

Bijlage VMBO-GL en TL
2014

tijdvak 2

economie CSE GL en TL

Let's go LETS!

informatiebron 1

Deelnemers aan een LETSysteem betalen elkaar niet met geld, maar in ruilpunten of LETSpunten. Er kunnen producten en diensten mee 'betaald' worden zoals het plakken van een fietsband, internetlessen of het boek dat je graag wilt lezen.

In elke plaats hebben de LETSpunten een andere naam. In Deventer spreken ze van Devi's, in Den Haag van Talenten, in Utrecht van Sterren. Bosschenaren handelen in Niksen, Woerdenaren in Kaaskoppen, Maastrichtenaren in Matsen en Leidenaars in Sleutels.

Vergrijzing: bedreiging of kans?

informatiebron 2

huishoudinkomen naar leeftijd hoofdkostwinner in 2010

	aantal huishoudens X 1.000	gemiddeld huishoudinkomen X €1.000	gemiddeld vermogen X €1.000
leeftijd hoofdkostwinner			
Tot 25 jaar	388	10,5	7
25 - 34 jaar	1.090	21,2	24
35 - 44 jaar	1.392	23,6	94
45 - 54 jaar	1.479	25,7	182
55 - 64 jaar	1.310	26,8	260
65 - 74 jaar	897	23,7	278
75 jaar en ouder	814	21,0	218
Totaal	7.370	23,3	

bron: CBS: welvaart in Nederland

In onze stad gebeurt altijd wat!

informatiebron 3

uit de krant:



De grote steden doen al enkele jaren aan citymarketing. Zo trok Den Haag in 2007 al 8 miljoen euro uit om zich neer te zetten als 'Internationale stad, stad van recht, vrede en veiligheid'. Amsterdam betaalde toen 2 miljoen euro om de hoofdstad te presenteren als een creatieve zakenstad.

Het motto daarbij is 'I amsterdam'. Nieuw is dat ook veel kleinere gemeenten aan citymarketing doen. Zo zijn ook kleinere plaatsen als Katwijk, Winterswijk en Noordwijkerhout momenteel bezig met het ontwikkelen van een eigen campagne.

informatiebron 4

Gegevens over 2013 van gemeente X

aantal toeristenovernachtingen per jaar	500.000
verkocht aantal m ² bedrijfsterrein	50.000
tarief toeristenbelasting per nacht per persoon	€ 2
koopprijs per m ² bedrijfsterrein	€ 250
uitgaven citymarketing	€ 250.000

De doelstelling voor 2014 voor gemeente X

10% meer overnachtingen per jaar realiseren
500 m ² extra bedrijfsterrein per jaar verkopen

Vechten om de voden!

informatiebron 5

Een van de grootste non-profitinzamelaars is Humana. Van de kleding die Humana inzamelt, wordt het grootste gedeelte verkocht aan nationale en internationale textiel- en sorteerbedrijven. Deze bedrijven hergebruiken de kleding via tweedehandskledingwinkels of gebruiken het materiaal als grondstof voor andere producten. De opbrengst van de verkochte kleding van Humana komt ten goede aan duurzame projecten in Afrika. De kleding die geschikt is voor Afrika wordt verscheept naar Angola, Zambia en Malawi. De plaatselijke ontwikkelingsorganisaties verkopen de kleding via hun eigen winkels.

bron: kici.nl

informatiebron 6

Enkeltje Ghana of retourtje kringloop

