

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Termin hvori undervisningen afsluttes: Maj 2024	
Institution	Varde Handelsskole og Handelsgymnasium	
Uddannelse	HHX	
Fag og niveau	Afsætning A	
Lærer(e)	Johan Seidelin Hansen jh@vardehs.dk	
Hold	HHX3CGB	

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til Afsætning
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation
Forløb 4	Udbudsforhold
Forløb 5	Købsadfærd
Forløb 6	Strategi
Forløb 7	Markedsanalyse
Forløb 8	Segmentering, målgruppevalg og positionering, nationalt og internationalt
Forløb 9	Marketingsmix nationalt og internationalt
Forløb 10	Internationalisering

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Generel introduktion til afsætning• Virksomheden• Ide og forretningsmodel• Den interne og eksterne situation• Forbrugeradfærd og målgruppe• Strategi• Fagets modeller og metode, herunder arbejds- og analysemetoder• Afsætningsfaglige og skrivekompetencer• Informationssøgning, empiri og kildekritik
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Casearbejde• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 2	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Virksomhedskarakteristik• Konkurrencedygtighed• Forretningsmodeller• Værdikæder• SW opstilling• Disruption
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problemløsningskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• Kapitel 2, 4 og 5 i Deleøkonomi - Platformsøkonomi, Systime Ibog, læreplan 2017• https://finans.dk/erhverv/ECE9665284/johan-bulow-tjente-470-mio-kr-paa-salget-af-sit-lakridsimperium/• https://cxomagasinet.dk/12-2017/eksekvering-det-fede-ved-at-vaere-ivaerksaetter• https://www.scandinaviastandard.com/liquorice-reimagined-with-lakrids-by-bulow/• https://www.forbes.com/sites/davidnikel/2019/04/21/this-scandinavian-wants-america-to-fall-in-love-with-licorice/?sh=357716ce3454• https://www.retailnews.dk/article/view/721372/ny_rekord_og_nyt_produkt_bulows_lakridser_i_topform
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Casearbejde• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forståelse• Skriftlighed• Indgik i stor grad i SO forløb – Kultur, marked og kommunikation

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 3	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none"> • Omverdensanalyse, herunder omverdensmodel og PESTEL • OT-opstilling • Muligheds og trusselsmatrix • TOWS matrix
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> • Tankegangskompetence • Problembehandlingskompetence • Modelleringskompetence • Ræsonnementskompetence • Redskabskompetence • Databehandlingskompetence • Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing - En grundbog i afsætning, Systeme Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none"> • Fødevarerwatch, Stifter stopper som direktør i Joe & the Juice, 12.02.2019 • Berlingske Business, Joe & the Juice-stifter: Vores medarbejdere er vores brand, 12.04.2017 • Berlingske Business, Joe & The Juice begejstrer ekspert fra USA, 02.02.2017 • Berlingske, Joe and the Juice flytter de store ambitioner til udlandet, 03.06.2016 • Berlingske, Joe and the Juice fortsætter overrumplende væksteventyr, 02.06.2016 • Børsen, Dansk succesforretning udvider massivt i Norden, 26.03.2016 • Børsen, Joe & The Juice bliver endnu større – men det samme gør underskuddet: Tæt på tredobles til 333 mio kr., 07.05.2020 • https://nyheder.tv2.dk/2015-01-03-raser-paa-sociale-medier-her-er-fitness-reklamen-der-faar-danske-kvinder-til-at-se-roedt • https://www.facebook.com/Fitnessworld/photos/tr%C3%A6n-med-de-bedste-lydb%C3%B8ger-fra-mofibo-l%C3%A6s-og-lyt-i-2-m%C3%A5neder-gratis-httpfalcnv7/10156781827089777/ • https://www.fitnessworld.com/dk2/firma
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Tavleundervisning • Fremlæggelser • Casearbejde • Skriftlighed • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse • Indgik i høj grad i SO forløb kultur, marked og kommunikation

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 4	Udbudsforhold
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Markedskarakteristik• Konsument og produktionsmarkedet• Konkurrentidentifikation• Markedsandele og præferencer• Konkurrencemæssige positioner• Konkurrentanalyse• Brancheanalyse
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problemløsningskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• Statistik fra Euromonitor vedrørende det danske sodavandsmarked• The cola wars dokumentary https://www.youtube.com/watch?v=jOK-nXZK0apE• https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Fremlæggelser• Casearbejde• Walk and talk• Skriftlighed i brancheforhold• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 5	Købsadfærd
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• SOR model som udgangspunkt for kapitel 6• Fokus på behov, købemotiver, købstyper, købsadfærdstyper, køberoller og beslutningsproces• Virksomheders købsadfærd, købsbeslutningsproces (Buy grid), valgkriterier og faktorer som påvirker købsadfærden
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• Skriftlig eksamensopgave august 2013 om Roskilde Festival bilag https://materialeplatform-filer.emu.dk/eksamensopgaver/2013/HHX/gratis/hhx_132-AFS_A-12082013.pdf• https://www.berlingske.dk/premium/accenture/dagligvarehandlen-er-i-hastig-transformation-tre-tendenser-du-skal-holde-oeje-med/
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Fremlæggelser• Casearbejde• Skriftlighed• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse• Eksamensprojekt med udgangspunkt i Forbrugerkultur

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 6	Strategi
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Mission, vision og værdier• SWOT opstilling og TOWS matrix• Konkurrence og vækststrategier• Bowman strategiske ur
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• https://www.business.dk/business-magasin/swot-analyse-flyt-legos-produktudvikling-ud
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Fremlæggelser• Casearbejde• Skriftlighed• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse• Tværfagligt strategiforløb i samarbejde med VØ i forbindelse med opstart af Erhvervs-case

