

GREEN KARTING

AANTREKkelijk MAKEN

WERKBOEK LEERLING – LES 2

Naam leerling:	Klas:	Datum:	Docent:

1 ★ WAT MAAKT JOUW GREENKART BIJZONDER?

Jouw USP (Unique Selling Point)

- Duurzaamheid → Elektrisch, CO2-neutraal
- Onderwijs → Echte leerlingen, echt project
- Innovatie → Nieuwste technieken

? Wat maakt jouw greenkart uniek in vergelijking met andere projecten?

.....

.....

.....

.....

.....

2 🎨 JULLIE TEAMIDENTITEIT

Sponsors willen weten wie jullie zijn

- Teamnaam → Professioneel en herkenbaar
- Logo/Kleuren → Visuele uitstraling
- Motto/Slogan → Waar staan jullie voor?

? Beschrijf de identiteit die jij voor je team zou willen creëren.

.....

.....

.....

.....

.....

3 📁 WAT KUN JE SPONSORS BIEDEN?

Sponsorpakketten

- BRONS (€100-250): Logo klein op kart, vermelding social media
- ZILVER (€250-500): Logo middel, 2 social media posts
- GOUD (€500+): Logo groot, veel promotie, race-dag uitnodiging

? Welk sponsorpakket zou het meest aantrekkelijk zijn voor een bedrijf?

.....

.....

.....

.....

.....

4 TEAMPORTFOLIO MAKEN

Een portfolio is jouw visitekaartje

- 1. Teamnaam en logo
- 2. Korte projectbeschrijving
- 3. Waarom sponsors bij ons? (voordelen)
- 4. Sponsorpakketten en contactgegevens

? Wat zijn volgens jou de 3 belangrijkste onderdelen van een goed portfolio?

.....

.....

.....

.....

.....

5 PRAKTIJKOPDRACHT 1: TEAMIDENTITEIT

Bepaal jouw teamidentiteit

- Teamnaam: Uniek en herkenbaar
- Logo: Zelf ontwerpen of downloaden
- Kleuren: 2-3 teamkleuren kiezen
- Motto: Een slogan die jouw team omschrijft

? Welke teamnaam en slogan heb je gekozen en waarom?

.....

.....

.....

.....

.....

6 PRAKTIJKOPDRACHT 2: TEAMPORTFOLIO

Maak een professioneel A4 portfolio

- Gebruik je teamidentiteit (naam, logo, kleuren)
- Maak het visueel aantrekkelijk
- Zet alle sponsorpakketten er in
- Zorg voor duidelijke contactgegevens

? Welke design-elementen maak je aantrekkelijk voor sponsors?

.....

.....

.....

.....

.....

7 SAMENVATTING

Jouw greenkart aantrekkelijk

- Sterke identiteit = meer sponsors
- Portfolio = professioneel visitekaartje
- Duidelijke waardepropositie = betere besprekingen

? Wat ga je volgende keer als eerste doen om sponsors aan te trekken?

.....

.....

.....

.....

.....