TOETSBLOK 5

Thema 9 & 10

Werkboek





THEMA 9

Waarom kost een Spotify-abonnement geld?

Markt, ruil & welvaart

THEMA 10

De sneaker-resell markt

Werking van de markt

Leerjaar 2 basis/kader

Naam: _____ klas: _____

Versie november 2026

Inhoud

Thema 9 — Waarom kost een Spotify-abonnement geld? 3

Les 9.1 — Van cd naar stream: indirecte ruil en geld als ruilmiddel 4

Les 9.2 — Spotify als marktplaats: de platformeconomie 7

Les 9.3 — Gratis met reclame, of toch betalen? Verdienmodellen 10

Les 9.4 — Waarom ruilen zo goedkoop is geworden: transactiekosten 13

Les 9.6 — Jouw eigen abonnementen: wat betaal je eigenlijk? 16

Extra rekenopdrachten 18

Thema 10 — De sneaker-resell markt 19

Les 10.1 — Waarom kost een paar Dunks op StockX het drievoudige? 20

Les 10.2 — Vraag, aanbod en de gekkenhuis-prijzen van de resellmarkt 23

Les 10.3 — Hoe komt de prijs op StockX écht tot stand? 26

Les 10.4 — Wie wint er? Inkoop, verkoop en winst 29

Les 10.5 — Zelf een resell-analyse maken 32

Extra rekenopdrachten 34

Toetsvoorbereiding 35



THEMA 9

Waarom kost een Spotify-abonnement geld?

Markt, ruil & welvaart

Leerjaar 2 basis/kader

Les 9.1 — Van cd naar stream: indirecte ruil en geld als ruilmiddel

Leerdoel: Je herkent het verschil tussen "toegang kopen" en "bezit kopen". Je wijst een voorbeeld aan met een streamingabonnement.

Theorie & uitleg

Vroeger kocht je een cd. Die was daarna van jou: je kon hem luisteren, uitlenen of verkopen. Nu betaal je ongeveer €14 per maand voor Spotify. Stop je met betalen, dan is al je muziek weg.

Ruilen met en zonder geld

- **Directe ruil** : je ruilt iets rechtstreeks tegen iets anders, zonder geld. Dat is lastig: de ander moet precies willen wat jij hebt.
- **Indirecte ruil** : je ruilt eerst tegen geld, en met dat geld koop je wat je wilt. Geld is dan een **ruilmiddel** (thema 6).

Toegang of bezit

- **Bezit** : je koopt iets en het is van jou, zoals een cd.
- **Toegang** : je mag iets gebruiken zolang je betaalt, zoals Spotify, Netflix of een sportschool-abonnement.

Burgerschap — Je mag jezelf zijn

Bij een abonnement bepaalt het bedrijf mee, niet alleen jij.

Directe en indirecte ruil

	Directe ruil	Indirecte ruil (met geld)
Hoe?	goed tegen goed: taart tegen koptelefoon	eerst je werk of spullen voor geld, dan geld voor wat je wilt
Probleem	je moet iemand vinden die precies wil wat jij hebt	geen: iedereen accepteert geld

Bezit of toegang?

	Een cd kopen (bezit)	Een Spotify-abonnement (toegang)
Wat betaal je?	één keer, per album	elke maand (€ 13,99 sinds augustus 2026)
Wat krijg je?	één album, voor altijd van jou	bijna alle muziek, zolang je betaalt
Stop je met betalen?	je houdt de cd	al je muziek is weg
Wie bepaalt wat beschikbaar blijft?	jij	het platform

Kernbegrippen

Directe ruil

Iets ruilen tegen iets anders, zonder geld.

Indirecte ruil

Eerst ruilen tegen geld. Met dat geld koop je wat je wilt.

Geld als ruilmiddel

Met geld kun je betalen. Iedereen neemt het aan.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen toegang kopen en bezit kopen?

2. Noem een voorbeeld van directe ruil uit het dagelijks leven.

3. Koppel het woord aan het voorbeeld.

A Je koopt een cd

B Je hebt Spotify

Schrijf achter elk woord de goede letter.

Bezit: _____

Toegang: _____

4. Je ruilt je snoep tegen een koekje. Er is geen geld nodig. Is dit directe of indirecte ruil?

Zilver: Toepassing & Rekenen

5. Geef een voorbeeld (naast muziek) waarbij "toegang" het bezit heeft vervangen.

6. Je stopt met je Spotify-abonnement. Wat gebeurt er met je muziek? En wat als je vroeger een cd had gekocht?

7. Waarom is directe ruil lastig? Maak de zin af: "Omdat de ander precies moet willen ..."

8. Je stopt met Netflix. Kun je de series dan nog kijken? Maak de zin af: "Nee, omdat ..."

Les 9.2 — Spotify als marktplaats: de platformeconomie

Leerdoel: Je herkent wat een platform is. Je wijst de vragers en aanbieders aan bij een platform naar keuze.

