgens het draaiboek. <u>Voldoende:</u> Er is succesvolle activiteit uitgevoerd, maar het draaiboek is bijgestuurd. <u>Onvoldoende:</u> Er is geen succesvolle promotie activiteit uitgevoerd.	

Berekening van het cijfer:
Examen niveau 4 – maximaal 30 punten – cesuur 65%

Cijfer	Aantal punten Deel I
3	0-12
4	12.5-14
5	14.5-19
6	19.5-21
7	21.5-25
8	25.5-28
9	28.5-29
10	29.5-30