

# SNS en zakgeldexpert Annelou van Noort geven ouders van jonge ondernemers tips voor de vrijmarkt

## TIPS VOOR OUDERS OM HUN MINI-ONDERNEMER OP WEG TE HELPEN:

1. Bepaal samen de prijzen voor de artikelen. Prijs je artikelen niet te laag! Tijdens het onderhandelen kom je vaak ergens in het midden uit. Hanteer ronde prijzen, want dat is fijn rekenen voor jonge kinderen. Je kunt bijvoorbeeld stickers met de prijs op de spullen plakken. Maar je kunt ook het kraampje indelen in vlakken waarbij in het ene vlak alles € 1 kost, in het andere € 2, etc. Zo kun je gedurende dag producten die niet lekker verkopen gemakkelijk verplaatsen naar een andere prijscategorie.
2. Bedenk aanbiedingen, bijvoorbeeld welke producten je als 3 voor de prijs van 2 weggeeft of het laatste uur is alles te koop met 50% korting. Deze aanbiedingen kun je ook tijdens de dag zelf verzinnen, als bepaalde producten niet lekker verkopen.
3. Bedenk hoe het kraampje van jouw kind opvalt. Bijvoorbeeld door een leuke kreet die hij/zij af en toe kan roepen, bordjes of pijlen richting het kraampje en/of de styling van de kraam. Zorg echter dat je aan de styling niet meer geld uitgeeft dan het uiteindelijk op gaat leveren. Gebruik bij voorkeur spullen die je al in huis hebt.
4. Oefen van tevoren met verkooptechnieken en onderhandelen door middel van een rollenspel. Bijvoorbeeld het aanprijzen van bepaalde items door een persoonlijk verhaal, een bijzonder kenmerk te noemen of aan te geven waarom de koper dit écht moet hebben. Zo bereid je je kind voor op allerlei soorten situaties, zoals lastige klanten en prijsonderhandelingen.
5. Spreek af wat er met het verdiende geld gebeurt. Zo kan er achteraf geen discussie of teleurstelling ontstaan. Gaat het bedrag bijvoorbeeld (deels) in de spaarpot of op de spaarrekening van het kind, moet hij/zij het delen met de ouders, gaat het (deels) in de familiespaarpot of mag hij/zij het direct (deels) op de dag zelf weer uitgeven.

## ZO HELP JE JE MINI-ONDERNEMER AAN EEN HOGERE OMZET:

1. Zorg ervoor dat je voldoende kleingeld bij je hebt.
2. Zet een fooienpot neer, zodat mensen hun kleingeld daarin kunnen doen. Geef hierbij aan dat je spaart voor iets bijzonders. Dit vergroot de gunfactor en daarmee kans op een lekker fooitje.
3. Maak een hoekje met kleine items van € 0,50. Biedt iemand op een artikel waarvoor je niet te ver in prijs wilt zakken? Laat ze dan een extraatje uitzoeken uit deze hoek om zo een goede deal te maken.
4. Heb je een mooi, duur item en heeft de koper niet voldoende geld bij zich, laat diegene dan ter plekke geld naar jou of een van je ouders overmaken.
5. Biedt naast de verkoop van spullen ook een 'dienst' aan, zoals schminken, nagels lakken of limonade en/of snoepjes verkopen. Dit vereist vooraf een kleine investering, maar deze verdien je ruim terug en het stimuleert ook de verkoop van je andere producten. Daarnaast is het een leuke afleiding tijdens de dag.
6. Genoeg verdiend en wil je graag naar huis? Geef dan het laatste uurtje spullen die je kan missen gratis of voor hele lage prijzen weg en maak mensen blij. Een glimlach op iemand zijn gezicht is natuurlijk onbetaalbaar!
7. Sluit de dag samen af met bijvoorbeeld een lekker ijsje of iets te drinken om het succes van de dag te vieren.