Theorie & uitleg

Spotify maakt zelf geen muziek. Toch is het een heel groot bedrijf. Hoe kan dat?

Platform

Een **platform** brengt kopers en verkopers bij elkaar. Het maakt zelf niets.

Voorbeeld: op Vinted verkopen mensen kleding aan elkaar.

Netwerkeffect

Een **netwerkeffect** betekent: hoe meer mensen iets gebruiken, hoe handiger het wordt.

Voorbeeld: WhatsApp is handig omdat al je vrienden het hebben.

Groot platform, veel macht

Een heel groot platform mag veel zelf bepalen. Bijvoorbeeld de prijs. Artiesten kunnen moeilijk weg. Hun luisteraars zitten namelijk op dat platform.

Veel, een paar of één verkoper

Markten verschillen. Kijk hoeveel bedrijven hetzelfde verkopen:

- **Veel bedrijven** : bijvoorbeeld kappers of snackbars. Je kunt makkelijk naar een ander gaan.
- **Een paar grote bedrijven** : bijvoorbeeld muziek-apps. Dat heet een **oligopolie** .
- **Eén bedrijf** : dan heb je geen keus. Dat heet een **monopolie** .

Hoe minder bedrijven, hoe meer macht één bedrijf heeft over de prijs.

Het netwerkeffect van Spotify

1. Meer luisteraars
2. Aantrekkelijker voor artiesten
3. Meer muziek op het platform
4. Aantrekkelijker voor luisteraars

-> en daarna begint het weer bij stap 1.

Kernbegrippen

Platform

Een bedrijf dat kopers en verkopers bij elkaar brengt. Het maakt zelf niets.

Netwerkeffect

Hoe meer mensen iets gebruiken, hoe meer het waard wordt.

Oligopolie

Marktvorm met een paar grote aanbieders.

Monopolie

Marktvorm met maar één aanbieder; kopers hebben geen alternatief.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een platform in economische zin?

2. Wat is een netwerkeffect?

3. Noem een voorbeeld van een platform naast Spotify.

4. Maak de zin af: "Een platform brengt kopers en verkopers bij ..."

5. Welke is een platform?

Kruis het goede antwoord aan.

- ◯ **A** Vinted
- ◯ **B** Een bakker
- ◯ **C** Een fietsenmaker

6. Wat is het verschil tussen een monopolie en een oligopolie?

7. In jouw dorp is maar één zwembad. Is dat veel bedrijven, een paar bedrijven of één bedrijf? Hoe heet dat?

Zilver: Toepassing & Rekenen

8. Leg uit waarom meer luisteraars op Spotify ook meer artiesten aantrekken.

9. Waarom is WhatsApp handig? Maak de zin af: "Omdat veel ..."

10. Leg uit waarom netwerkeffecten een platformmarkt kunnen veranderen in een oligopolie.

Les 9.3 — Gratis met reclame, of toch betalen? Verdienmodellen

Leerdoel: Je herkent het verschil tussen betalen voor een abonnement en een gratis app met reclame. Je herkent waarmee je "betaalt" als een app gratis is.

Theorie & uitleg

Spotify kun je gratis gebruiken. Of je betaalt voor Premium. Hoe verdient Spotify geld?

Verdienmodel

Een **verdienmodel** is de manier waarop een bedrijf geld verdient.

- **Abonnement** : je betaalt elke maand hetzelfde bedrag.
- **Reclame** : de app is gratis. Andere bedrijven betalen voor reclame in de app.

Gratis? Je betaalt toch

Een gratis app kost geen geld. Maar je kijkt wel naar reclame. En de app weet veel over jou. Dus je betaalt met je **aandacht** .

Korting

Niet iedereen betaalt hetzelfde. Een student krijgt **korting** . Met een gezinsabonnement betaal je minder per persoon.

Voorbeeld: €20 per maand voor 4 personen. Dat is €5 per persoon.

Drie verdienmodellen vergeleken

Verdienmodel	Wie betaalt?	Waarmee betaal jij?	Voorbeeld
Abonnement	de gebruiker	een vast bedrag per maand	Spotify Premium, Netflix
Freemium	alleen wie extra’s wil	niets, of geld voor extra functies	gratis Spotify met de optie om te upgraden
Reclame	de adverteerder	je tijd, aandacht en gegevens	YouTube, gratis apps

Jouw gegevens, jouw rechten

Apps verzamelen gegevens over jou. De privacywet (de **AVG**) zegt: je mag vragen welke gegevens een bedrijf over jou heeft. Het bedrijf moet binnen een maand antwoord geven.

Ben je jonger dan 16? Dan moeten je ouders vaak toestemming geven voordat een app je gegevens mag gebruiken.

Kernbegrippen

Verdienmodel

De manier waarop een bedrijf geld verdient.

Abonnementsmodel

Je betaalt elke maand een vast bedrag.

Reclamemodel

De app is gratis. Adverteerders betalen het bedrijf voor jouw aandacht.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een verdienmodel?

