

# Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG  
UNDERVISNINGSMINISTERIET  
STYRELSEN FOR  
UNDERVISNING OG KVALITET

<b>Termin</b>	Maj/Juni 2026
<b>Institution</b>	Det Blå Gymnasium, Varde
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Michael Bay Jørgensen 1-2 semester Johan Seidelin Hansen 3-6 semester
<b>Hold</b>	HHX3B2IKM

## Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

<b>Forløb 1</b>	Introduktion til Afsætning
<b>Forløb 2</b>	Den interne Situation
<b>Forløb 3</b>	Den eksterne situation
<b>Forløb 4</b>	Udbudsforhold
<b>Forløb 5</b>	Købsadfærd
<b>Forløb 6</b>	Strategi
<b>Forløb 7</b>	Markedsanalyse
<b>Forløb 8</b>	Segmentering, målgruppevalg og positionering – Nationalt og internationalt
<b>Forløb 9</b>	Marketingsmix – Nationalt og internationalt
<b>Forløb 10</b>	Internationalisering
<b>Forløb 11</b>	Marketingsplan

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 1</b>	Introduktion til Afsætning
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Generel introduktion til afsætning</li><li>• Virksomheden</li><li>• Ide og forretningsmodel</li><li>• Den interne og eksterne situation</li><li>• Forbrugeradfærd og målgruppe</li><li>• Strategi</li><li>• Fagets modeller og metode, herunder arbejds- og analysemetoder</li><li>• Afsætningsfaglige og skrivekompetencer</li><li>• Informationssøgning, empiri og kildekritik</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	Lærebog: <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 0: Introduktion til afsætning (GF)</li><li>• Kapitel 0: Samfundsvidenskabelig metode (GF)</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.kynetic.dk/blog/fremtidens-marketing-med-kunstig-intelligens/">https://www.kynetic.dk/blog/fremtidens-marketing-med-kunstig-intelligens/</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 2</b>	Den interne Situation
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Virksomhedskarakteristik</li><li>• Konkurrencedygtighed</li><li>• Forretningsmodeller</li><li>• Analysemodeller til intern analyse, herunder værdikæder, BMC og SW-opstilling</li><li>• Deleøkonomi</li><li>• Disruption</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 2: Den interne situation</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li><li>• Indgik i høj grad i SO forløb kultur, marked og kommunikation</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 3</b>	Den eksterne situation
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Omverdensanalyse, herunder omverdensmodel og PESTEL</li><li>• OT-opstilling</li><li>• Muligheds og trusselsmatrix</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 3: Den eksterne situation</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne">https://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li><li>• Indgik i høj grad i SO forløb kultur, marked og kommunikation</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 4</b>	<b>Udbudsforhold</b>
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Markedskarakteristik</li><li>• Konsument og produktionsmarkedet</li><li>• Konkurrentidentifikation</li><li>• Markedsandele og præferencer</li><li>• Konkurrencemæssige positioner</li><li>• Konkurrentanalyse</li><li>• Brancheanalyse</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 4: Konkurrenceforhold</li><li>• Kapitel 5: Brancheforhold</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none"><li>• Statistik fra Euromonitor vedrørende det danske sodavandsmarked 2024 og 2025</li><li>• Mcdonalds vs. Burger King Burger Wars (2019) - <a href="https://www.youtube.com/watch?v=W8NdvQCnS54">https://www.youtube.com/watch?v=W8NdvQCnS54</a></li><li>• <a href="https://www.dr.dk/nyheder/penge/cola-krigen-er-brudt-ud-carlsberg-giver-sin-konkurrent-kaempe-boerstaesk">https://www.dr.dk/nyheder/penge/cola-krigen-er-brudt-ud-carlsberg-giver-sin-konkurrent-kaempe-boerstaesk</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Walk and talk</li><li>• Skriftlighed i brancheforhold</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 5</b>	Købsadfærd
