

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj 2024
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Laila Thim
Hold	23-hh11

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation, konkurrenceforhold og brancheforhold
Forløb 4	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 5	Købsadfærd på Producentmarkedet
Forløb 6	Strategi

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til Afsætning
Forløbets indhold og fokus	Eleverne er blevet introduceret til fagets emner og overordnede metoder. Fokus har været at få en overordnet forståelse for fagets anvendelighed i praksis, samt at lære de basale faglige begreber, som knytter sig til de gennemgåede emner
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskab om fagets identitet og metoder • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Ide og forretningsmodeller Den interne situation Den eksterne situation Forbrugeradfærd Målgruppen Strategi
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 1: https://marketing.systime.dk/?id=318 Andet materiale: Finans: 18. marts 2021: Ecco tabte salg for 2 mia. kr. under pandemien (finans.dk) TV Syd: 9. august 2022: https://www.tvsyd.dk/toender/roed-maling-mod-ecco-butik-i-koebenhavn Conzoom: https://conzoom.dk/danmark/ Meny-kædens hjemmeside: https://meny.dk/ Meny Hjerting Julemaden 2022: https://youtu.be/87bgi2niovo Meny Hjerting Sommermaden 2022: https://youtu.be/WXzrUzldln8 Meny Hjerting: Pølser og færdigretter: https://www.youtube.com/watch?v=1U4qh8duCrE Meny Hjerting: Varde Ådal-lam: https://www.youtube.com/watch?v=c7bFpE392ZM Meny Hjerting: Facebook-opslag: https://www.facebook.com/menyhjerting/posts/2752012811748418 https://fb.watch/ntBsqi-nsV/
Arbejdsformer	Gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde. Der er arbejdet med forståelse af begreber og deres anvendelse i praksis. Dette er foregået både som individuelle personlige skriveøvelser, små gruppediskussioner, mini-cases og klassesamtaler.

Forløb 2	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med analyse af virksomhedens interne situation, herunder udarbejdelse af virksomhedskarakteristik, BMC, værdikæder og SWOT
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 2: https://marketing.systime.dk/?id=142
Arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde og pararbejde

Forløb 3	Den eksterne situation, konkurrenceforhold og brancheforhold
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejde med analyse af virksomhedens eksterne situation, herunder hvordan forhold i omverdenen kan analyseres, og hvordan de kan påvirke virksomhedens fremtidige afsætning.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold, samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Omverdensforhold og branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 3 https://marketing.systime.dk/?id=1489 Systime, Marketing kap. 4: https://marketing.systime.dk/?id=1500 Systime, Marketing kap. 5: https://marketing.systime.dk/?id=1503 Andet materiale: Arlas plantesatsning er fortsat tabsgivende: Fødevarewatch, 10. juni 2022: https://fo-devarewatch.dk/Drikkevarer/article14115229.ece Plantedrikke fra Naturli' er under pres fra dagligvarekædernes egne mærker: Jakob Brandt, 3. september 2020, Økologi.dk: https://nyheder.okologi.dk/mad-og-marked/plantedrikke-fra-naturli-er-under-pres-fra-kaedernes-egne-maerker Flere vender ryggen til klimavenlig mad: Ritzau, 6. december, 2023: https://via.ritzau.dk/pressemeddelelse/13759181/flere-vender-ryggen-til-klimavenlig-mad?publisherId=13559186&lang=da Med ny lancering går Naturli direkte i kødet på mejerierne: : Fødevarewatch, 20. januar, 2022: https://fodevarewatch.dk/Drikkevarer/article13658187.ece Ny rapport afliver myte om plantedrikke: TV2 Nyhederne: 17. januar, 2023: https://nyheder.tv2.dk/samfund/2023-01-17-ny-rapport-afliver-myte-om-plantedrikke Boligsiden: https://www.boligsiden.dk/ejendomsmaegler

Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde
----------------------	--

Forløb 4	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med privat forbrugeres adfærd og motiver i forbindelse med køb af varer og serviceydelser til privat brug.
Faglige mål	• Afgøre, hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • Identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Købsadfærd på business to consumer og consumer to consumer-markedet
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 6: https://marketing.systime.dk/?id=1510 Andet materiale: Multiforms hjemmeside: https://www.multiform.dk/ Køkkenkøb.dk: https://www.kokkenkob.dk/sample-page/ Køkkenkøb, 31. marts 2019: "Køkkener i prisgrupper": https://www.kokkenkob.dk/diverse/kokkener-i-prisgrupper/
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde med arbejdsspørgsmål til bilagene og med inddragelse af relevante modeller og begreber

Forløb 5	Købsadfærd på Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med virksomheders adfærd og motiver i forbindelse med køb af varer, som skal anvendes i erhvervsmæssig sammenhæng, herunder hvordan B2B-markedet adskiller sig fra B2C.
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Købsadfærd på business-to-business-markedet
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap.7: https://marketing.systime.dk/?id=1519 Andet materiale: Stoleshoppens hjemmeside: www.stoleshoppen.dk
Arbejdsformer	Primært klasseundervisning samt et lille gruppearbejde om stoleshoppen.

Forløb 6	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med virksomhedens strategier med afsæt i SWOT, TOWS, Mission – vision – værdier, konkurrencestrategier, vækststrategier og Bowmans strategiske ur
Faglige mål	• afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Strategi: Mission, vision og værdier; Konkurrencestrategier; Vækststrategier
Anvendt materiale.	Systime, Marketing kap. 8: https://marketing.systime.dk/?id=1529
Arbejdsformer	Klasseundervisning samt individuelle og gruppeopgaver fra systimebogen.