3

THEMA 3 · LEERJAAR 3

Huishoudbudget & consumentengedrag

Budgetplan maken en een koopbeslissing beoordelen

Werkboek voor de kaderberoepsgerichte leerweg (kb)

Werkboek — naam: _____ klas: _____

Les 3.1

EC/K/4A (CE) — Consumptie, budgettering

Leerdoel: Je maakt een budgetplan waarin je prioriteiten stelt.Je beoordeelt of budgetten aansluiten bij verwachte ontvangsten.

Theorie & uitleg

Een budgetplan begint met opschrijven: wat komt er binnen, en welke uitgaven vind je het belangrijkst?

Waarom een budgetplan?

Een **budgetplan** is een overzicht van je (verwachte) inkomsten en uitgaven over een bepaalde periode. Het helpt je om vooraf te bepalen of je genoeg geld hebt voor alles wat je wilt, en om **prioriteiten** te stellen: welke behoeften vervul je eerst als er niet genoeg geld voor alles is?

Een budgetplan begint met een inventarisatie van je behoeften: wat wil je allemaal kopen of doen deze maand? Vervolgens rangschik je die behoeften op belangrijkheid, en stem je je uitgaven af op wat je daadwerkelijk verwacht te ontvangen.

Budgetplan van Ilse voor de maand mei (voorbeeld)

Post	Bedrag	Prioriteit
Loon bijbaan	€ 220	
Zakgeld	€ 40	
Totaal ontvangsten	€ 260	
Telefoonabonnement	€ 15	1 (moet)
Contributie sportclub	€ 25	1 (moet)
Sparen voor scooter	€ 50	2 (belangrijk)
Kleding	€ 60	2 (belangrijk)
Uitgaan met vrienden	€ 70	3 (leuk)
Nieuwe game	€ 70	3 (leuk)
Totaal uitgaven	€ 290	
Verschil	- € 30 (tekort)	

Ilse komt € 30 tekort. Ze schrapt eerst iets met prioriteit 3, bijvoorbeeld de game (of ze wacht er een maand mee).

Kernbegrippen

Budgetplan : een overzicht van verwachte inkomsten en uitgaven over een periode.

Prioriteit stellen : bepalen welke behoeften het belangrijkst zijn, als er niet genoeg geld is voor alles.

Kernbegrippen

Budgetplan

Een overzicht van verwachte inkomsten en uitgaven over een periode.

Prioriteit stellen

Bepalen welke behoeften het belangrijkst zijn, als er niet genoeg geld is voor alles.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Maak een lijst van al je verwachte uitgaven voor de komende maand.

2. Rangschik deze lijst van meest naar minst belangrijk.

3. Vergelijk je totale uitgaven met je verwachte inkomsten. Als je tekortkomt: welke uitgaven zou je schrappen, en waarom juist die?

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een budgetplan?

2. Waarom is het belangrijk om prioriteiten te stellen in een budgetplan?

6. Wat zijn vaste lasten?

7. Noem twee voorbeelden van inkomsten die iemand kan hebben.

10. Wat gebeurt er als je budgetplan niet sluitend is?

15. Bron: Nour (16) wil een nieuwe telefoon van €480,- kopen. Ze heeft al €150,- gespaard, en zet elke maand €60,- opzij van haar bijbaantje. Bereken hoeveel euro Nour nog moet sparen.

Spaarplan van Nour

Omschrijving	Bedrag
Prijs nieuwe telefoon	€ 480,-
Al gespaard	€ 150,-
Spaarbedrag per maand	€ 60,-

18. Gebruik informatiebron. Bereken hoeveel euro Nour nog moet sparen voor de telefoon.

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Leg uit wat er kan misgaan als je een budgetplan maakt zonder rekening te houden met je werkelijke inkomsten.

4. Bedenk twee behoeften die bij jou vaak met elkaar concurreren om hetzelfde budget, en leg uit hoe jij daarin een prioriteit stelt.

8. Leg uit waarom het verstandig is om altijd een buffer (reservering) in je budgetplan op te nemen.

9. Wat is het verschil tussen een sluitend en een niet-sluitend budgetplan?

11. Leg uit waarom prioriteiten stellen in een budgetplan lastiger wordt naarmate je inkomen lager is.

16. Bron: Nour moet nog €330,- sparen voor haar telefoon, en zet elke maand €60,- opzij. Bereken na hoeveel maanden Nour genoeg heeft gespaard om de telefoon te kunnen kopen. Schrijf je berekening op.

17. Bron: Nour twijfelt of ze naast sparen voor haar telefoon ook nog €20,- per maand aan uitjes met vrienden wil uitgeven, wat haar spaarplan zou vertragen. Leg uit hoe prioriteiten stellen hier een rol speelt.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Maak een compleet budgetplan voor een fictieve maand met €80,- aan inkomsten. Verdeel dit over minstens vier verschillende soorten uitgaven, met een duidelijke prioritering.

12. Bedenk een situatie waarin iemand een budgetplan maakt, maar de werkelijke uitgaven toch hoger uitvallen dan gepland. Wat kan de oorzaak zijn?

Les 3.2

EC/K/4A (CE) — Consumptie, koopbeslissing

Leerdoel: Je beoordeelt een koopbeslissing.Je houdt daarbij rekening met de gevolgen voor jezelf én voor anderen (milieu, werkgelegenheid).

Theorie & uitleg

Voordat je iets koopt, is het slim om af te wegen: heb ik dit echt nodig, en is dit de beste optie voor mijn geld?

Wat beïnvloedt jouw koopbeslissing?

Voordat je iets koopt, spelen allerlei factoren mee: je eigen budget, sociale beïnvloeding (wat vinden vrienden ervan?), en commerciële beïnvloeding (reclame, de marketingtechnieken van een merk). Bij een verstandige koopbeslissing houd je rekening met al deze factoren, in plaats van impulsief te kopen.

Een koopbeslissing heeft ook gevolgen die verder gaan dan jezelf: je bestedingen kunnen invloed hebben op werkgelegenheid en milieu, zowel in Nederland als in het buitenland (ook ontwikkelingslanden).

Lars twijfelt tussen twee koptelefoons (voorbeeld)

	Koptelefoon A (bekend merk)	**Koptelefoon B (minder bekend merk)**
Prijs	€ 149	€ 69
Beoordeling in een test	8,1	7,8
Past binnen budget (€ 100)?	nee	ja
Sociale beïnvloeding	zijn vrienden hebben deze	—
Commerciële beïnvloeding	veel reclame van influencers	geen reclame gezien

Verstandig kiezen = alle punten afwegen, niet alleen kijken naar wat vrienden of reclame zeggen.

Kernbegrippen

Sociale beïnvloeding : de invloed van vrienden, familie of een groep op je koopgedrag.

Commerciële beïnvloeding : de invloed van reclame en marketing op je koopgedrag.

Externe effecten : gevolgen van productie of consumptie voor anderen (bijvoorbeeld milieuvervuiling of geluidsoverlast) die niet in de prijs zitten: niemand betaalt ervoor.

Na de aankoop: bewaar je kassabon

Bewaar na een aankoop altijd je **kassabon** : dat is je bewijs dat je het product hebt gekocht. Je hebt hem nodig als een product kapot blijkt te zijn en je het wilt laten repareren of vervangen (garantie), en als je iets wilt **ruilen of retourneren** . Let op: in een gewone winkel mag je alleen iets terugbrengen omdat het je niet bevalt als die winkel dat zelf aanbiedt. Koop je online, dan heb je wettelijk 14 dagen bedenktijd.

Kernbegrippen

Sociale beïnvloeding

De invloed van vrienden, familie of een groep op je koopgedrag.

Commerciële beïnvloeding

De invloed van reclame en marketing op je koopgedrag.

Externe effecten

Gevolgen van productie of consumptie voor anderen (bijvoorbeeld milieuvervuiling) die niet in de prijs zitten: niemand betaalt ervoor.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Bedenk een recente aankoop van jezelf. Welke factor beïnvloedde die beslissing het meest: je budget, sociale beïnvloeding, of commerciële beïnvloeding?

2. Bedenk één mogelijk gevolg van die aankoop voor anderen: voor het milieu of voor de werkgelegenheid. Is dat gevolg een extern effect? Leg uit.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen sociale en commerciële beïnvloeding?