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SOR-model som udgangspunkt for kapitel 6</li><li>• Fokus på behov, købemotiver, købstyper, købsadfærdstyper, køberoller og beslutningsproces</li><li>• Virksomheders købsadfærd, købsbeslutningsproces (Buy grid), valgkriterier og faktorer som påvirker købsadfærden</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet</li><li>• Kapitel 7: Købsadfærd på producentmarkedet</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	Supplerende stof: <ul style="list-style-type: none"><li>• 14. marts 2021 Markedsføring Sektion 1 Side 57 Franck Attia Direktør, Adobe i Norden</li><li>• <a href="https://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne">https://www.bt.dk/virksomheder/tesla-salget-styrtdykker-i-danmark-her-er-aarsagerne</a></li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Walk and talk</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 6</b>	Strategi
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mission, vision og værdier</li><li>• SWOT opstilling og TOWS matrix</li><li>• Konkurrence og vækststrategier</li><li>• Bowman strategiske ur</li><li>• Red and blue ocean strategi</li><li>• Porteføljeanalyse</li><li>• Digital strategi og transformation</li><li>• Bæredygtighed</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	Lærebog: <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 8: Strategi</li><li>• Kapitel 10: Strategiske analyser</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Skriftlighed</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 7</b>	Markedsanalyse
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formål med dataindsamling</li><li>• Datakilder og databaser</li><li>• Kvalitative og kvantitative metoder</li><li>• Spørgeskema, respondenter, stikprøver og fejkilder</li><li>• Big Data</li><li>• Repræsentativitet, validitet og reliabilitet</li><li>• Markedsanalyseprocessen</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	Lærebog: <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 1: Markedsanalyse</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• PBL forløb med udgangspunkt i markedsanalyse vedrørende bæredygtig markedsføring med selvstændig problemformulering</li><li>• Selvstændig informationssøgning</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 8</b>	Segmentering, Målgruppevalg og positionering, nationalt og internationalt
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Markedssegmentering</li><li>• Målgruppebeskrivelser</li><li>• Persona</li><li>• Segmenteringsprocessen</li><li>• Målgruppevalg</li><li>• Positionering</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	Lærebog: <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 11: Segmentering, målgruppevalg og positionering</li><li>• Kapitel 12: Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv</li><li>• Kapitel 13: Segmentering på producentmarkedet</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHVIk">https://www.youtube.com/watch?v=9kYuRadHVIk</a> - Vanish reklame</li><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM">https://www.youtube.com/watch?v=g0q0pjU59TM</a> - Cocio reklame</li><li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU">https://www.youtube.com/watch?v=V2rwG9iwYNU</a> - Den Gamle Fabrik reklame</li><li>• Conzoom fra DK, USA og UK</li><li>• <a href="#">'Det er ret voldsomt': Unges indtag af energidrik bekymrer forsker   Inland   DR</a></li><li>• </li></ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Fremlæggelser</li><li>• Casearbejde</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 9</b>	Marketingmix nationalt og internationalt
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Oplevelsesøkonomi</li><li>• Marketingmix og PLC forløb</li><li>• Markedskort</li><li>• Pull og push strategi</li><li>• Kvalitet</li><li>• Sortiment</li><li>• Branding</li><li>• Servicepakke og værdikæde</li><li>• Serviceleverancesystem</li><li>• De 7 p'er</li><li>• Prisstrategi</li><li>• Priselasticitet</li><li>• Prisfastsættelsesmetoder, også for nye produkter</li><li>• Prisdifferentiering</li><li>• Direkte og indirekte distribution</li><li>• Distributionskanaler</li><li>• Distributionsstrategi</li><li>• E handel</li><li>• Promotionbudskab og indhold</li><li>• Promotionformer</li><li>• Den sociale medieplatform</li><li>• Viral markedsføring</li><li>• Neuromarketing</li><li>• Influencermarketing</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Problemløsningskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li></ul>

