

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj/Juni 2025
Institution	Det Blå Gymnasium, Varde
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Johan Seidelin Hansen
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
Forløb 11	Marketingsplan

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til Afsætning
Forløbets indhold og fokus	• 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 • Virksomhedsbesøg hos Esmark i Blåvand
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	Lærebog: • Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 0: Introduktion til afsætning (GF) • Kapitel 0: Samfundsvidenskabelig metode (GF)
Anvendt materiale.	
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Casearbejde • Fremlæggelser • Skriftlighed • 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	• Virksomhedskarakteristik • Konkurrencedygtighed • Forretningsmodeller • Analysemodeller til intern analyse, herunder værdikæder, BMC og SW-opstilling • Deleøkonomi • Disruption
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 2: Den interne situation
Anvendt materiale.	Supplerende stof: • 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	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Casearbejde • Fremlæggelser

	• Skriftlighed • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forståelse • Indgik i høj grad i SO forløb kultur, marked og kommunikation • Deleøkonomi i forbindelse med fordybelsesdage i eksamensperioden
--	---

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 3	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	• Omverdensanalyse, herunder omverdensmodel og PESTEL • OT-opstilling • Muligheds og trusselsmatrix
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 3: Den eksterne situation
Anvendt materiale.	Supplerende stof: • Fødevarewatch, 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://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne
Arbejdsformer	• 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	• Markedskarakteristik • Konsument og produktionsmarkedet • Konkurrentidentifikation • Markedsandele og præferencer • Konkurrencemæssige positioner • Konkurrentanalyse • Brancheanalyse
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 4: Konkurrenceforhold • Kapitel 5: Brancheforhold
Anvendt materiale.	Supplerende stof: • Statistik fra Euromonitor vedrørende det danske sodavandsmarked • Mcdonalds vs. Burger King Burger Wars (2019) - https://www.youtube.com/watch?v=W8NdvQCnS54 • Uddrag fra https://mediawatch.dk/Medienyt/TV/article13019526.ece?utm_campaign=MediaWatch%20Middag&utm_content=2021-06-03&utm_medium=email&utm_source=mediawatch
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Fremlæggelser • Casearbejde • Walk and talk • Skriftlighed i brancheforhold • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 5	Købsadfærd
Forløbets indhold og fokus	• 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	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet • Kapitel 7: Købsadfærd på producentmarkedet
Anvendt materiale.	Supplerende stof: • 14. marts 2021 Markedsføring Sektion 1 Side 57 Franck Attia Direktør, Adobe i Norden • https://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne • https://avisendanmark.dk/erhverv/daniel-er-blandt-usa-boykottere-og-dropper-baade-mad-og-sko-jeg-kommer-virkelig-til-at-savne-heinz
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Fremlæggelser • Casearbejde • Walk and talk • Skriftlighed • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 6	Strategi
Forløbets indhold og fokus	• Mission, vision og værdier • SWOT opstilling og TOWS matrix • Konkurrence og vækststrategier • Bowman strategiske ur
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	Lærebog: • Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 8: Strategi • Kapitel 10: Strategiske analyser
Anvendt materiale.	
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Fremlæggelser • Casearbejde • Skriftlighed • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse • Tværfagligt strategiforløb i samarbejde med VØ i forbindelse med opstart af Erhvervscase

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 7	Markedsanalyse
Forløbets indhold og fokus	• Formål med dataindsamling • Datakilder og databaser • Kvalitative og kvantitative metoder • Spørgeskema, respondenter, stikprøver og fejlkilder • Big Data • Repræsentativitet, validitet og reliabilitet • Markedsanalyseprocessen
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	Lærebog: • Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 1: Markedsanalyse
Anvendt materiale.	
Arbejdsformer	• 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	• Markedssegmentering • Målgruppebeskrivelser • Persona • Segmenteringsprocessen • Målgruppevalg • Positionering
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence
Kernestof	Lærebog: • Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 11: Segmentering, målgruppevalg og positionering • Kapitel 12: Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv • Kapitel 13: Segmentering på producentmarkedet
Anvendt materiale.	• https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHVIk - Vanish reklame • https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM - Cocio reklame • https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU - Den Gamle Fabrik reklame • Conzoom fra DK, USA og UK
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Fremlæggelser • Casearbejde • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 9	Marketingsmix nationalt og internationalt
Forløbs indhold og fokus	Kompetencer, læreplanens mål, progression • Oplevelsesøkonomi • Marketingsmix 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	• Tankegangskompetence • Ræsonnementskompetence • Modelleringskompetence • Problembehandlingskompetence • Redskabskompetence • Kommunikationskompetence • Databehandlingskompetence