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 7	Markedsanalyse
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Formål med dataindsamling• Datakilder og databaser• Kvalitative og kvantitative metoder• Spørgeskema, respondenter, stikprøver og fejlkilder• Big Data• Repræsentativitet, validitet og reliabilitet• Markedsanalyseprocessen
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• https://www.berlingske.dk/virksomheder/samsung-og-apple-deler-stadig-hele-den-danske-mobiltop-10
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Casearbejde• PBL forløb med udgangspunkt i markedsanalyse vedrørende bæredygtig markedsføring med selvstændig problemformulering• Selvstændig informationssøgning• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 8	Segmentering, Målgruppevalg og positionering, nationalt og internationalt
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Markedssegmentering• Målgruppebeskrivelser• Persona• Segmenteringsprocessen• Målgruppevalg• Positionering
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHV1k - Vanish reklame• https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM - Cocio reklame• https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU - Den Gamle Fabrik reklame• Conzoom fra USA og UK
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Fremlæggelser• Casearbejde• Skriftlighed i forbindelse med segmenteringsproces, persona og positionering• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 9	Marketingmix nationalt og internationalt
Forløbets indhold og fokus	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none">• Oplevelsesøkonomi• Marketingmix og PLC forløb• Markedskort• Pull og push strategi• Kvalitet• Sortiment• Branding• Servicepakke og værdikæde• Serviceleverancesystem• De 7 p'er• Prisstrategi• Priselasticitet• Prisfastsættelsesmetoder, også for nye produkter• Prisdifferentiering• Direkte og indirekte distribution• Distributionskanaler• Distributionsstrategi• E handel• Promotionbudskab og indhold• Promotionformer• Den sociale medieplatform• Viral markedsføring• Neuromarketing• Influencermarketing
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernekstoff	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• Selvstændig informationssøgning i forbindelse med PBL forløb om oplevelsesøkonomi• Kapitel 1-4 i Oplevelsesøkonomi, Systime I-bog, læreplan 2017• http://marketing-info.dk/Lektioner/artikel.pdf

- <https://nutimo.dk/blog/branding>
- Markedskommunikation, kapitel 3, Systeme Ibog, læreplan 2017
- www.Lirumlarumleg.dk
- <https://sn.dk/Helsingoer/Anjas-netbutik-sender-100000-indpakkede-gaver-ud/artikel/1392551>
- <https://sn.dk/Helsingoer/Lirum-Larum-Leg-nomineret-til-ny-pris/artikel/655723>
- <https://nutimo.dk/blog/branding>
- https://www.facebook.com/politi/photos/hvem-skal-k%C3%B8re-dig-hjem-efter-julefrokostendecember-er-julefrokosttid-hvis-du-pl/758728877565233/?paipv=0&eav=AfZtn8w5AStZGIWY39Nm55O4vppq-H_6zrjbQMn-h4XnbzxWNtvQZ9KWAtoDndkCIA&_rdr
- Afsnit 23.3 <https://marketing.systeme.dk/index.php?id=1704>
- Afsnit 12.6 <https://markedskommunikation.systeme.dk/?id=1082> - Markedskommunikationsbogen
- [https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator -det-frie-valg_52423](https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator-det-frie-valg_52423)
- <https://www.youtube.com/watch?v=UEtE-el6KKs> – Neuromarketing: The new science of consumer decisions
- <https://www.impactbnd.com/blog/neuromarketing>
- <https://serendipity-marketing.com/en/digital-marketing-agency-3-neuromarketing-strategies-that-netflix-uses-to-be-on-the-top/>
- <http://kommunikationskartellet.dk/kategori/neuromarketing/>
- <https://qred.com/dk/blog/guide-neuromarketing-hvad-er-det/>
- <https://www.berlingske.dk/premium/accenture/dagligvarehandlen-er-i-hastig-transformation-tre-tendenser-du-skal-holde-oeje-med/>
- <https://fodevarewatch.dk/Detail/article12913874.ece>
- <https://nyheder.tv2.dk/2015-01-03-raser-paa-sociale-medier-her-er-fitness-reklamen-der-faar-danske-kvinder-til-at-se-roedt>
- <https://www.facebook.com/Fitnessworld/photos/tr%C3%A6nning-med-de-bedste-lydb%C3%B8ger-fra-mofibo-1%C3%A6s-og-lyt-i-2-m%C3%A5neder-gratis-httpfalcnv7/10156781827089777/>
- <https://www.fitnessworld.com/dk2/firma>

Ar- bejds- for- mer	<ul style="list-style-type: none">• Grupperarbejde• Tavleundervisning• Casearbejde• Skriftlighed• Mundtlig fremstilling af stof• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse• Undervisningsforløb om branding• Individuel informationsøgning og opstilling af problem og opgaveformulering i forbindelse med PBL forløb• PBL forløb vedrørende neuromarketing• Forløb om influencermarketing• PBL forløb om oplevelsesøkonomi
--	---

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 10	Internationalisering
Forløbets indhold og fokus	<ul style="list-style-type: none">• Eksportmotiver• Eksportberedskab• Internationaliseringsmodeller• Markedsudvælgelse• Information om internationale markeder• Kulturelle forhold
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none">• Tankegangskompetence• Problembehandlingskompetence• Modelleringskompetence• Ræsonnementskompetence• Redskabskompetence• Databehandlingskompetence• Kommunikationskompetence
Kernestof	<ul style="list-style-type: none">• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017
Anvendt materiale.	<ul style="list-style-type: none">• https://fodevarewatch.dk/Fodevarer/article12833771.ece• https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/
Arbejdsformer	<ul style="list-style-type: none">• Gruppearbejde• Tavleundervisning• Casearbejde• Opgaveløsning• Elevundervisning• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes for forståelse• Brugt som supplerende stof i Erhvervs-case