



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	November 2020-Juni 2022
Institution	College360
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Nick Jensen
Hold	HH2G

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Introforløb
Titel 2	Brancheforhold
Titel 3	Strategi
Titel 4	SO1: Kultur, marked, og kommunikation
Titel 5	Marketing mix
Titel 6	Opsamling på kapitel 2,3,4 + 6
Titel 7	Markedsanalyse
Titel 8	Købsadfærd på producentmarkedet
Titel 9	Segmentering
Titel 10	Event og promotion planlægning for Silkeborg Beachvolley Klub



Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 1	<i>Introforløb</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 2: Den interne situation (2.1, 2.2, 2.5, 2.6)- Kapitel 3: Den eksterne situation (3.1, 3.2)- Kapitel 4: Konkurrenceforhold (4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5)- Kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet (6.2, 6.3, 6.4, 6.5, 6.6)
Omfang	Ca. 20 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Den interne situation- Den eksterne situation- Konkurrenceforhold- Købsadfærd på konsumentmarkedet
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion

Titel 2	<i>Brancheforhold</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 5: Brancheforhold Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none">- Diverse brancherapporter fra Passport GMID:<ul style="list-style-type: none">- mobiltelefoner i DK og i Tyskland- sportstøj i DK og i Tyskland- caféer/barer i DK og i Tyskland- dametøj i DK og i Tyskland- parfume i DK og i Tyskland- herretøj i DK og i Tyskland
Omfang	Ca. 7 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Branchekarakteristik- Brancheanalyse
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion



Titel 3	<i>Strategi</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 8: Strategi Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none">- Diverse rapporter fra Passport GMID med fokus på skotøjsbranchen og ECCO
Omfang	Ca. 7 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Mission, vision og værdier- SWOT-opstilling- TOWS-matrix- Konkurrencestrategier- Vækststrategier
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion

Titel 4	<i>SO 1 – Kultur, marked, og kommunikation</i>
Indhold	SO1 forløb med Afsætning, Dansk, og Engelsk Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 11: Segmentering, målgruppevalg, og positionering- Kapitel 25: Marketingplan
Omfang	Ca. 25 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Markedsføringsplan- Segmentering og målgruppevalg
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, præsentationer

Titel 5	<i>Marketing Mix</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 15: Produkt- Kapitel 16: Serviceydelser



	<ul style="list-style-type: none">- Kapitel 18: Pris- Kapitel 20: Distribution- Kapitel 22: Promotion <p>Supplerende stof:</p> <ul style="list-style-type: none">- Artikel: <i>Supermarkederne vil have dig til at droppe de kendte mærker.</i> https://www.dr.dk/nyheder/penge/supermarkederne-vil-have-dig-til-droppe-de-kendte-maerker- FDIH E-HANDELSANALYSE: FORBRUGET PÅ NETTET VOKSEDE MED 14 MIA. KR. I 2018. https://www.fdi.dk/analyser/fdih-e-handelsanalyser/ars-og-halvars-rapporter/e-handelsanalyse-18- Artikel: <i>Klar til Amazon-effekten? Verdens mest værdifulde virksomhed kan være på vej til Danmark.</i> https://www.dr.dk/nyheder/penge/klar-til-amazon-effekten-verdens-mest-vaerdifulde-virksomhed-kan-vaere-paa-vej-til- Video: <i>Her er verdens - måske - bedste reklamer: Her snyder de både dig - og Facebook.</i> http://underholdning.tv2.dk/viralt/2016-06-23-her-er-verdens-maaske-bedste-reklamer-her-snyder-de-baade-dig-og-facebook
Omfang	Ca. 20 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Marketing mix- Produkt/service- Pris- Distribution- Promotion
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion

Titel 6	<i>Opsamling på kapitel 2,3,4 + 6</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ <ul style="list-style-type: none">- Kapitel 2: Den interne situation (2.3, 2.4)- Kapitel 3: Den eksterne situation (3.3, 3.4)- Kapitel 4: Konkurrenceforhold (4.6)- Kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet (6.1, 6.7)
Omfang	Ca. 10 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Forretningsmodeller- Business Model Canvas- Muligheds og trusselsmatrix- PESTEL analyse- Konkurrentanalyse



	- SOR modellen
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion, cases

Titel 7	<i>Markedsanalyse</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ - Kapitel 1: Markedsanalyse
Omfang	Ca. 5 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Datakilder- Kvantitative og kvalitative metoder- Markedsanalyseprocessen
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, projektarbejde, cases

Titel 8	<i>Segmentering</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ - Kapitel 11: Segmentering, målgruppevalg og positionering
Omfang	Ca. 8 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Markedssegmentering- Segmenteringsprocessen- Målgruppevalg- Positionering <p>Virksomhedsbesøg hos Jyske Bank med fokus på promotion og målgrupper.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion, cases

Titel 9	<i>Købsadfærd på producentmarkedet</i>
Indhold	Kernestof: Marketing. (Læreplan 2017). https://marketing.systeme.dk/ - Kapitel 7: Købsadfærd på producentmarkedet



Omfang	Ca. 4 lektioner af 60 min.
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none">- Virksomheders købsadfærd- Virksomheders købsbeslutningsproces- Valgkriterier på de tre markeder- Faktorer der købsadfærden
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, klasses Diskussion, cases

Titel 10	<i>Event og promotion plan for Silkeborg Beachvolley Klub</i>
Indhold	<p>Eleverne har været på besøg i Silkeborg Beachvolley Klub, og har fået til opgave at analysere på klubbens udfordringer med fokus på at lokke flere medlemmer til klubben, og at skabe et klubmiljø, som skaber loyalitet hos de nuværende medlemmer.</p> <p>Eleverne har fremlagt deres løsningsforslag for klassen.</p>
Omfang	8 lektioner af 60 min.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, PowerPoints, præsentationer