2. Waarmee "betaal" je als je gratis, met reclame, naar Spotify luistert?

3. Koppel het verdienmodel aan het voorbeeld.

A Je betaalt elke maand voor Netflix

B Je kijkt gratis naar YouTubemet reclame

Schrijf achter elk woord de goede letter.

Abonnement: _____

Reclame: _____

4. Een student betaalt minder voor Spotify. Hoe heet dat?

Kruis het goede antwoord aan.

- ◯ **A** Korting
- ◯ **B** Reclame
- ◯ **C** Abonnement

Zilver: Toepassing & Rekenen

5. Is een gratis app echt gratis? Maak de zin af: "Nee, want je betaalt met ..."

6. Spotify Premium kost €12 per maand. Hoeveel betaal je in één jaar?

Rekenopdrachten

1. Je luistert gratis (met reclame) 5 uur per week naar Spotify en ziet gemiddeld 6 reclames per uur. Hoeveel reclames zie je in 4 weken?

Antwoord (reclames): _____

2. Een abonnement kost €10,- per maand. Invulschema: 12 × €10,- = €... Hoeveel betaal je in één jaar?

Antwoord (€): _____

3. Een cd kost €12. Er staan 12 nummers op. Hoeveel euro kost één nummer?

Antwoord (€): _____

4. Een gezinsabonnement kost €20 per maand. Je deelt het met 4 personen. Hoeveel betaalt ieder?

Antwoord (€): _____

5. Een abonnement kost €14 per maand. Met studentenkorting betaal je €7. Hoeveel euro korting krijg je?

Antwoord (€): _____

Les 9.4 — Waarom ruilen zo goedkoop is geworden: transactiekosten

Leerdoel: Je herkent wat transactiekosten zijn. Je wijst één voorbeeld aan van hoe digitalisering het kopen van iets makkelijker heeft gemaakt.

Theorie & uitleg

Vroeger zocht je een cd in de winkel. Dat kostte veel tijd. Nu zoek je een nummer in een paar seconden.

Transactiekosten

Transactiekosten zijn de moeite en kosten om iets te kopen. Die komen bovenop de prijs. Bijvoorbeeld:

- **zoeken** : het goede product vinden;
- **controleren** : kijken of je krijgt wat je wilde.

Internet maakt kopen makkelijker

Met internet kost kopen minder moeite. Je vindt iets snel. De prijs staat erbij. En je betaalt met één klik.

Moeite om muziek te kopen: vroeger en nu

	Vroeger (platenzaak)	Nu (streamen)
Zoeken	naar de stad, bakken met cd's doorzoeken	naam intikken of het algoritme laten kiezen
Controleren	tegenvallende cd kon je vaak niet terugbrengen	gewoon een ander nummer kiezen

Kernbegrippen

Transactiekosten
Alle moeite en kosten om iets te kopen, naast de prijs.

Zoekkosten
De tijd en moeite om het goede product te vinden.

Onderhandelkosten
De moeite om het eens te worden over de prijs.

Controlekosten
De moeite om te checken of je krijgt wat is afgesproken.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat zijn transactiekosten?

2. Noem de drie soorten transactiekosten die in de les worden genoemd.

3. Geef een voorbeeld van zoekkosten bij het kopen van muziek vroeger.

4. Wat zijn controlekosten?

5. Geef een voorbeeld van onderhandelkosten.

6. Koppel de soort aan het voorbeeld.

A Je kijkt of de fiets niet kapot is

B Je kijkt in vijf winkels naar een fiets

Schrijf achter elk woord de goede letter.

Zoeken: _____

Controleren: _____

Zilver: Toepassing & Rekenen

7. Wat kost minder moeite?

Kruis het goede antwoord aan.

- ◯ **A** Een cd zoeken in de stad
- ◯ **B** Een nummer zoeken op Spotify

8. Waarom is kopen via internet makkelijker? Maak de zin af: "Omdat je ..."

Les 9.6 — Jouw eigen abonnementen: wat betaal je eigenlijk?

Leerdoel: Je noemt eigen (gezins)abonnementen en berekent de kosten per jaar van één abonnement.