2. Noem één voorbeeld van commerciële beïnvloeding die jij weleens hebt meegemaakt.

6. Wat is een koopbeslissing?

7. Noem een voorbeeld van sociale beïnvloeding bij een aankoop.

10. Wat is commerciële beïnvloeding?

15. Bron: Nour twijfelt over welke telefoon ze gaat kopen. Haar vriendin Mila zegt: "Iedereen in de klas heeft dit merk, jij moet hem ook hebben." Een advertentie op social media zegt: "Deze telefoon heeft de beste camera van het jaar." Welke van deze twee is sociale beïnvloeding, en welke commerciële beïnvloeding?

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Leg uit waarom een koopbeslissing niet alleen gevolgen heeft voor jezelf, maar ook voor anderen.

4. Bedenk een aankoop waarbij jouw eigen normen en waarden een rol speelden in de beslissing (bijvoorbeeld duurzaamheid). Leg uit hoe.

8. Leg uit hoe reclame gebruik kan maken van emoties in plaats van feiten om je te overtuigen.

9. Waarom is het slim om vóór een grote aankoop meerdere aanbieders te vergelijken?

11. Leg uit waarom jouw individuele koopbeslissing invloed kan hebben op werkgelegenheid, ook al lijkt het maar één aankoop.

16. Bron: Nour twijfelt over welke telefoon ze gaat kopen, mede beïnvloed door haar vriendin Mila en een advertentie op social media. Leg uit welk extern effect er kan ontstaan bij de productie van een nieuwe telefoon, en wie daar de gevolgen van ondervindt.

Vergelijkend warenonderzoek telefoons

Merk	Prijs	Camera (score)	Batterijduur (uur)
PhoneX	€ 480,-	8,2	18
Gigafoon	€ 350,-	7,0	22
Nimbus	€ 420,-	8,6	15

18. Gebruik informatiebron. Nour wil een telefoon die niet duurder is dan €450,- en een camerascore van minstens 8,0 heeft. Welk merk past het beste bij haar wensen?

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Vergelijk twee vergelijkbare producten (bijvoorbeeld twee merken kleding) op hun mogelijke gevolgen voor milieu en werkgelegenheid. Welk product zou jij kiezen, en waarom?

12. Bedenk een voorbeeld van een extern effect dat kan ontstaan door een koopbeslissing, en leg uit wie de gevolgen ondervindt.

Les 3.3

EC/K/4A (CE) — Consumptie, huishoudbudget

Leerdoel: Je trekt conclusies uit een huishoudbudgetplan.Je beschrijft je eigen invloed op de omvang en samenstelling van ontvangsten en uitgaven.

Theorie & uitleg

Een huishoudbudget zet alle inkomsten en uitgaven op een rijtje, zodat je weet of er geld overblijft of tekortschiet.

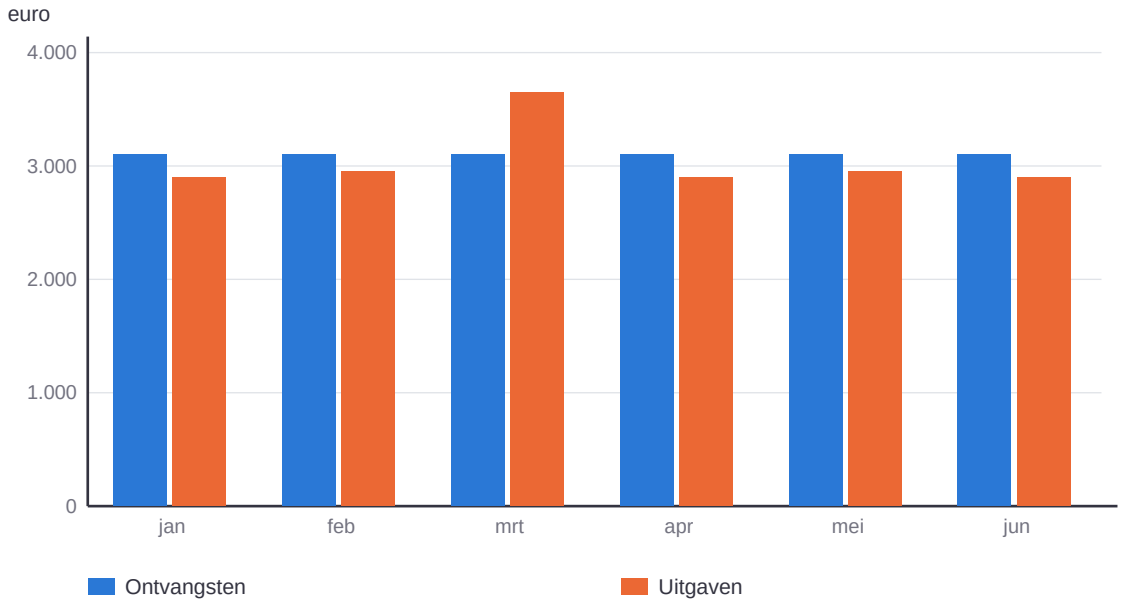
Ontvangsten, uitgaven & het verschil

Een **huishouden** heeft **ontvangsten** (inkomen uit arbeid, uit bezit, of uit overdrachten zoals kinderbijslag) en **uitgaven** (vaste lasten zoals huur, en incidentele uitgaven zoals een nieuwe wasmachine). Blijven er ontvangsten over na alle uitgaven, dan is er een **overschot** . Zijn de uitgaven hoger dan de ontvangsten, dan is er een **tekort** .

Een tekort (of overschot) kan **tijdelijk** (ook wel **incidenteel**) zijn: het komt maar één keer of af en toe voor, bijvoorbeeld door een onverwachte uitgave. Blijft het tekort elke maand ongeveer even groot terugkomen, dan is het **structureel** : de uitgaven zijn dan blijvend hoger dan de ontvangsten. Dat onderscheid is belangrijk, want een tijdelijk tekort kun je vaak opvangen met een buffer, terwijl een structureel tekort om een blijvende aanpassing vraagt (minder uitgeven of meer verdienen), anders blijft het probleem terugkomen.

Jij hebt vaak zelf ook (gedeeltelijke) invloed op de omvang en samenstelling van de bestedingen van je gezin, bijvoorbeeld door mee te beslissen over uitgaven of door zelf bij te dragen aan het gezinsinkomen.

Ontvangsten en uitgaven van gezin Bakker per maand (voorbeeld)



In maart gaat de wasmachine kapot: één keer een tekort. Dat is een tijdelijk (incidenteel) tekort.

Tijdelijk of structureel? Het saldo (ontvangsten - uitgaven) van twee gezinnen

Maand	Gezin Bakker	Gezin Yilmaz
januari	+ € 200	- € 150
februari	+ € 150	- € 120
maart	- € 550	- € 160
april	+ € 200	- € 140
Soort tekort	tijdelijk (incidenteel)	structureel

Gezin Yilmaz komt elke maand tekort: daar helpt alleen een blijvende aanpassing (minder uitgeven of meer verdienen).

Kernbegrippen

Ontvangsten : inkomen uit arbeid, bezit of overdrachten.

Uitgaven : vaste lasten en incidentele uitgaven.

Overschot (ontvangsten > uitgaven) vs. **tekort** (uitgaven > ontvangsten).

Tijdelijk (incidenteel) tekort/overschot (komt af en toe voor) vs. **structureel** tekort/overschot (komt steeds terug).

Kernbegrippen

Ontvangsten

Inkomen uit arbeid, bezit of overdrachten (zoals kinderbijslag).

Uitgaven

Vaste lasten en incidentele uitgaven van een huishouden.

Overschot

De ontvangsten zijn hoger dan de uitgaven.

Tekort

De uitgaven zijn hoger dan de ontvangsten.

Structureel vs. tijdelijk (incidenteel) tekort of overschot

Een tekort/overschot dat steeds terugkomt (structureel) versus maar af en toe voorkomt (tijdelijk/incidenteel).

Voorbeeldbudget: bekijk en analyseer

Bekijk het onderstaande huishoudbudget en beantwoord de vragen.

Ontvangsten per maand: loon €2.100,- + kinderbijslag €100,- = €2.200,-.Uitgaven per maand: huur €800,-, boodschappen €500,-, verzekeringen €150,-, overig €600,-.