<b>Ker- nestof</b>	Lærebog: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li> <li>• Kapitel 14 - 24</li> </ul>
<b>An- vendt mate- riale.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selvstændig informationssøgning i forbindelse med PBL forløb om oplevelsesøkonomi</li> <li>• Kapitel 1-4 i Oplevelsesøkonomi, Systime I-bog, læreplan 2017</li> <li>• <a href="https://nutimo.dk/blog/branding">https://nutimo.dk/blog/branding</a></li> <li>• Markedskommunikation, kapitel 5, Systime Ibog, læreplan 2017</li> <li>• <a href="https://www.facebook.com/politi/photos/hvem-skal-k%C3%B8re-dig-hjem-efter-julefrokostendecember-er-julefrokosttid-hvis-du-pl/758728877565233/?paipv=0&amp;eav=AfZtn8w5AStZGIWY39Nm55O4vppq-H_6zrjbQMn-h4XnbzxWNtvQZ9KWAtoDndkCIA&amp;_rdr">https://www.facebook.com/politi/photos/hvem-skal-k%C3%B8re-dig-hjem-efter-julefrokostendecember-er-julefrokosttid-hvis-du-pl/758728877565233/?paipv=0&amp;eav=AfZtn8w5AStZGIWY39Nm55O4vppq-H_6zrjbQMn-h4XnbzxWNtvQZ9KWAtoDndkCIA&amp;_rdr</a></li> <li>• Afsnit 19.5 <a href="https://markeds kommunikation.systime.dk/?id=1240">https://markeds kommunikation.systime.dk/?id=1240</a> – Markedskommunikationsbogen</li> <li>• Kapitel 11 i Markedskommunikationsbogen - <a href="https://markeds kommunikation.systime.dk/?id=1228">https://markeds kommunikation.systime.dk/?id=1228</a></li> <li>• Afsnit i Psykologi i Marketing - <a href="https://psykologiimarketing.systime.dk/?id=175">https://psykologiimarketing.systime.dk/?id=175</a></li> <li>• Kapitel 2-4 i Oplevelsesøkonomibog - <a href="https://oplev.systime.dk/?id=135">https://oplev.systime.dk/?id=135</a></li> <li>• <a href="https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator-det-frie-valg-52423">https://www.dr.dk/drtv/se/manipulator -det-frie-valg 52423</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=UEtE-el6KKs">https://www.youtube.com/watch?v=UEtE-el6KKs</a> – Neuromarketing: The new science of consumer decisions</li> <li>• <a href="https://www.impactbnd.com/blog/neuromarketing">https://www.impactbnd.com/blog/neuromarketing</a></li> <li>• <a href="https://serendipity-marketing.com/en/digital-marketing-agency-3-neuromarketing-strategies-that-netflix-uses-to-be-on-the-top/">https://serendipity-marketing.com/en/digital-marketing-agency-3-neuromarketing-strategies-that-netflix-uses-to-be-on-the-top/</a></li> <li>• <a href="https://anitalk.dk/hvad-er-neuromarketing/">https://anitalk.dk/hvad-er-neuromarketing/</a></li> <li>• <a href="#">'Det er ret voldsomt': Unges indtag af energidrik bekymrer forsker   Indland   DR</a></li> <li>•</li> </ul>
<b>Ar- bejds- for- mer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Tavleundervisning</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Skriftlighed</li> <li>• Mundtlig fremstilling af stof</li> <li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i forforståelse</li> <li>• Undervisningsforløb om branding</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Individuel informationssøgning og opstilling af problem og opgaveformulering i forbindelse med PBL forløb</li><li>• PBL forløb om oplevelsesøkonomi</li><li>• PBL forløb vedrørende neuromarketing</li><li>• Forløb om influencermarketing</li></ul>
--	--

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 10</b>	Internationalisering
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eksportmotiver</li><li>• Eksportberedskab</li><li>• Internationaliseringsmodeller</li><li>• Markedsudvælgelse</li><li>• Information om internationale markeder</li><li>• Kulturelle forhold</li></ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tankegangskompetence</li><li>• Problembehandlingskompetence</li><li>• Modelleringskompetence</li><li>• Ræsonnementskompetence</li><li>• Redskabskompetence</li><li>• Databehandlingskompetence</li><li>• Kommunikationskompetence</li></ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li><li>• Kapitel 9: Internationalisering</li></ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gruppearbejde</li><li>• Tavleundervisning</li><li>• Casearbejde</li><li>• Opgaveløsning</li><li>• Elevundervisning</li><li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li><li>• Brugt som supplerende stof i Erhvervs-case</li></ul>