Theorie & uitleg

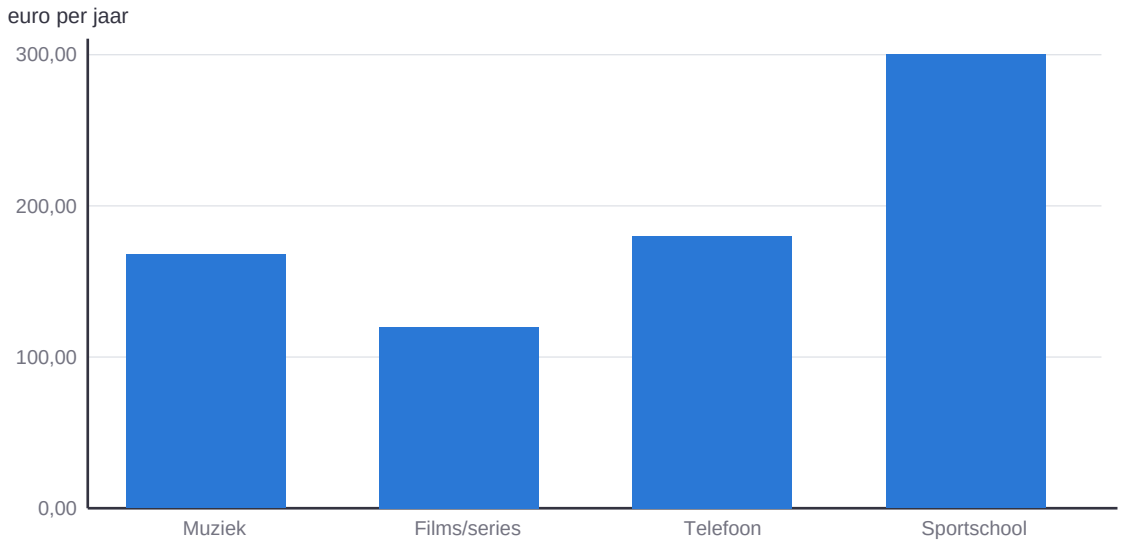
Welke abonnementen zijn er bij jou thuis? Vaak zijn het er meer dan je denkt.

Kernbegrip

Abonnement : je betaalt elke maand. Zolang je betaalt, mag je iets gebruiken.

Voorbeeld: €10 per maand. In een jaar is dat 12 × €10 = €120.

Wat kosten abonnementen per jaar? (voorbeeldbedragen)



Per maand: muziek € 13,99, films en series € 10, telefoon € 15, sportschool € 25. Per jaar = 12 × het bedrag per maand. Samen is dit € 767,88 per jaar.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een abonnement?

2. Noem twee voorbeelden van een abonnement.

3. Een abonnement kost €10,- per maand. Bereken de kosten per jaar.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Je hebt twee abonnementen: €5 en €10 per maand. Stap 1: tel op. Stap 2: keer 12. Hoeveel betaal je per jaar?

Extra rekenopdrachten

Niveau 2F

1. [2F] Een los nummer kost €1. Je koopt 8 nummers. Hoeveel betaal je?

Antwoord (€): _____

2. [2F] Een abonnement kost €10 per maand. Hoeveel betaal je in een half jaar (6 maanden)?

Antwoord (€): _____

3. [2F] Een gezinsabonnement kost €18 per maand voor 3 personen. Hoeveel is dat per persoon?

Antwoord (€): _____

4. [2F] Een abonnement gaat van €10 naar €12 per maand. Hoeveel euro duurder wordt het?

Antwoord (€): _____

5. [2F] Je hebt Netflix (€8) en Spotify (€12) per maand. Hoeveel betaal je samen per maand?

Antwoord (€): _____

6. [2F] Van de 20 leerlingen heeft de helft Spotify. Hoeveel leerlingen zijn dat?

Antwoord: _____



THEMA 10

De sneaker-resell markt

Werking van de markt

Leerjaar 2 basis/kader

Les 10.1 — Waarom kost een paar Dunks op StockX het drievoudige?

Leerdoel: Je herkent wat schaarste is. Je herkent wat betalingsbereidheid is.

Theorie & uitleg

De drop in de Nike SNKRS-app gaat live. Binnen negentig seconden is alles uitverkocht. Een uur later staat hetzelfde paar op StockX. Voor €400. De winkelprijs was €130. Hoe kan dat?

Schaarste

Schaarste betekent: er is minder van iets dan mensen willen hebben. Daarom moet je kiezen. Nike maakt van sommige sneakers maar een paar duizend paar. Veel meer mensen willen ze hebben.

Betalingsbereidheid

Betalingsbereidheid is het hoogste bedrag dat iemand voor iets wil betalen. De een stopt bij €150, de ander wil wel €500 betalen voor precies hetzelfde paar.

Waarom ontstaat een resellmarkt?

Nike verkoopt het paar voor €130. Maar veel mensen willen er €300 of €400 voor betalen. Wie het paar voor €130 krijgt, kan het dus duurder doorverkopen. Zo ontstaat de **resellmarkt** .

Niet elke sneaker wordt duurder

Een dure sneaker wordt niet altijd nog duurder. Het hangt af van vraag en aanbod. Kijk maar in de tabel:

Model	Winkelprijs	Resellprijs	Verschil
Nike Dunk Low "Panda"	€110	€60 - €100	vaak onder de winkelprijs
Nike SB Dunk-collab (beperkte drop)	€130	€260 - €400	100% - 200% erbovenop
Air Jordan 1 (gemiddeld)	€180	€320	ca. 80% erbovenop
Travis Scott x Jordan-collab	€180	€900+	vijf keer de winkelprijs of meer

Afgeronde voorbeeldprijzen. Resellprijzen veranderen elke dag.