Ker- nestof	Lærebog: • Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 14 - 24
An- vendt mate- riale.	• 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, Systime Ibog, læreplan 2017 • 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 12.6 https://markedskommunikation.systime.dk/?id=1082 – Markedskommunikationsbogen • Kapitel 13 i Markedskommunikationsbogen - https://markedskommunikation.systime.dk/?id=420 • Kapitel 2-4 i Oplevelsesøkonomibog - https://oplev.systime.dk/?id=135 • Afsnit i kapitel 18 https://markedskommunikation.systime.dk/?id=1240 - Markedskommunikationsbogen • 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/ • https://anitalk.dk/hvad-er-neuromarketing/ • https://www.dr.dk/nyheder/penge/forfoert-til-koebe • https://onmondo.dk/neuromarketing/ • https://www.neuronsinc.com/insights/neuromarketing • https://www.illumi.dk/viden/neuromarketing-og-biometriske-data/ • https://www.forbes.com/councils/forbesagencycouncil/2023/07/13/neuromarketing-the-future-of-marketing-strategy/

Ar- bejds- for- mer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Casearbejde • Skriftlighed • Mundtlig fremstilling af stof • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse • Undervisningsforløb om branding • Individuel informationssøgning og opstilling af problem og opgaveformulering i forbindelse med PBL forløb • PBL forløb om oplevelsesøkonomi • PBL forløb vedrørende neuromarketing • Forløb om influencermarketing

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 10	Internationalisering
Forløbets indhold og fokus	• Eksportmotiver • Eksportberedskab • Internationaliseringsmodeller • Markedsudvælgelse • Information om internationale markeder • Kulturelle forhold
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Problembehandlingskompetence • Modelleringskompetence • Ræsonnementskompetence • Redskabskompetence • Databehandlingskompetence • Kommunikationskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 9: Internationalisering
Anvendt materiale.	• https://fodevarewatch.dk/Fodevarer/article12833771.ece • https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Casearbejde • Opgaveløsning • Elevundervisning • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes for forståelse • Brugt som supplerende stof i Erhvervs-case

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 11	Marketingsplan
Forløbets indhold og fokus	• Situationsanalyse • Marketingplan • Budget og effektmåling • Sammenhæng mellem strategiproces og marketingsplan
Faglige mål	• Tankegangskompetence • Problembehandlingskompetence • Modelleringskompetence • Ræsonnementskompetence • Redskabskompetence • Databehandlingskompetence • Kommunikationskompetence
Kernestof	• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017 • Kapitel 25: Marketingsplan
Anvendt materiale.	• https://bolddrinks.com/ • https://www.validateconsult.dk/bold-drinks/ (Podcast) • https://www.capino.dk/kapitalannonce/5109 • https://bolddrinks.com/da/produkter/protein-iced-espresso/ • https://bolddrinks.com/da/manifest/ • Dansk Erhverv vil gøre op med 94 år gammel afgift på kaffe 8. maj 2024 Jyllands-Posten Sektion 4 (Erhverv) Side 2 • Statistik fra Euromonitor – Salg af soft drinks i Danmark • https://www.just-drinks.com/news/bold-drinks-iced-coffee-to-take-on-energy-drinks-with-new-funding/?cf-view • https://www.theguardian.com/food/2023/feb/18/how-the-world-got-hopped-up-on-energy-drinks-prime-logan-paul-ksi
Arbejdsformer	• Gruppearbejde • Tavleundervisning • Casearbejde • Opgaveløsning • Mundtlige fremlæggelser • Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forståelse • PBL forløb vedrørende marketingsplan for Bold Drinks i Storbritannien – Forløb brugt som en slags prøveeksamensforløb