1. Bereken de totale uitgaven per maand.

Antwoord (€): _____

2. Is er sprake van een overschot of een tekort? Bereken het verschil.

Antwoord (€): _____

3. Stel dit tekort of overschot blijft elke maand ongeveer hetzelfde: is er dan sprake van een tijdelijk of een structureel verschil? Leg uit.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is het verschil tussen een overschot en een tekort?

2. Noem twee voorbeelden van vaste lasten in een huishouden.

6. Wat is een structureel tekort?

7. Wat is een tijdelijk (incidenteel) tekort?

10. Noem een voorbeeld van een incidentele uitgave.

Financieel overzicht gezin Boers, per maand

Ontvangsten	Bedrag	Uitgaven	Bedrag
Nettoloon	€ 2.150,-	Vaste lasten	€ 1.750,-
Kinderbijslag	€ 150,-	Incidentele uitgaven	€ 260,-

15. Gebruik informatiebron. Bereken het totaal aan ontvangsten en het totaal aan uitgaven van het gezin Boers.

Zilver: Toepassing & Rekenen

3. Een huishouden heeft €1.800,- aan ontvangsten en €1.950,- aan uitgaven per maand. Bereken het overschot of tekort, en leg uit welke van de twee het is.

4. Leg het verschil uit tussen een incidentele uitgave en een vaste last.

8. Een huishouden heeft €2.100,- aan ontvangsten en €1.950,- aan uitgaven per maand. Bereken het overschot of tekort.

9. Leg uit waarom een structureel tekort gevaarlijker is dan een tijdelijk tekort.

11. Bedenk een reden waarom een huishouden een tekort kan hebben, ook al lijkt het inkomen op zich voldoende.

Financieel overzicht gezin Boers, per maand

Ontvangsten	Bedrag	Uitgaven	Bedrag
Nettoloon	€ 2.150,-	Vaste lasten	€ 1.750,-
Kinderbijslag	€ 150,-	Incidentele uitgaven	€ 260,-

16. Gebruik informatiebron. Bereken of het gezin van Nour een overschot of een tekort heeft, en hoeveel. Schrijf je berekening op.

Financieel overzicht gezin Boers, per maand

Ontvangsten	Bedrag	Uitgaven	Bedrag
Nettoloon	€ 2.150,-	Vaste lasten	€ 1.750,-
Kinderbijslag	€ 150,-	Incidentele uitgaven	€ 260,-

17. Gebruik informatiebron. Is het overschot van het gezin van Nour structureel of incidenteel? Leg uit waarom dat onderscheid belangrijk is voor hoe het gezin hiermee omgaat.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

5. Bedenk twee manieren waarop een huishouden met een structureel tekort dit tekort zou kunnen oplossen. Leg per manier uit waarom die zou kunnen werken.

12. Leg uit waarom het belangrijk is om bij het beoordelen van een tekort te kijken of het structureel of incidenteel is, voordat je een oplossing kiest.

Les 3.4

EC/K/3 (CE) — Leervaardigheden (rekenen) · EC/K/4A (CE) — Consumptie, budgettering

Leerdoel: Je berekent de kilometerprijs van een vervoermiddel, en de maandelijkse reservering voor een duurzaam consumptiegoed.

Theorie & uitleg

Elke gereden kilometer kost geld: brandstof, onderhoud en verzekering samen bepalen de kilometerprijs.

Kilometerprijs berekenen

De **kilometerprijs** van vervoer (fiets, scooter, auto) bereken je door de totale kosten in een periode te delen door het aantal gereden kilometers in die periode.

Voorbeeld: een scooter kost in totaal €600,- per jaar aan onderhoud, verzekering en brandstof, en je rijdt 3.000 km per jaar. Kilometerprijs = 600 / 3.000 = **€0,20 per km** .

Spullen die je langer gebruikt (zoals een fiets of een wasmachine) gaan op den duur kapot of moeten vervangen worden — ook al lijkt dat nu nog ver weg. Door maandelijks een klein bedrag opzij te zetten voor die toekomstige vervanging, een **reservering** , voorkom je dat je later voor een grote, onverwachte uitgave komt te staan.

Kosten van een scooter per jaar (voorbeeld)

Kostenpost	Per jaar
Verzekering	€ 250
Onderhoud	€ 150
Brandstof	€ 200
Totale kosten	€ 600
Gereden kilometers	3.000 km
Kilometerprijs (600 ÷ 3.000)	€ 0,20 per km

1. Een scooter kost €450,- per jaar aan kosten. Je rijdt 1.500 km per jaar. Wat is de kilometerprijs?

Antwoord (€): _____

2. Een auto kost €3.600,- per jaar aan kosten. Er wordt 12.000 km per jaar mee gereden. Wat is de kilometerprijs?

Antwoord (€): _____

3. Een fiets kost €40,- per jaar aan onderhoud. Er wordt 2.000 km per jaar mee gereden. Wat is de kilometerprijs?

Antwoord (€): _____

7. Nour rijdt 1.000 km per jaar op haar fiets. De jaarlijkse kosten (afschrijving + onderhoud) zijn €150,-. Wat is de kilometerprijs van de fiets?

Antwoord (€): _____

9. Nour rijdt 1.800 km per jaar op haar scooter, die €10,- per maand reservering kost. Naast de reservering van €10,- per maand betaalt ze €300,- per jaar aan brandstof en verzekering. Wat is de kilometerprijs van de scooter (afgerond op 2 decimalen)?

Antwoord (€): _____

10. Gebruik informatiebron. Nour rijdt dit jaar 1.200 km. Bereken hoeveel euro zij bespaart als zij deze kilometers met de fiets aflegt in plaats van met de scooter.

Antwoord (€): _____

Reservering per maand berekenen

Rekenregel

Reservering per maand = (aanschafwaarde - restwaarde) / gebruiksduur in maanden.

Voorbeeld: een wasmachine kost €450,-, gaat 5 jaar (60 maanden) mee, en heeft daarna geen restwaarde. Reservering = (450 - 0) / 60 = **€7,50 per maand** .

Reserveren voor vervanging (voorbeeld)

Product	Aanschafwaarde	Restwaarde	Gebruiksduur	Reservering per maand
Wasmachine	€ 450	€ 0	60 maanden	(450 - 0) ÷ 60 = € 7,50
Telefoon	€ 480	€ 60	24 maanden	(480 - 60) ÷ 24 = € 17,50
Fiets	€ 900	€ 180	48 maanden	(900 - 180) ÷ 48 = € 15,00

4. Een wasmachine kost €600,-, gaat 5 jaar (60 maanden) mee en heeft geen restwaarde. Wat is de maandelijkse reservering?

Antwoord (€): _____

5. Een laptop kost €720,-, gaat 3 jaar (36 maanden) mee en heeft daarna een restwaarde van €72,-. Wat is de maandelijkse reservering?

Antwoord (€): _____

6. Een bromscooter kost €1.200,-, gaat 4 jaar (48 maanden) mee en heeft daarna een restwaarde van €240,-. Wat is de maandelijkse reservering?

Antwoord (€): _____

8. Een scooter kost €900,-, gaat 6 jaar (72 maanden) mee en heeft daarna een restwaarde van €180,-. Wat is de maandelijkse reservering?

Antwoord (€): _____

Rekenhulp

Handig: de verhoudingstabel

Kilometerprijs en reserveringen reken je uit met een verhoudingstabel.

Zet wat bij elkaar hoort onder elkaar. Wat je bovenin doet (× of ÷), doe je onderin ook. Vul de lege vakjes in en klik op **Nakijken** . Uitleg en meer oefenen

Je rijdt 150 km. Dat kost € 30. Wat is de kilometerprijs?

Kilometers

Kosten (€)

150

30,00

10

1

Nakijken

Hint

Kernbegrippen

Kilometerprijs
De kosten van vervoer per gereden kilometer: totale kosten gedeeld door aantal kilometers.

Reservering
Het bedrag dat je maandelijks opzij zet voor de toekomstige vervanging van een duurzaam consumptiegoed.

Restwaarde
De waarde die een product nog heeft aan het einde van de gebruiksduur.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Bereken de kilometerprijs van een fictieve fiets die €30,- per jaar aan onderhoud kost, als er 1.500 km per jaar mee gereden wordt.

Antwoord (€): _____

2. Een laptop kost €600,-, gaat 4 jaar (48 maanden) mee, en heeft na die tijd een restwaarde van €48,-. Bereken de maandelijkse reservering.