Van de "Panda" Dunk zijn er heel veel. Er zijn meer sneakers dan kopers. Daarom is hij op de resellmarkt soms goedkoper dan in de winkel.

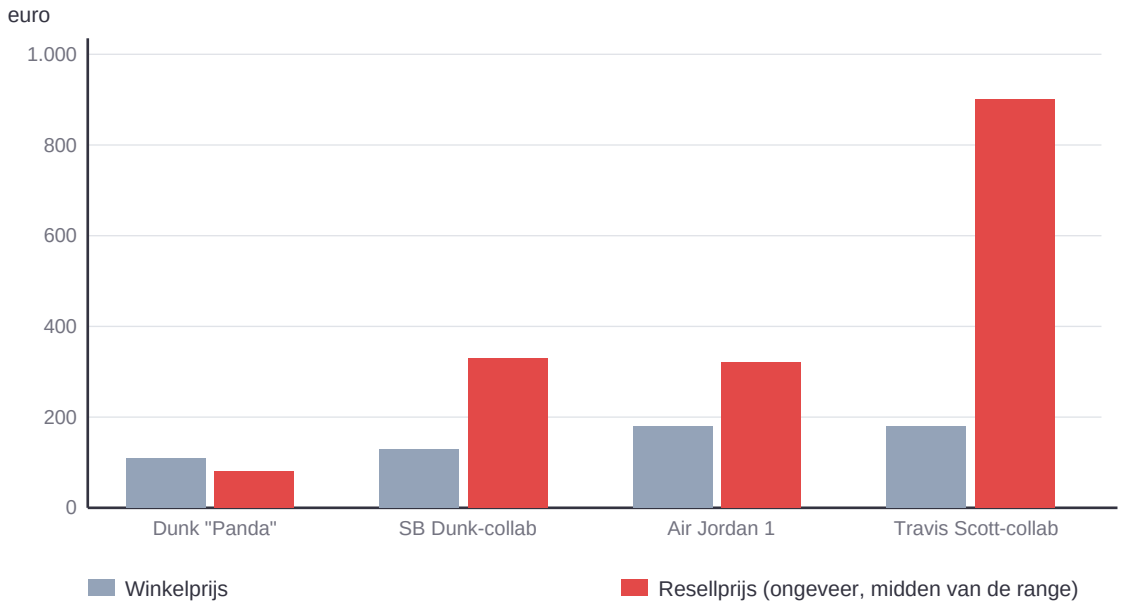
Kunstmatige schaarste

Nike zou meer paren kunnen maken, maar doet dat bewust niet. Zo blijft de sneaker bijzonder en wil iedereen hem hebben. Schaarste die een bedrijf zelf maakt, heet **kunstmatige schaarste** .

Burgerschap — Je mag jezelf zijn

Hype wil dat je iets snel koopt. Jij bepaalt zelf of je dat doet.

Winkelprijs en resellprijs (de tabel als grafiek)



Bij de veel herdrukte "Panda" is het aanbod groot: de resellprijs ligt zelfs onder de winkelprijs.

Kernbegrippen

Schaarste

Er is minder van iets dan mensen willen hebben. Daarom moet je kiezen.

Tekort

Meer mensen willen iets kopen dan er te koop is. Bijvoorbeeld bij een sneakerdrop.

Betalingsbereidheid

Het hoogste bedrag dat iemand voor iets wil betalen.

Kunstmatige schaarste

Schaarste die een bedrijf zelf maakt. Het maakt bewust minder dan mensen willen.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat betekent 'betalingsbereidheid'?

2. Noem één voorbeeld van een sneaker of drop die veel duurder wordt doorverkocht dan de winkelprijs.

3. Wat is de resellmarkt?

4. Maak de zin af: "Schaarste betekent: er is minder van iets dan mensen willen ..."

5. Sara wil maximaal €150 betalen voor sneakers. Hoe heet die €150?

Kruis het goede antwoord aan.

- ◯ **A** Winkelprijs
- ◯ **B** Betalingsbereidheid
- ◯ **C** Resellprijs

Zilver: Toepassing & Rekenen

6. Geef een voorbeeld van schaarste buiten de sneakerwereld.

7. Een sneaker kost €130 in de winkel. Op StockX kost hij €400. Hoeveel euro duurder is hij op StockX?

8. Ali wil €180 betalen. Bo wil €320 betalen. Wie krijgt het paar als de prijs omhoog gaat? Maak de zin af: "..., omdat ..."

Les 10.2 — Vraag, aanbod en de gekkenhuis-prijzen van de resellmarkt

Leerdoel: Je herkent dat vraag en aanbod samen de prijs op de resellmarkt bepalen.

Theorie & uitleg

Waarom kost een sneaker op StockX zoveel meer dan in de winkel? Dat komt door vraag en aanbod, net als bij de huizen in thema 7.

