

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj 2022
Institution	Vejen Business College
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Laila Thim
Hold	21-HH12

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Den interne situation
Forløb 3	Den eksterne situation
Forløb 4	Konkurrenceforhold og Brancheforhold
Forløb 5	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 6	Markedsanalyse – del 1

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 kendskab 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 Artikler: Finans, marts 2021: Ecco tabte salg for 2 mia. kr. under pandemien: https://finans.dk/erhverv/ECE12838928/ecco-tabte-salg-for-2-mia-kr-under-pandemien/ 30-årige Lasse er en del af en stigende tendens – Det gør mig ikke til mindre mand: Metroxpress, 19. februar, 2018: https://www.mx.dk/nyheder/dan-mark/story/27790157 Makeup til mænd er det nye sort: Branchen er 50 mia dollars værd: Berlingske Business, 6. februar, 2017: https://www.business.dk/detailhandel/makeup-til-maend-er-det-nye-sort-branchen-er-50-milliarder-dollar Made4-Men udvider sortimentet: https://www.pressesystemet.dk/pressemeddelelser/Made4men-udvider-sortimentet-14400 Online medier: Conzoom segmentering: Fejl! Linkreferencen er ugyldig. Menu: https://meny.dk/ Meny Hjerting - Pølser og færdigretter - Forår/påske 2019 Meny Hjerting - Varde Ådal Lam - Forår/påske 2019
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, kapitel 2: https://marketing.systime.dk/?id=142
Arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde og pararbejde

Forløb 3	Den eksterne situation
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 kapitel 3 og 4 https://marketing.systime.dk/?id=1470 og https://marketing.systime.dk/?id=1500 Supplerende materiale: Arla.dk, 5. marts, 2020: https://www.arla.dk/om-arla/nyheder/2020/pressrelease/arla-lancerer-tre-plantedrikke-og-et-nyt-brand-2978767/ Jakob Brandt, 3. september 2020, Økologi.dk: https://nyheder.okologi.dk/mad-og-marked/plantedrikke-fra-naturli-er-under-pres-fra-kaedernes-egne-maerker arla.dk, 17. februar, 2021: https://www.arla.dk/om-arla/nyheder/2021/pressrelease/stor-nordisk-undersogelse-af-unges-madvaner-hver-tredje-unge-siger-at-de-spi-ser-efter-en-saerlig-diaet-3073877/
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde, pararbejde og individuelt arbejde

Forløb 4	Købadfærd 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 busines to consumer og consumer to consumer-markedet
Anvendt materiale.	Systime: Marketing: kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet: https://marketing.systime.dk/?id=1510 Andet materiale: Wood Upplly, 30. april 2020: https://www.wood-supply.dk/article/view/716445/danskerne-veksler-aflyste-ferier-til-nye-kokkener euroinvestor.dk, 20. august 2021: https://www.euroinvestor.dk/nyheder/dansk-kokkenkoncern-nyder-godt-af-stor-eftersporgsel Mediet Markedsføring, 5. januar 2022: https://markedsforing.dk/artikler/nyheder/de-fire-store-tendenser-hos-forbrugerne-du-skal-kende-i-2022/
Arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde og individuelt arbejde med arbejdsspørgsmål til bilagene og med inddragelse af relevante modeller og begreber

Forløb 6	Markedsanalyse – del 1
Forløbets indhold og fokus	Der er arbejdet med indsamling af sekundære data og disses relevans i praktiske sammenhænge. Der er primært arbejdet med Statistikbanken

Faglige mål	• Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes relevans i en given sammenhæng • Udvalge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning
Kernestof	Datakilder – sekundære; interne og eksterne
Anvendt materiale.	Systime, Marketing, kap. 1 del 1-3: https://marketing.systime.dk/?id=412 Andet materiale: www.statistikbanken.dk www.dst.dk
Arbejdsformer	Individuelt arbejde og pararbejde med informationssøgning på især statistikbanken.