Antwoord (€): _____

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Hoe bereken je de kilometerprijs van een vervoermiddel?

2. Een fiets kost €40,- per jaar aan onderhoud, en je rijdt er 2.000 km per jaar mee. Bereken de kilometerprijs.

3. Wat is een reservering, in de context van huishoudbudget?

9. Noem twee kostenposten die meetellen bij het berekenen van de kilometerprijs van een scooter.

Jaarkosten en kilometers van twee vervoermiddelen (fictief)

Vervoermiddel	Kosten per jaar	Kilometers per jaar
Fiets	€ 60,-	1.500 km
Scooter	€ 720,-	3.600 km

11. Gebruik de tabel. Bereken de kilometerprijs van de fiets en van de scooter.

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Wat is restwaarde, en welke rol speelt dit bij het berekenen van een maandelijkse reservering?

5. Een wasmachine kost €500,-, gaat 5 jaar (60 maanden) mee, en heeft daarna een restwaarde van €20,-. Bereken de maandelijkse reservering.

6. Waarom is het verstandig om voor een duur, terugkerend product zoals een wasmachine maandelijks te reserveren, in plaats van pas te sparen zodra hij kapot gaat?

10. Een scooter kost in totaal €900,- per jaar (onderhoud, verzekering, brandstof), en je rijdt er 4.500 km per jaar mee. Bereken de kilometerprijs.

Jaarkosten en kilometers van twee vervoermiddelen (fictief)

Vervoermiddel	Kosten per jaar	Kilometers per jaar
Fiets	€ 60,-	1.500 km
Scooter	€ 720,-	3.600 km

12. Gebruik de tabel. Leg uit hoeveel keer zo duur de scooter per kilometer is vergeleken met de fiets.

14. Een leerling zegt: "Ik hoef niet te reserveren voor mijn fiets, want die gaat toch jaren mee." Reageer op deze uitspraak.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

8. Leg uit waarom de kilometerprijs van een auto meestal hoger is dan die van een fiets, ook al rijd je er misschien meer kilometers mee.

Aanschafwaarde en gebruiksduur van twee laptops (fictief)

Laptop	Aanschafwaarde	Gebruiksduur	Restwaarde
Laptop A	€ 480,-	4 jaar	€ 0,-
Laptop B	€ 720,-	6 jaar	€ 60,-

13. Gebruik de tabel. Bereken voor beide laptops de maandelijkse reservering, en bepaal welke laptop de laagste maandelijkse reservering vraagt.

15. Beoordeel: is de kilometerprijs een eerlijke manier om vervoermiddelen met elkaar te vergelijken, of mis je hiermee belangrijke informatie? Onderbouw je antwoord.

Les 3.5

EC/K/4A (CE) — Consumptie, consumentengedrag

Leerdoel: Je herkent reclametechnieken en legt uit waarom ze werken.

Theorie & uitleg

Reclame probeert je op allerlei plekken te overtuigen: van een lege zuil zoals deze tot filmpjes op je telefoon.

Waarom koop je soms iets wat je niet had gepland?

Bij het maken van een budgetplan (les 3.1) en een koopbeslissing (les 3.2) ga je ervan uit dat je bewust en weloverwogen kiest. Maar bedrijven proberen je koopgedrag actief te beïnvloeden met **reclame** . Denk aan teksten als "nog maar 2 op voorraad!" of "deze deal verloopt over 5 minuten": dit soort **beïnvloedingstechnieken** spelen in op de angst om iets mis te lopen, en zorgen ervoor dat je sneller — en minder weloverwogen — een **impulsaankoop** doet.

Ook op sociale media zoals TikTok en Instagram kom je dit soort reclame de hele dag door tegen — vaak nog subtieler verpakt dan een gewone advertentie.

Beïnvloedingstechnieken herkennen

Techniek	Voorbeeld	Waar speelt het op in?
Schaarste suggereren	"Nog maar 2 op voorraad!"	angst om iets mis te lopen
Tijdsdruk	"Deze deal verloopt over 5 minuten"	snel beslissen zonder nadenken
Social proof	"4,8 sterren, 12.000 beoordelingen"	wat veel anderen doen, zal wel goed zijn
Influencer marketing	een bekende creator prijst een product aan	vertrouwen in een persoon

Kernbegrippen

Reclame : een boodschap van een bedrijf die bedoeld is om je over te halen een product te kopen.

Beïnvloedingstechniek : een truc in reclame die je koopgedrag probeert te sturen, bijvoorbeeld door schaarste te suggereren.

Impulsaankoop : iets kopen zonder er van tevoren goed over na te denken.

Nog twee veelgebruikte technieken

Bij **social proof** laat een webshop zien dat veel andere mensen het product al kochten of goed beoordeelden (bijvoorbeeld "4,8 sterren, 12.000 beoordelingen"). Bij **influencer marketing** prijst een bekende persoon op sociale media een product aan — vaak vertrouw je die persoon meer dan een gewone advertentie, waardoor het extra overtuigend werkt.

Waarom staat er soms "#ad" onder een post?

Influencers zijn wettelijk verplicht om duidelijk te maken wanneer een post reclame is, bijvoorbeeld met het label **"#ad"** of "advertentie". Zo weet je als kijker dat de influencer betaald wordt of gratis producten krijgt om het product aan te prijzen — zonder dat label zou je kunnen denken dat het een onafhankelijke, eerlijke mening is, terwijl dat misschien niet zo is.

Kernbegrippen

Reclame

Een boodschap van een bedrijf die bedoeld is om je over te halen een product te kopen.

Beïnvloedingstechniek

Een truc in reclame die je koopgedrag probeert te sturen, bijvoorbeeld door schaarste te suggereren.

Impulsaankoop

Iets kopen zonder er van tevoren goed over na te denken.

Social proof

Beïnvloeding door te laten zien dat veel andere mensen een product al kochten of goed beoordeelden.

Influencer marketing

Reclame maken via een bekende persoon op sociale media die een product aanprijst.

"#ad"-label

De verplichte vermelding waarmee een influencer aangeeft dat een post betaalde reclame is.

Verwerkingsopdracht

Werk de onderstaande opdracht uit in je schrift of digitale werkboek.

1. Zoek een advertentie op (bijvoorbeeld op een webshop of sociale media) en beschrijf welke beïnvloedingstechniek erin gebruikt wordt.

---

2. Leg uit waarom deze techniek werkt, ook als je weet dat het een verkooptruc is.

Oefeningen

Brons: Kennis & Begrip

1. Wat is een impulsaankoop?

2. Je ziet op een webshop staan: "Nog maar 2 op voorraad!" Welke beïnvloedingstechniek is dit?

3. Noem twee plekken waar je vaak reclame tegenkomt in je dagelijks leven.

Advertentie webshop

Tekst op de webshop	Techniek
"Nog maar 2 op voorraad!"	?
"4,8 sterren, 12.000 beoordelingen"	?
"Deze deal verloopt over 00:04:59"	?

9. Gebruik de tabel. Vul bij elke tekst in welke beïnvloedingstechniek hier gebruikt wordt: schaarste, social proof of tijdsdruk.

13. Wat is het verschil tussen een gewone advertentie en influencer marketing?

Zilver: Toepassing & Rekenen

4. Leg uit waarom "nog maar 2 op voorraad!" werkt als beïnvloedingstechniek, ook als het niet altijd waar is.

5. Wat is social proof, en geef een voorbeeld van hoe een webshop dit gebruikt.

6. Wat is influencer marketing, en waarom is dit vaak effectiever dan een gewone advertentie?

Informatiebron — post van een influencer

"Dit serum veranderde mijn huid compleet! Code SANNE15 voor 15% korting, alleen deze week!"

Sanne (240.000 volgers) plaatst deze post over een huidverzorgingsproduct van een merk waarmee ze samenwerkt. Ze vermeldt onderaan de post kort "#ad" (advertentie).

11. Gebruik de bron. Welke twee beïnvloedingstechnieken herken je in deze post, en waarom is het "#ad"-label belangrijk voor de kijker?

14. Leg uit waarom een tijdelijke kortingsactie ("alleen vandaag -20%") consumenten kan verleiden tot een impulsaankoop.

Goud: Analyse & Evaluatie — de uitdaging

7. Beschrijf een keer dat jij (bijna) iets kocht door een beïnvloedingstechniek. Welke techniek was het, en hoe merkte je dat achteraf?