De werking van de markt

Bij de **werking van de markt** bepalen vraag en aanbod samen de prijs.

- Willen veel meer mensen een sneaker dan er zijn? Dan stijgt de prijs.
- Zijn er meer sneakers dan kopers? Dan daalt de prijs, soms tot onder de winkelprijs.

Resellmarkt

Op de **resellmarkt** verkopen mensen sneakers door die ze al eerder hebben gekocht, bijvoorbeeld via StockX. De winkelprijs bepaalt Nike. De resellprijs ontstaat door vraag en aanbod.

Hype

Draagt een bekende artiest een sneaker op TikTok? Dan willen ineens veel meer mensen hem hebben. De vraag stijgt, het aantal paren blijft gelijk. De resellprijs schiet omhoog.

Kernbegrippen

Vraag
Hoeveel mensen iets willen en kunnen kopen.

Aanbod
Hoeveel er te koop is.

Werking van de markt
Vraag en aanbod bepalen samen de prijs.

Resellmarkt
De markt waar mensen spullen doorverkopen. Bijvoorbeeld sneakers op StockX.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is vraag, en wat is aanbod?

2. Wat gebeurt er met de prijs van een sneaker als de vraag veel groter is dan het aanbod?

3. Noem één platform waarop sneakers worden doorverkocht.

4. Wat gebeurt er met de prijs als het aanbod van een sneaker veel groter is dan de vraag?

5. Wat is de winkelprijs (retailprijs)?

6. Koppel het woord aan de uitleg.

A Hoeveel er te koop is

B Hoeveel mensen iets willen kopen

Schrijf achter elk woord de goede letter.

Vraag: _____

Aanbod: _____

Zilver: Toepassing & Rekenen

7. Een bekende rapper draagt een sneaker op TikTok. Wat gebeurt er met de vraag?

Kruis het goede antwoord aan.

- ◯ **A** De vraag stijgt
- ◯ **B** De vraag daalt

8. Een sneaker kost op de releasedag €450. Na een maand kost hij €210. Hoeveel euro is hij goedkoper geworden?

Les 10.3 — Hoe komt de prijs op StockX écht tot stand?

Leerdoel: Je herkent wat "ask" en "bid" betekenen. Met een invulschema reken je een eenvoudig platformkosten-bedrag uit.

Theorie & uitleg

In de StockX-app zie je bij elke sneaker twee prijzen: de "Lowest Ask" en de "Highest Bid". Daarmee komt de prijs tot stand.

Ask en bid

- **Ask** : de prijs waarvoor een verkoper zijn sneaker wil verkopen.
- **Bid** : het bedrag dat een koper wil betalen.

Is een bid even hoog als de laagste ask? Dan is de sneaker verkocht. StockX bepaalt de prijs dus niet zelf: kopers en verkopers doen dat samen.

Platformkosten

StockX controleert of een sneaker echt is en niet nep. Daarvoor betaalt de verkoper platformkosten: ongeveer 12% van de verkoopprijs. Verkoop je een paar voor €300? Dan gaat er ongeveer €36 af.

Zo komt een verkoop op StockX tot stand

1. Verkoper zet een ask: de prijs waarvoor hij wil verkopen ->
2. Koper zet een bid: wat hij wil betalen ->
3. Bid >= laagste ask: verkoop tegen die prijs ->
4. Verificatie: StockX controleert of het paar echt is ->
5. Verzending naar de koper

Verkoop van € 300 door een nieuwe verkoper: waar gaat het geld heen?



Verzendkosten komen daar nog bij.

Kernbegrippen

Ask

De prijs waarvoor een verkoper wil verkopen.

Bid

Het bedrag dat een koper wil betalen.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen 'ask' en 'bid' op StockX?

2. Een koper biedt €250 (bid). De laagste ask is €260. Wordt de sneaker verkocht? Leg uit.

3. Koppel het woord aan de uitleg.

A Wat een koper wil betalen

B De prijs waarvoor een verkoper wil verkopen

Schrijf achter elk woord de goede letter.

Ask: _____

Bid: _____

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Leg uit wat er gebeurt als de bid van een koper gelijk wordt aan de laagste ask op StockX.

5. De bid is €200. De ask is €200. Wordt de sneaker verkocht? Maak de zin af: "Ja/nee, omdat ..."

6. Je verkoopt een paar voor €200. StockX houdt €24 in. Hoeveel krijg jij?

Rekenopdrachten

1. Van de 40 paren die bij een drop beschikbaar zijn, willen 260 mensen een paar kopen. Hoeveel mensen vissen achter het net?

Antwoord: _____

2. Een sneaker heeft een winkelprijs van €100. Op StockX wordt hij 50% duurder verkocht. Wat is de resellprijs?

Antwoord (€): _____

3. Een reseller koopt een paar voor €130 en verkoopt het voor €200. Invulschema: €200 - €130 = €... Hoeveel winst maakt hij (zonder kosten)?

