**Werkgroep Eigen verkoop**: jullie krijgen als studenten een eigen verkoopruimte tot jullie beschikking. Hoe gaan jullie deze invullen? Welke producten willen jullie gaan verkopen? Waar koop je deze in? Hoe passen deze producten in het totale assortiment? Welke prijsstelling? Een aparte werkgroep komt met voorstellen.

Op te leveren producten:

1. **Verslag verwachtingen** (bij het opstarten van het project):
	1. Omschrijf wat het inhoudt om zelf producten te gaan verkopen in Outlet Amsterdamse Poort (Shop in shop). Wat is belangrijk? Waar moeten jullie met name op letten?
	2. Omschrijf minimaal drie alternatieven / producten die jullie hebben bedacht. Leg goed uit wat de alternatieven / producten zijn, waar ze vandaan komen en wat de voor/nadelen zijn van elk alternatief/product.
	3. Leg uit voor welk alternatief jullie hebben gekozen voor de Shop in Shop formule. Leg goed uit waarom je hiervoor hebt gekozen.
	4. Waar komen de producten vandaan? Welke afspraken hebben jullie gemaakt met de leverancier?
	5. Wanneer zijn jullie succesvol? Kun je dit concreet / meetbaar maken? Benoem dit zo SMART mogelijk.
2. **Verslag realisatie** (tijdens het project):
	1. Beschrijf concreet wat je allemaal moet doen om (eigen) producten te verkopen via de Outlet Amsterdamse Poort.
	2. Beschrijf waar je in de praktijk tegen aan loopt bij het opstarten van deze Shop in Shop formule. Wat is makkelijk? Wat is moeilijk?
	3. Wat hadden jullie oorspronkelijk verwacht? Is dit uitgekomen? Wat is onverwacht? Leg uit!
	4. Beschrijf jullie succesmomenten en jullie frustraties. Leg uit!
3. **Reflectieverslag** (na afloop van het project):
	1. Wat ging goed? Leg uit
	2. Wat kon beter? Leg uit
	3. Wat heeft het jou opgeleverd? Welke inzichten heb je gekregen?
	4. Zie jij jezelf als een verkoper/winkelier? Leg uit.