Reactie van een ouder op sociale media

> “Mijn dochter wil steeds spullen kopen die ze bij influencers voorbij ziet komen. Ik vind dat dit soort reclame op jonge kinderen gericht zou moeten worden verboden.”
>
> — Ouder van een 14-jarige

12. Ben je het eens of oneens met deze mening? Onderbouw je antwoord met minstens één argument, en noem ook een argument dat een tegenstander van deze mening zou kunnen geven.

15. Beoordeel: is het gebruik van beïnvloedingstechnieken zoals schaarste en social proof door bedrijven oneerlijk tegenover consumenten? Onderbouw je antwoord.

Extra rekenopdrachten

Extra oefenmateriaal naast les 3.4, over huishoudbudget, kilometerprijs en reserveringen.

Basisrekenen

1. Een huishouden heeft €2.400,- aan ontvangsten en €2.150,- aan uitgaven per maand. Bereken het overschot.

Antwoord (€): _____

2. Een auto kost €2.400,- per jaar en er wordt 8.000 km per jaar mee gereden. Wat is de kilometerprijs?

Antwoord (€): _____

3. Je hebt €90,- budget voor deze maand. Je geeft €65,- uit. Wat blijft er over?

Antwoord (€): _____

6. Nour wil een telefoon van €480,- kopen. Ze heeft al €150,- gespaard. Hoeveel moet ze nog sparen?

Antwoord (€): _____

Verdieping (kb / gl)

4. Een fiets kost €500,-, gaat 8 jaar (96 maanden) mee en heeft daarna een restwaarde van €50,-. Bereken de maandelijkse reservering.

Antwoord (€): _____

5. Een huishouden heeft een structureel tekort van €80,- per maand. Hoeveel is dat op jaarbasis?

Antwoord (€): _____

7. Nour moet nog €330,- sparen voor haar telefoon en zet elke maand €60,- opzij. Na hoeveel hele maanden heeft ze genoeg gespaard?

Antwoord (maanden): _____

Praktijkopdracht

EC/K/4A (CE) — Consumptie, huishoudbudget

Jullie groepje speelt een fictief huishouden (bijvoorbeeld iemand die net op kamers woont) met een vast maandinkomen. Jullie moeten daarvan rondkomen én een grotere aankoop beoordelen.

Met een vast bedrag per maand rondkomen betekent kiezen: waar geef je het aan uit, en wat laat je staan?

3 lesuren (150 min)

Werkvorm: tweetal of drietal

Lesuur 1: Budget verdelen

Krijg een kaartje met het maandinkomen (€1.200,-) en een lijst met vaste lasten (huur, energie, verzekering, boodschappen, abonnementen). Verdeel het budget en maak onderscheid tussen basisbehoeften en overige behoeften.

Lesuur 2: Budgetplan & koopbeslissing

Maak een sluitend maandbudget (inkomsten = uitgaven, met een kleine buffer). Neem ook een vaste spaarpost op. Beoordeel vervolgens de koopbeslissing: het huishouden overweegt een nieuwe laptop van €800,- op afbetaling te kopen. Weeg de voor- en nadelen af.

Lesuur 3: Presenteren & reflecteren

Presenteer je budgetplan en je advies over de laptop-aankoop kort aan de klas of de docent (“financieel spreekuur”). Reflecteer: wat zou je aanpassen als de energierekening plotseling €50,- per maand hoger uitvalt?

Eindproduct

Een sluitend budgetplan (werkblad), een onderbouwd advies over de koopbeslissing, en een korte presentatie of verantwoording.

Beoordelingsrubric (voor de docent)

Criterium	Onvoldoende	Voldoende	Goed	Uitmuntend
Budgetplan	Niet sluitend of onvolledig	Sluitend budget, summier verantwoord	Sluitend, realistisch budget met heldere verantwoording	Als "goed", plus een verstandige buffer voor onverwachte kosten
Koopbeslissing	Geen afweging gemaakt	Eenzijdige afweging (alleen voor- óf nadelen)	Evenwichtige afweging van voor- en nadelen, onderbouwd advies	Weegt ook de kosten van uitgesteld genot / rente mee in het advies
Rekenvaardigheid	Rekenfouten die het budget onderuit halen	Kleine rekenfouten, budget klopt grotendeels	Rekenkundig volledig correct	Rekenkundig volledig correct én overzichtelijk gepresenteerd
Presentatie	Onduidelijk of onvoorbereid	Duidelijke, korte toelichting	Heldere, overtuigende toelichting met reflectie op een tegenvaller	Als "goed", plus een concreet alternatief plan bij een tegenvaller

Eindquiz

1. Wat is het verschil tussen een basisbehoefte en een overige behoefte?

A. Een basisbehoefte heb je nodig om te leven, een overige behoefte is extra

B. Een basisbehoefte is goedkoop, een overige behoefte is duur

C. Een basisbehoefte koop je één keer, een overige behoefte vaker

D. Een basisbehoefte regelt de overheid voor je, een overige behoefte regel je zelf

2. Welke uitgave is een variabele last?

A. De huur van je kamer

B. De premie van je zorgverzekering

C. Je boodschappen voor de week

D. Het abonnement van je telefoon

3. Wat is het verschil tussen een structureel en een tijdelijk tekort?

A. Een structureel tekort komt elke maand terug, een tijdelijk tekort niet

B. Een structureel tekort is groter dan een tijdelijk tekort

C. Een tijdelijk tekort los je op met een lening, een structureel niet

D. Een structureel tekort ontstaat alleen bij bedrijven en niet bij gezinnen

4. Een huishouden heeft een structureel tekort van €80,- per maand. Hoeveel is dat per jaar?

A. €80,-

B. €800,-

C. €960,-

D. €1.040,-

5. Een huishouden heeft €2.100,- ontvangsten en €2.300,- uitgaven per maand. Wat klopt?

A. Een tekort van €200,-

B. Een overschot van €200,-

C. Een tekort van €2.300,-

D. Een sluitend budget

6. Waarom is een buffer in je budget verstandig?

A. Om onverwachte kosten te kunnen betalen zonder te lenen

B. Om meer rente te betalen aan de bank

C. Omdat de overheid een buffer verplicht stelt voor elk huishouden

D. Om je vaste lasten elke maand te verhogen

7. Een wasmachine kost €600,- en gaat 60 maanden mee, zonder restwaarde. Wat is de maandelijkse reservering?

A. €6,-

B. €10,-

C. €12,-

D. €60,-

8. Een auto kost €3.600,- per jaar en rijdt 12.000 km per jaar. Wat is de kilometerprijs?

A. €0,03

B. €0,30

C. €3,33

D. €0,33

9. Nour rijdt 1.200 km. Haar fiets kost €0,15 per km en haar scooter €0,23 per km. Hoeveel bespaart ze met de fiets?

A. €8,-

B. €96,-

C. €180,-

D. €276,-

10. Waarom reserveer je per maand geld voor een duurzaam consumptiegoed?

A. Zodat je genoeg geld hebt als het product vervangen moet worden

B. Omdat de winkel dat verplicht bij elke aankoop

C. Omdat je dan minder btw betaalt

D. Zodat het product minder snel kapotgaat of slijt tijdens het gebruik

11. Welke factor speelt mee bij een koopbeslissing?

A. De prijs, de kwaliteit en je eigen budget

B. Alleen de kleur van de verpakking

C. Alleen wat de overheid in haar campagnes adviseert om te kopen

D. Alleen de mening van de verkoper

12. Een webshop toont: 'Al 3.000 keer verkocht deze week!' Welke beïnvloedingstechniek is dit?

A. Tijdsdruk (haast maken)

B. Schaarste (bijna op)

C. Social proof

D. Prijsverlaging (korting)

13. Waarom werkt tijdsdruk ('alleen vandaag!') zo goed?

A. Je hebt minder tijd om rustig na te denken en te vergelijken

B. Het product wordt daardoor beter van kwaliteit

C. De overheid geeft extra korting op producten met een tijdelijke actie

D. Je mag het product daarna niet meer ruilen

14. Wat is een keurmerk?

A. Een teken dat een product aan bepaalde eisen voldoet

B. Een kortingsbon die je in de winkel krijgt

C. Een merk dat alleen online in webshops te koop is

D. Een reclamebord van een groot bedrijf

15. Nour koopt een telefoon op afbetaling. Wat is een nadeel?

A. Ze betaalt vaak rente, dus in totaal meer dan de prijs

B. Ze mag de telefoon niet meteen gebruiken

C. Ze betaalt minder btw dan wanneer ze in één keer contant betaalt

D. Ze krijgt geen garantie op de telefoon

Antwoordmodel

Voor de docent: dit hoofdstuk bundelt alle antwoorden bij dit werkboek (leerweg: kaderberoepsgerichte leerweg (kb)), zodat het ook voor zelfcontrole door leerlingen ingezet kan worden.