Antwoord (€): _____

4. Je verkoopt een paar voor €100. StockX houdt €12 in. Invulschema: €100 - €12 = €... Hoeveel krijg je?

Antwoord (€): _____

5. Bij een drop zijn er 50 paren. 200 mensen willen een paar. Hoeveel mensen per paar zijn dat?

Antwoord (mensen): _____

Les 10.4 — Wie wint er? Inkoop, verkoop en winst

Leerdoel: Je herkent inkoopprijs, verkoopprijs, kosten en winst. Met een invulschema bereken je de winst van een reseller.

Theorie & uitleg

Een reseller koopt een paar sneakers voor €130 en verkoopt ze voor €400. Houdt hij dan €270 over? Nee. Er zijn ook kosten. Hoeveel houdt hij echt over? Dat heet winst.

Inkoopprijs en verkoopprijs

De **inkoopprijs** is wat de verkoper betaalt om het product te krijgen. De **verkoopprijs** is wat hij ervoor terugkrijgt van de koper.

Kosten

Kosten zijn wat de verkoper moet betalen om te kunnen verkopen. Bijvoorbeeld de verzendkosten en het geld dat het platform (zoals StockX) houdt.

Winst

Winst = verkoopprijs - inkoopprijs - kosten.

Voorbeeld: verkoopprijs €400, inkoopprijs €130, kosten €60. Winst: €400 - €130 - €60 = €210.

Is de uitkomst negatief? Dan heeft de verkoper **verlies** .

Btw

Btw is een belasting die in de prijs van veel producten zit. Zo ook in de winkelprijs van sneakers. De winkel geeft de btw door aan de Belastingdienst.

Wie wint er?

Vaak de reseller: hij koopt voor de lage winkelprijs en verkoopt voor de hoge resellprijs. Wie via de resellmarkt koopt, betaalt veel meer. Nike verdient op een andere manier: door de hype wordt het merk waardevoller, en verkoopt Nike meer van zijn gewone sneakers.

Wat houdt de reseller over? (voorbeeld)

	Bedrag
Verkoopprijs	€ 400
Inkoopprijs	- € 130
Kosten	- € 60
Winst	€ 210

Winst = verkoopprijs - inkoopprijs - kosten.

Kernbegrippen

Inkoopprijs
De prijs die de verkoper betaalt om het product te krijgen.

Verkoopprijs
De prijs die de verkoper van de koper krijgt.

Kosten
Wat de verkoper moet betalen om te kunnen verkopen, zoals verzendkosten en platformkosten.

Winst
Verkoopprijs min inkoopprijs min kosten. Is de uitkomst negatief, dan heb je verlies.

Btw
Een belasting die in de prijs van veel producten zit. De winkel geeft die door aan de Belastingdienst.

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is winst?

2. Wat is de inkoopprijs?

3. Noem een kostenpost bij het doorverkopen van sneakers.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Inkoopprijs €100, verkoopprijs €250, kosten €30. Vul in: 250 - 100 - 30 = ... Hoeveel is de winst?

5. Een reseller koopt voor €150 en verkoopt voor €140. Hij heeft geen kosten. Is er winst of verlies?

6. Wat is btw?

Les 10.5 — Zelf een resell-analyse maken

Leerdoel: Je kiest zelf een ander hype-product en beschrijft waarom dat duurder wordt doorverkocht.

Theorie & uitleg

Bij sneakers bepalen vraag en aanbod de prijs. Dat gebeurt ook bij andere producten. Zoek zelf een voorbeeld.

Kernbegrippen

Resellmarkt : een markt waarop mensen producten doorverkopen, vaak duurder dan de winkelprijs.

Hoe ontstaat een resellmarkt? (werkt voor sneakers én concertkaartjes)

1. Weinig aanbod: beperkte oplage of zaalcapaciteit ->
2. Veel vraag: hype, populaire artiest ->
3. Winkelprijs te laag: onder de evenwichtsprijs ->
4. Tekort: niet iedereen kan kopen ->
5. Doorverkoop: voor een hogere prijs

Oefeningen & rekenopdrachten

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is de resellmarkt?

2. Noem één product (naast sneakers) dat vaak duurder wordt doorverkocht.

3. Wat gebeurt er met de resellprijs als heel veel mensen hetzelfde product willen hebben, en er maar weinig van is?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Wat is een risico voor iemand die op de resellmarkt koopt, dat niet geldt bij de officiële winkel?

5. Een concertkaartje kost €60. Op een doorverkoopsite kost het €150. Hoeveel euro duurder is het?

Extra rekenopdrachten

Niveau 2F

1. [2F] Een reseller koopt een paar in voor €130 en verkoopt het voor €260. Hoeveel euro winst maakt de reseller vóór aftrek van platformkosten?

Antwoord (€): _____

2. [2F] Een sneaker met een winkelprijs van €150 wordt doorverkocht voor €225. Hoeveel euro duurder is hij?