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

*Nb! Et skema for hvert forløb*

<b>Forløb 11</b>	Marketingsplan
<b>Forløbets indhold og fokus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situationsanalyse</li> <li>• Marketingplan</li> <li>• Budget og effektmåling</li> <li>• Sammenhæng mellem strategiproces og marketingsplan</li> </ul>
<b>Faglige mål</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tankegangskompetence</li> <li>• Problembehandlingskompetence</li> <li>• Modelleringskompetence</li> <li>• Ræsonnementskompetence</li> <li>• Redskabskompetence</li> <li>• Databehandlingskompetence</li> <li>• Kommunikationskompetence</li> </ul>
<b>Kernestof</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing - En grundbog i afsætning, Systime Ibog, læreplan 2017</li> <li>• Kapitel 25: Marketingsplan</li> </ul>
<b>Anvendt materiale.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://bolddrinks.com/">https://bolddrinks.com/</a></li> <li>• <a href="https://www.validateconsult.dk/bold-drinks/">https://www.validateconsult.dk/bold-drinks/</a> (Podcast)</li> <li>• <a href="https://marketing.systeme.dk/?id=1696">https://marketing.systeme.dk/?id=1696</a></li> <li>• <a href="https://www.capino.dk/kapitalannonce/5109">https://www.capino.dk/kapitalannonce/5109</a></li> <li>• <a href="https://bolddrinks.com/da/produkter/protein-iced-espresso/">https://bolddrinks.com/da/produkter/protein-iced-espresso/</a></li> <li>• <a href="https://bolddrinks.com/da/manifest/">https://bolddrinks.com/da/manifest/</a></li> <li>• Dansk Erhverv vil gøre op med 94 år gammel afgift på kaffe 8. maj 2024 Jyllands-Posten Sektion 4 (Erhverv) Side 2</li> <li>• Statistik fra Euromonitor – Salg af soft drinks i Danmark – 16/2 – 2026</li> <li>• <a href="https://www.validateconsult.dk/ivaerksaetteri/bold-drinks-case-study-2/">https://www.validateconsult.dk/ivaerksaetteri/bold-drinks-case-study-2/</a></li> <li>• <a href="https://www.validateconsult.dk/bold-drinks/">https://www.validateconsult.dk/bold-drinks/</a></li> <li>• <a href="https://www.danskerhverv.dk/presse-og-nyheder/nyheder/2020/april/ivaerksaetterinterview-fra-handelsskoledroem-til-vaeksteventyr/">https://www.danskerhverv.dk/presse-og-nyheder/nyheder/2020/april/ivaerksaetterinterview-fra-handelsskoledroem-til-vaeksteventyr/</a></li> <li>• <a href="https://www.retailnews.dk/article/view/1103075/trods-millionunderskud-ser-bold-drinks-mere-lyst-pa-fremtiden-end-nogensinde">https://www.retailnews.dk/article/view/1103075/trods-millionunderskud-ser-bold-drinks-mere-lyst-pa-fremtiden-end-nogensinde</a></li> <li>• <a href="https://www.facebook.com/watch/?v=2192645991043494">https://www.facebook.com/watch/?v=2192645991043494</a></li> <li>• <a href="https://www.facebook.com/watch/?v=684019512543522">https://www.facebook.com/watch/?v=684019512543522</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/channel/UCFrhuF8Ho7pXa_uxo03JsXw">https://www.youtube.com/channel/UCFrhuF8Ho7pXa_uxo03JsXw</a></li> <li>• <a href="https://www.just-drinks.com/news/bold-drinks-iced-coffee-to-take-on-energy-drinks-with-new-funding/?cf-view">https://www.just-drinks.com/news/bold-drinks-iced-coffee-to-take-on-energy-drinks-with-new-funding/?cf-view</a></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.theguardian.com/food/2023/feb/18/how-the-world-got-hopped-up-on-energy-drinks-prime-logan-paul-ksi">https://www.theguardian.com/food/2023/feb/18/how-the-world-got-hopped-up-on-energy-drinks-prime-logan-paul-ksi</a></li> </ul>
<b>Arbejdsformer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Tavleundervisning</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Opgaveløsning</li> <li>• Mundtlige fremlæggelser</li> <li>• Induktive undervisningsformer, som tager udgangspunkt i elevernes forforståelse</li> <li>• PBL forløb vedrørende marketingsplan for Bold Drinks i Storbritannien – Forløb brugt som en slags prøveksamensforløb</li> </ul>