Eindquiz — antwoordsleutel

1. A
2. C
3. A
4. C
5. A
6. A
7. B
8. B
9. B
10. A
11. A
12. C
13. A
14. A
15. A

Verwerkingsopdrachten — modelantwoorden

Les 3.1

3. Er is geen vast antwoord — kom je tekort, kies dan uitgaven die het minst belangrijk voor je zijn (zoals je die in vraag 2 hebt gerangschikt) om te schrappen, en leg uit waarom juist die het makkelijkst te missen zijn.

Les 3.2

2. Denk bijvoorbeeld aan: extra CO2-uitstoot bij transport of productie (milieu) — dat is een extern effect, want de schade zit niet in de winkelprijs en wordt door anderen gedragen. Of aan werkgelegenheid: doordat jij (en veel anderen) dit product kopen, blijven er banen bij de fabriek of winkel die het maakt of verkoopt.

Les 3.3

1. Antwoord: 2050 € — Totale uitgaven = €800,- + €500,- + €150,- + €600,-.

2. Antwoord: 150 € — Ontvangsten (€2.200,-) - uitgaven (€2.050,-) = €150,-. Er is dus een overschot van €150,-.

Les 3.4

1. Antwoord: 0.02 € — Kilometerprijs = kosten ÷ aantal km = €30,- ÷ 1.500 km.

2. Antwoord: 11.5 € — Maandelijkse reservering = (aanschafprijs - restwaarde) ÷ looptijd in maanden = (€600,- - €48,-) ÷ 48.

Les 3.5

1. Er is geen vast antwoord — het gaat om het herkennen van een concrete techniek (bijvoorbeeld schaarste, social proof, tijdsdruk of influencer marketing) in een echte advertentie.

Oefeningen — modelantwoorden

Les 3.1

1. Wat is een budgetplan?

Een overzicht van je verwachte inkomsten en uitgaven over een bepaalde periode.

2. Waarom is het belangrijk om prioriteiten te stellen in een budgetplan?

Omdat je niet altijd genoeg geld hebt voor alles wat je wilt; door prioriteiten te stellen weet je welke uitgaven het belangrijkst zijn.

3. Leg uit wat er kan misgaan als je een budgetplan maakt zonder rekening te houden met je werkelijke inkomsten.

Je kunt dan uitgaven plannen die je eigenlijk niet kunt betalen, waardoor je in de financiële problemen komt (bijvoorbeeld rood staan of schulden).

4. Bedenk twee behoeften die bij jou vaak met elkaar concurreren om hetzelfde budget, en leg uit hoe jij daarin een prioriteit stelt.

Voorbeeld: kleding kopen versus sparen voor een concertticket. Ik stel meestal prioriteit door te kijken wat op korte termijn het meest urgent is, of wat ik het langst al wil.

5. Maak een compleet budgetplan voor een fictieve maand met €80,- aan inkomsten. Verdeel dit over minstens vier verschillende soorten uitgaven, met een duidelijke prioritering.

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord bevat een sluitend overzicht (totaal uitgaven <= €80,-), minstens vier categorieën, en een duidelijke uitleg van de volgorde van belangrijkheid.

6. Wat zijn vaste lasten?

Uitgaven die elke maand ongeveer hetzelfde blijven, zoals abonnementen of huur.

7. Noem twee voorbeelden van inkomsten die iemand kan hebben.

Bijvoorbeeld: loon uit een bijbaan en zakgeld van ouders.

8. Leg uit waarom het verstandig is om altijd een buffer (reservering) in je budgetplan op te nemen.

Onverwachte uitgaven kunnen altijd voorkomen. Met een buffer kun je die opvangen zonder direct in de financiële problemen te komen of te moeten lenen.

9. Wat is het verschil tussen een sluitend en een niet-sluitend budgetplan?

Bij een sluitend budgetplan zijn de totale uitgaven niet hoger dan de inkomsten. Bij een niet-sluitend budgetplan geef je meer uit dan er binnenkomt, wat tot een tekort leidt.

10. Wat gebeurt er als je budgetplan niet sluitend is?

Je geeft meer uit dan je aan inkomsten hebt, wat tot een tekort of schulden kan leiden.

11. Leg uit waarom prioriteiten stellen in een budgetplan lastiger wordt naarmate je inkomen lager is.

Bij een laag inkomen is er minder ruimte om alle wensen te vervullen, waardoor je vaker moet kiezen tussen behoeften die allemaal belangrijk voelen, in plaats van gewoon alles te kunnen betalen.

12. Bedenk een situatie waarin iemand een budgetplan maakt, maar de werkelijke uitgaven toch hoger uitvallen dan gepland. Wat kan de oorzaak zijn?

Bijvoorbeeld: iemand vergeet een jaarlijkse uitgave (zoals een verzekeringspremie) mee te rekenen, of geeft impulsief meer uit dan gepland door aanbiedingen of sociale druk.

15. Bron: Nour (16) wil een nieuwe telefoon van €480,- kopen. Ze heeft al €150,- gespaard, en zet elke maand €60,- opzij van haar bijbaantje. Bereken hoeveel euro Nour nog moet sparen.

€480 - €150 = €330,- die Nour nog moet sparen.

16. Bron: Nour moet nog €330,- sparen voor haar telefoon, en zet elke maand €60,- opzij. Bereken na hoeveel maanden Nour genoeg heeft gespaard om de telefoon te kunnen kopen. Schrijf je berekening op.

€330 ÷ €60 = 5,5 maanden. Omdat Nour pas ná een hele maand sparen genoeg heeft, heeft ze 6 maanden nodig.

17. Bron: Nour twijfelt of ze naast sparen voor haar telefoon ook nog €20,- per maand aan uitjes met vrienden wil uitgeven, wat haar spaarplan zou vertragen. Leg uit hoe prioriteiten stellen hier een rol speelt.

Nour heeft niet genoeg geld voor beide dingen tegelijk in hetzelfde tempo: als ze prioriteit geeft aan de telefoon, moet ze de uitjes (voorlopig) laten schieten of minder vaak doen, en andersom. Prioriteiten stellen betekent dat ze bewust kiest welke behoefte voor haar op dit moment het belangrijkst is.

18. Gebruik informatiebron. Bereken hoeveel euro Nour nog moet sparen voor de telefoon.

€480 - €150 = €330,-.

Les 3.2

1. Wat is het verschil tussen sociale en commerciële beïnvloeding?

Sociale beïnvloeding komt van mensen om je heen (vrienden, familie). Commerciële beïnvloeding komt van bedrijven, bijvoorbeeld via reclame.

2. Noem één voorbeeld van commerciële beïnvloeding die jij weleens hebt meegemaakt.

Bijvoorbeeld: een advertentie op social media die je liet twijfelen om iets te kopen.

3. Leg uit waarom een koopbeslissing niet alleen gevolgen heeft voor jezelf, maar ook voor anderen.

Je bestedingen bepalen mede wat er geproduceerd wordt, en productie kan gevolgen hebben voor het milieu en de werkgelegenheid, ook in andere landen — ook al zie je die gevolgen niet direct in de prijs.

4. Bedenk een aankoop waarbij jouw eigen normen en waarden een rol speelden in de beslissing (bijvoorbeeld duurzaamheid). Leg uit hoe.

Voorbeeld: ik kocht bewust een tweedehands jas in plaats van nieuw, omdat ik het belangrijk vind om minder nieuwe grondstoffen te gebruiken.

5. Vergelijk twee vergelijkbare producten (bijvoorbeeld twee merken kleding) op hun mogelijke gevolgen voor milieu en werkgelegenheid. Welk product zou jij kiezen, en waarom?