Antwoord (€): _____

3. [2F] Een sneaker kost €140 in de winkel. Je verkoopt hem voor €220. Hoeveel euro verdien je?

Antwoord (€): _____

4. [2F] Bij een drop zijn er 25 paren. 175 mensen willen een paar. Hoeveel mensen per paar zijn dat?

Antwoord (mensen): _____

5. [2F] Je verkoopt een paar voor €250. Het platform houdt €30 in. Hoeveel krijg je?

Antwoord (€): _____

6. [2F] Een sneaker kost €100. Op StockX is hij twee keer zo duur. Wat is de prijs op StockX?

Antwoord (€): _____

7. [2F] De resellprijs daalt van €400 naar €340. Hoeveel euro is hij gedaald?

Antwoord (€): _____

Toetsvoorbereiding

De toets van toetsblok 5 gaat over thema 9 (Waarom kost een Spotify-abonnement geld?) en thema 10 (De sneaker-resell markt). Werk deze pagina's door in de week vóór de toets:

1. Lees elk leerdoel en vink het vakje aan als je het echt kunt. Twijfel je? Lees die les nog eens door en maak de opdrachten opnieuw.
2. Schrijf bij elk kernbegrip in je eigen woorden op wat het betekent, zonder te spieken. Controleer daarna bij de les of je het goed had.
3. Maak de eindquiz van beide thema's online. Je ziet meteen wat je goed en fout hebt.

Eindquiz thema 9: vlaconomie.nl/thema-9/eindquiz

Eindquiz thema 10: vlaconomie.nl/thema-10/eindquiz

Leerdoelen online afvinken: vlaconomie.nl/leerjaar2/leerdoelen

Leerdoelen — kan ik dit?

Thema 9 — Waarom kost een Spotify-abonnement geld?

Les 9.1 — Van cd naar stream: indirecte ruil en geld als ruilmiddel

- ☐ Je herkent het verschil tussen "toegang kopen" en "bezit kopen". Je wijst een voorbeeld aan met een streamingabonnement.

Les 9.2 — Spotify als marktplaats: de platformeconomie

- ☐ Je herkent wat een platform is. Je wijst de vragers en aanbieders aan bij een platform naar keuze.

Les 9.3 — Gratis met reclame, of toch betalen? Verdienmodellen

- ☐ Je herkent het verschil tussen betalen voor een abonnement en een gratis app met reclame. Je herkent waarmee je "betaalt" als een app gratis is.

Les 9.4 — Waarom ruilen zo goedkoop is geworden: transactiekosten

- ☐ Je herkent wat transactiekosten zijn. Je wijst één voorbeeld aan van hoe digitalisering het kopen van iets makkelijker heeft gemaakt.

Les 9.6 — Jouw eigen abonnementen: wat betaal je eigenlijk?

- ☐ Je noemt eigen (gezins)abonnementen en berekent de kosten per jaar van één abonnement.

Thema 10 — De sneaker-resell markt

Les 10.1 — Waarom kost een paar Dunks op StockX het drievoudige?

- ☐ Je herkent wat schaarste is. Je herkent wat betalingsbereidheid is.

Les 10.2 — Vraag, aanbod en de gekkenhuis-prijzen van de resellmarkt

- ☐ Je herkent dat vraag en aanbod samen de prijs op de resellmarkt bepalen.

Les 10.3 — Hoe komt de prijs op StockX écht tot stand?

- ☐ Je herkent wat "ask" en "bid" betekenen. Met een invulschema reken je een eenvoudig platformkosten-bedrag uit.

Les 10.4 — Wie wint er? Inkoop, verkoop en winst

- ☐ Je herkent inkoopprijs, verkoopprijs, kosten en winst. Met een invulschema bereken je de winst van een reseller.

Les 10.5 — Zelf een resell-analyse maken

- ☐ Je kiest zelf een ander hype-product en beschrijft waarom dat duurder wordt doorverkocht.

Kernbegrippen — weet ik wat het betekent?

Schrijf de betekenis in je eigen woorden op. Kijk daarna bij de les of je het goed had.

Thema 9 — Waarom kost een Spotify-abonnement geld?

Directe ruil

Indirecte ruil

Geld als ruilmiddel

Platform

Netwerkeffect

Oligopolie

Monopolie

Verdienmodel

Abonnementsmodel

Reclamemodel

Transactiekosten

Zoekkosten

Onderhandelkosten

Controlekosten

Chartaal geld

Giraal geld

Cryptovaluta

Blockchain

Central Bank Digital Currency (CBDC) / digitale euro

Thema 10 — De sneaker-resell markt

Schaarste

Tekort

Betalingsbereidheid

Kunstmatige schaarste

Vraag

Aanbod

Werking van de markt

Resellmarkt

Ask

Bid

Inkoopprijs

Verkoopprijs

Kosten

Winst

Btw

Deze pagina is bewust leeg gelaten.

Deze pagina is bewust leeg gelaten.