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord vergelijkt expliciet twee producten op ten minste één criterium (bijvoorbeeld productieomstandigheden of milieu-impact) en onderbouwt de uiteindelijke keuze met een concreet argument.

6. Wat is een koopbeslissing?

Het besluit dat een consument neemt om wel of niet, en welk, product te kopen.

7. Noem een voorbeeld van sociale beïnvloeding bij een aankoop.

Bijvoorbeeld: je koopt dezelfde schoenen als je vrienden, omdat zij die ook hebben.

8. Leg uit hoe reclame gebruik kan maken van emoties in plaats van feiten om je te overtuigen.

Reclame kan bijvoorbeeld gevoelens van geluk, status of erbij horen oproepen, waardoor je sneller geneigd bent iets te kopen zonder eerst goed na te denken over of je het product echt nodig hebt.

9. Waarom is het slim om vóór een grote aankoop meerdere aanbieders te vergelijken?

Zo kun je zien of je een eerlijke prijs betaalt en of het product ergens anders goedkoper of van betere kwaliteit is, waardoor je een weloverwogen keuze maakt in plaats van impulsief te kopen.

10. Wat is commerciële beïnvloeding?

Beïnvloeding van je koopgedrag door bedrijven, bijvoorbeeld via reclame of marketing.

11. Leg uit waarom jouw individuele koopbeslissing invloed kan hebben op werkgelegenheid, ook al lijkt het maar één aankoop.

Als heel veel mensen dezelfde keuze maken (bijvoorbeeld allemaal voor een bepaald merk kiezen), heeft dat samen effect op hoeveel dat bedrijf produceert en dus hoeveel mensen het in dienst moet houden.

12. Bedenk een voorbeeld van een extern effect dat kan ontstaan door een koopbeslissing, en leg uit wie de gevolgen ondervindt.

Bijvoorbeeld: het kopen van fastfashion-kleding kan leiden tot slechte arbeidsomstandigheden en milieuvervuiling in het productieland, terwijl de koper zelf daar in Nederland weinig van merkt.

15. Bron: Nour twijfelt over welke telefoon ze gaat kopen. Haar vriendin Mila zegt: "Iedereen in de klas heeft dit merk, jij moet hem ook hebben." Een advertentie op social media zegt: "Deze telefoon heeft de beste camera van het jaar." Welke van deze twee is sociale beïnvloeding, en welke commerciële beïnvloeding?

De uitspraak van Mila is sociale beïnvloeding: de invloed komt van iemand in haar omgeving (een vriendin). De advertentie is commerciële beïnvloeding: de invloed komt van een bedrijf dat het product wil verkopen.

16. Bron: Nour twijfelt over welke telefoon ze gaat kopen, mede beïnvloed door haar vriendin Mila en een advertentie op social media. Leg uit welk extern effect er kan ontstaan bij de productie van een nieuwe telefoon, en wie daar de gevolgen van ondervindt.

Bijvoorbeeld: bij de winning van grondstoffen (zoals kobalt) voor de accu kunnen milieuschade en slechte arbeidsomstandigheden ontstaan in het land van productie. Nour zelf merkt daar in Nederland weinig van, maar mensen in het productieland ondervinden wel de gevolgen — dat gevolg zit niet in de prijs van de telefoon.

18. Gebruik informatiebron. Nour wil een telefoon die niet duurder is dan €450,- en een camerascore van minstens 8,0 heeft. Welk merk past het beste bij haar wensen?

Nimbus past het beste: die kost €420,- (niet duurder dan €450,-) en heeft een camerascore van 8,6 (minstens 8,0). PhoneX is met €480,- te duur, en Gigafoon heeft met een camerascore van 7,0 een te lage camera-score.

Les 3.3

1. Wat is het verschil tussen een overschot en een tekort?

Bij een overschot zijn de ontvangsten hoger dan de uitgaven. Bij een tekort zijn de uitgaven hoger dan de ontvangsten.

2. Noem twee voorbeelden van vaste lasten in een huishouden.

Bijvoorbeeld: huur en verzekeringspremies.

3. Een huishouden heeft €1.800,- aan ontvangsten en €1.950,- aan uitgaven per maand. Bereken het overschot of tekort, en leg uit welke van de twee het is.

1.800 - 1.950 = -€150,-. Er is een tekort van €150,- per maand, omdat de uitgaven hoger zijn dan de ontvangsten.

4. Leg het verschil uit tussen een incidentele uitgave en een vaste last.

Een vaste last komt elke periode terug in dezelfde (of vergelijkbare) hoogte, zoals huur. Een incidentele uitgave komt maar af en toe voor, zoals de aanschaf van een nieuwe wasmachine.

5. Bedenk twee manieren waarop een huishouden met een structureel tekort dit tekort zou kunnen oplossen. Leg per manier uit waarom die zou kunnen werken.

Bijvoorbeeld: (1) uitgaven verlagen, bijvoorbeeld door te bezuinigen op incidentele uitgaven, waardoor de maandelijkse kosten dalen. (2) ontvangsten verhogen, bijvoorbeeld door meer uren te werken, waardoor er meer inkomen binnenkomt om de uitgaven te dekken.

6. Wat is een structureel tekort?

Een tekort dat steeds terugkomt, niet eenmalig, omdat de uitgaven telkens hoger zijn dan de ontvangsten.

7. Wat is een tijdelijk (incidenteel) tekort?

Een tekort dat maar één keer of af en toe voorkomt, bijvoorbeeld door een onverwachte uitgave.

8. Een huishouden heeft €2.100,- aan ontvangsten en €1.950,- aan uitgaven per maand. Bereken het overschot of tekort.

2.100 - 1.950 = €150,- overschot per maand.

9. Leg uit waarom een structureel tekort gevaarlijker is dan een tijdelijk tekort.

Een structureel tekort blijft zich elke periode opstapelen, waardoor schulden steeds groter worden, terwijl een tijdelijk tekort eenmalig is en makkelijker op te vangen met een buffer.

10. Noem een voorbeeld van een incidentele uitgave.

Bijvoorbeeld: de aanschaf van een nieuwe wasmachine na een defect.

11. Bedenk een reden waarom een huishouden een tekort kan hebben, ook al lijkt het inkomen op zich voldoende.

Bijvoorbeeld: te hoge vaste lasten in verhouding tot het inkomen, of veel impulsieve, niet-geplande uitgaven die het budget uit balans brengen.

12. Leg uit waarom het belangrijk is om bij het beoordelen van een tekort te kijken of het structureel of incidenteel is, voordat je een oplossing kiest.

Bij een incidenteel tekort is een tijdelijke oplossing (zoals een buffer aanspreken) vaak voldoende. Bij een structureel tekort is een blijvende aanpassing nodig, zoals uitgaven structureel verlagen of inkomen structureel verhogen, anders blijft het probleem terugkomen.

15. Gebruik informatiebron. Bereken het totaal aan ontvangsten en het totaal aan uitgaven van het gezin Boers.

Totaal ontvangsten: €2.150 + €150 = €2.300,-. Totaal uitgaven: €1.750 + €260 = €2.010,-.

16. Gebruik informatiebron. Bereken of het gezin van Nour een overschot of een tekort heeft, en hoeveel. Schrijf je berekening op.

€2.300 - €2.010 = €290,- overschot per maand.

17. Gebruik informatiebron. Is het overschot van het gezin van Nour structureel of incidenteel? Leg uit waarom dat onderscheid belangrijk is voor hoe het gezin hiermee omgaat.

Als de ontvangsten en uitgaven elke maand ongeveer hetzelfde zijn (zoals hier het geval lijkt, met vaste lasten en een vast nettoloon), is het overschot structureel. Dat is belangrijk om te weten, omdat het gezin dan bijvoorbeeld elke maand bewust kan sparen of beleggen met dat overschot, in plaats van het als eenmalig extraatje te zien.

Les 3.4

1. Hoe bereken je de kilometerprijs van een vervoermiddel?

De totale kosten in een periode delen door het aantal gereden kilometers in diezelfde periode.

2. Een fiets kost €40,- per jaar aan onderhoud, en je rijdt er 2.000 km per jaar mee. Bereken de kilometerprijs.

40 / 2.000 = €0,02 per km.

3. Wat is een reservering, in de context van huishoudbudget?

Een vast bedrag dat je maandelijks opzij zet om later een grote, terugkerende uitgave (zoals een nieuwe wasmachine) te kunnen betalen.

4. Wat is restwaarde, en welke rol speelt dit bij het berekenen van een maandelijkse reservering?

Restwaarde is het bedrag dat een product na de gebruiksduur nog waard is (bijvoorbeeld bij verkoop). Bij de reservering trek je de restwaarde af van de aanschafwaarde, omdat je alleen hoeft te reserveren voor het

bedrag dat het product écht in waarde verliest.

5. Een wasmachine kost €500,-, gaat 5 jaar (60 maanden) mee, en heeft daarna een restwaarde van €20,-. Bereken de maandelijkse reservering.

(500 - 20) / 60 = €8,- per maand.

6. Waarom is het verstandig om voor een duur, terugkerend product zoals een wasmachine maandelijks te reserveren, in plaats van pas te sparen zodra hij kapot gaat?

Door maandelijks vast te reserveren, heb je op het moment dat het product vervangen moet worden al voldoende geld gespaard, zonder dat je dan ineens voor een groot, onverwacht bedrag komt te staan of moet lenen.

8. Leg uit waarom de kilometerprijs van een auto meestal hoger is dan die van een fiets, ook al rijd je er misschien meer kilometers mee.

Een auto heeft veel hogere totale kosten (aanschaf, brandstof, verzekering, onderhoud, wegenbelasting) dan een fiets. Ook al rijd je er meer kilometers mee, waardoor de kosten over meer kilometers worden verdeeld, blijven de totale kosten per kilometer bij een auto doorgaans veel hoger.

9. Noem twee kostenposten die meetellen bij het berekenen van de kilometerprijs van een scooter.

Bijvoorbeeld: brandstof, onderhoud, verzekering en wegenbelasting/kenteken.

10. Een scooter kost in totaal €900,- per jaar (onderhoud, verzekering, brandstof), en je rijdt er 4.500 km per jaar mee. Bereken de kilometerprijs.

900 / 4.500 = €0,20 per km.

11. Gebruik de tabel. Bereken de kilometerprijs van de fiets en van de scooter.

Fiets: 60 / 1.500 = €0,04 per km. Scooter: 720 / 3.600 = €0,20 per km.

12. Gebruik de tabel. Leg uit hoeveel keer zo duur de scooter per kilometer is vergeleken met de fiets.

Fiets: €0,04 per km. Scooter: €0,20 per km. 0,20 / 0,04 = 5 keer zo duur per kilometer.

13. Gebruik de tabel. Bereken voor beide laptops de maandelijkse reservering, en bepaal welke laptop de laagste maandelijkse reservering vraagt.

Laptop A: (480 - 0) / 48 = €10,- per maand. Laptop B: (720 - 60) / 72 = €9,17 per maand (afgerond). Laptop B vraagt de laagste maandelijkse reservering.

14. Een leerling zegt: "Ik hoef niet te reserveren voor mijn fiets, want die gaat toch jaren mee." Reageer op deze uitspraak.

Ook al gaat een fiets lang mee, hij vraagt wel onderhoud (banden, rem, reparaties) en zal na verloop van tijd toch vervangen moeten worden. Zonder reservering kom je dan alsnog voor een onverwachte uitgave te staan; een kleine, regelmatige reservering voorkomt dat.

15. Beoordeel: is de kilometerprijs een eerlijke manier om vervoermiddelen met elkaar te vergelijken, of mis je hiermee belangrijke informatie? Onderbouw je antwoord.

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord benoemt dat de kilometerprijs een nuttige, eerlijke vergelijking geeft van de kosten per kilometer, maar dat andere factoren (zoals gemak, snelheid, comfort, milieueffect of veiligheid) hierin niet worden meegenomen — een goedkopere kilometerprijs betekent dus niet automatisch de beste keuze.

Les 3.5

1. Wat is een impulsaankoop?

Iets kopen zonder er van tevoren goed over na te denken, vaak op een opwelling.

2. Je ziet op een webshop staan: "Nog maar 2 op voorraad!" Welke beïnvloedingstechniek is dit?

Schaarste-suggestie: door te laten zien dat er bijna niets meer is, voel je meer druk om snel te beslissen en te

kopen.

3. Noem twee plekken waar je vaak reclame tegenkomt in je dagelijks leven.

Bijvoorbeeld: op sociale media (Instagram, TikTok) en op billboards langs de weg.

4. Leg uit waarom "nog maar 2 op voorraad!" werkt als beïnvloedingstechniek, ook als het niet altijd waar is.

Mensen zijn bang iets mis te lopen (fear of missing out). Door schaarste te suggereren, voel je tijdsdruk en denk je minder lang na over of je het product echt nodig hebt.

5. Wat is social proof, en geef een voorbeeld van hoe een webshop dit gebruikt.

Social proof is beïnvloeding door te laten zien dat veel andere mensen een product al kochten of goed beoordeelden. Voorbeeld: een webshop laat zien "4,8 sterren, 12.000 beoordelingen" of "deze week al 500 keer verkocht".

6. Wat is influencer marketing, en waarom is dit vaak effectiever dan een gewone advertentie?

Influencer marketing is reclame maken via een bekende persoon op sociale media die een product aanprijst. Het werkt vaak beter dan een gewone advertentie omdat volgers de influencer vertrouwen en het minder als "reclame" ervaren.

7. Beschrijf een keer dat jij (bijna) iets kocht door een beïnvloedingstechniek. Welke techniek was het, en hoe merkte je dat achteraf?

Er is geen vast antwoord — het gaat om het herkennen van een concrete techniek (bijvoorbeeld schaarste, social proof of een tijdelijke korting) in je eigen koopgedrag en het benoemen daarvan.

9. Gebruik de tabel. Vul bij elke tekst in welke beïnvloedingstechniek hier gebruikt wordt: schaarste, social proof of tijdsdruk.

"Nog maar 2 op voorraad!" = schaarste. "4,8 sterren, 12.000 beoordelingen" = social proof. "Deze deal verloopt over 00:04:59" = tijdsdruk.

11. Gebruik de bron. Welke twee beïnvloedingstechnieken herken je in deze post, en waarom is het "#ad"-label belangrijk voor de kijker?

Social proof/autoriteit (een populaire influencer met veel volgers die het product aanbeveelt) en tijdsdruk ("alleen deze week"). Het "#ad"-label is belangrijk omdat de kijker dan weet dat de influencer betaald wordt of gratis producten krijgt om dit te posten — zonder dat label zou je kunnen denken dat het een onafhankelijke, eerlijke mening is.

12. Ben je het eens of oneens met deze mening? Onderbouw je antwoord met minstens één argument, en noem ook een argument dat een tegenstander van deze mening zou kunnen geven.

Er is geen vast antwoord — het gaat om een eigen standpunt met onderbouwing. Vóór een verbod: jonge kinderen kunnen minder goed inschatten dat het reclame is. Tegen een verbod: bedrijven en influencers hebben ook het recht om te adverteren, en ouders/school kunnen kinderen ook leren kritisch met reclame om te gaan.

13. Wat is het verschil tussen een gewone advertentie en influencer marketing?

Een gewone advertentie komt duidelijk herkenbaar van een bedrijf zelf. Bij influencer marketing wordt het product aangeprezen door een bekende persoon op sociale media, waardoor het minder als reclame en meer als een persoonlijke aanbeveling voelt.

14. Leg uit waarom een tijdelijke kortingsactie ("alleen vandaag -20%") consumenten kan verleiden tot een impulsaankoop.

De tijdsdruk (de korting geldt maar kort) zorgt ervoor dat mensen snel moeten beslissen, zonder de tijd te nemen om goed na te denken of ze het product echt nodig hebben of ergens anders goedkoper kunnen vinden.

15. Beoordeel: is het gebruik van beïnvloedingstechnieken zoals schaarste en social proof door bedrijven oneerlijk tegenover consumenten? Onderbouw je antwoord.

Antwoord is persoonlijk, maar een goed antwoord weegt af: bedrijven mogen hun product aantrekkelijk

presenteren en dat is normaal in een markt, maar het wordt problematischer als technieken misleidend zijn (bijvoorbeeld een nep-aftellende klok of een onjuiste voorraadmelding) — dan wordt de consument bewust om de tuin geleid in plaats van alleen maar aangemoedigd.