

# Undervisningsbeskrivelse – Afsætning C



BØRNE- OG  
UNDERVISNINGSMINISTERIET  
STYRELSEN FOR  
UNDERVISNING OG KVALITET

|                      |                          |
|----------------------|--------------------------|
| <b>Termin</b>        | Maj-juni 2023            |
| <b>Institution</b>   | College360               |
| <b>Uddannelse</b>    | EUX                      |
| <b>Fag og niveau</b> | Afsætning C              |
| <b>Lærer(e)</b>      | Frederik Frimann Nielsen |
| <b>Hold</b>          | gf2g20123euxa            |

## Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>Forløb 1</b> | <p>Virksomhedsforståelse</p> <p><u>Om forløbet:</u></p> <p>Eleverne har opøvet kompetence i at redegøre for en virksomheds koncept og distributionskæde, samt business to business (B2B) marked. Eleverne har ligeledes opøvet kompetence i at redegøre for relevante love og regler.</p> <p><u>Indhold - kernestof + supplerende stof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Forretningsmodeller og -koncepter online/offline</li><li>• Distributionskæden, SWOT, konsumentmarkedet (B2C) og producentmarkedet (B2B)</li><li>• Købelov, forbrugerftalelov</li></ul> <p><b>Anvendt materiale:</b></p> <p>Kapitler i Systime Afsætningsbogen 1-6</p> <p>Kapitel 1 (Forretningsmodeller): <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=130">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=130</a></p> <p>Kapitel 1.1 (Hvad er en forretningsmodel): <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=132">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=132</a></p> <p>Kapitel 1.2 (Traditionelle forretningsmodeller): <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=133">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=133</a></p> |
|-----------------|---|



|                 |   |
|-----------------|---|
|                 | <p><b>Kapitel 6 (Lovgivning):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=144">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=144</a><br/> <b>Kapitel 6.1 (Købeloven):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=154">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=154</a><br/> <b>Kapitel 6.1.1 (I rette kvalitet):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=155">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=155</a><br/> <b>Kapitel 6.1.2 (Til rette tid):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=156">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=156</a><br/> <b>Kapitel 6.1.3 (På rette sted):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=157">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=157</a><br/> <b>Kapitel 6.1.4 (Til rette pris):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=158">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=158</a><br/> <b>Kapitel 6.1.5 (Reklamationsret):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=159">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=159</a><br/> <b>Kapitel 6.2 (Forbruger aftaleloven):</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=161">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=161</a></p> <p><u>Afleveringsopgaver:</u></p> <p>Dokumentationsopgave: Analyse af virksomhed</p>   |
| <b>Forløb 2</b> | <p>Efterspørgsel</p> <p><u>Om forløbet:</u></p> <p>Eleverne har opnået viden om at anvende metoder til segmentere markeder og og vælge operationel målgruppe. Eleverne har ligeledes opnået viden om at anvende metoder til at beskrive købsadfærd og trends i forhold til et konkret produkt eller virksomhed.</p> <p><u>Indhold - kernestof + supplerende stof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Målgrupper og segmentering på B2C-markedet</li> <li>● Målgrupper og segmentering på B2B-markedet</li> <li>● Segmenteringskriterier (online/offline) på B2C-markedet (demografi, adfærd og livsstil), livsstilsmodeller</li> <li>● Købsadfærd (online/offline) på B2C-markedet (behov, købemotiver, købevaner, køberoller og beslutningsproces)</li> <li>● Købsadfærd på B2B-markedet</li> <li>● Trends</li> </ul> <p><b>Anvendt materiale:</b></p> <p><b>Kapitler i Systime Afsætningsbogen 7-8</b></p> <p><b>7. Segmentering og målgruppevalg:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=179">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=179</a><br/> <b>7.1 Segmentering på konsumentmarkedet:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=272">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=272</a><br/> <b>7.2 Segmenteringsprocessen:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=273">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=273</a><br/> <b>7.3 Livsstilsmodeller:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=274">https://afs-fc-eudeux.ibog.gyldendal.dk/?id=274</a><br/> <b>8. Købsadfærd på B2C-markedet:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=180">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=180</a><br/> <b>8.1 Forbrugernes behov:</b> <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=238">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=238</a></p> |

|                        |   |
|------------------------|---|
|                        | <p>8.1.1 Medfødte og kulturbestemte behov: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=240">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=240</a></p> <p>8.1.2 Effektive og latente behov: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=241">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=241</a></p> <p>8.1.3 Maslows behovspyramide: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=242">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=242</a></p> <p>8.2 Forbrugernes købmotiver: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=239">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=239</a></p> <p>8.3 Forbrugernes købsadfærd: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=243">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=243</a></p> <p>8.3.1 Købevaner: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=244">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=244</a></p> <p>8.3.2 Købsroller: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=245">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=245</a></p> <p>8.3.3 Købstyper: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=246">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=246</a></p> <p>8.3.4 Købsbeslutningsprocessen: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=247">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=247</a></p> <p><u>Afleveringsopgaver:</u></p> <p>Dokumentationsopgave: Målgruppeopgave</p>   |
| <p><b>Forløb 3</b></p> | <p>Marketingmix</p> <p><u>Om forløbet:</u></p> <p>Eleverne har opøvet kompetence i at anvende viden om en virksomheds målgruppe til at udarbejde marketingmix (online/offline) for et konkret produkt eller virksomhed</p> <p><u>Indhold - kernestof + supplerende stof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Produkt - fysisk produkt/serviceydelser: Kendetegn, kvalitet, sortiment</li> <li>● Place - Beliggenhedsformer, kædetyper</li> <li>● Pris - Metoder til prisfastsættelse (kalkulationsfaktor, retrograd, fordeling og psykologiske), grundlæggende prismatch</li> <li>● Promotion - Online markedsføring: Hjemmeside, webshop og app, sociale medier, cookies, SEM, SEO, loyalitetsprogrammer og kundeklubber, herunder indsamling og anvendelse af big data, channel marketing (single, multi, cross og omni).</li> </ul> <p><b>Anvendt materiale:</b></p> <p><b>Kapitler i Systime Afsætningsbogen 10-13</b></p> <p>10. Produkt: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=182">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=182</a></p> <p>10.1 Kvalitet: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=224">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=224</a></p> <p>10.2 Emballage: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=225">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=225</a></p> <p>10.3 Sortiment: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=226">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=226</a></p> <p>10.4 Service: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=227">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=227</a></p> <p>10.5 Mærke: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=228">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=228</a></p> <p>11. Placering: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=183">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=183</a>,</p> <p>11.1 Kædetyper: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=235">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=235</a></p> <p>11.2 Beliggenhed: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=236">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=236</a>.</p> |

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        | <p>12. Pris: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=184">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=184</a></p> <p>12.1 Virksomhedens indtjening: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=229">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=229</a></p> <p>12.2 Konkurrenternes pris: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=230">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=230</a></p> <p>12.3 Kundernes behov og rådighedsbeløb: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=231">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=231</a></p> <p>12.4 Prismatch: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=232">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=232</a></p> <p>13. Promotion: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=146">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=146</a></p> <p>13.1 Promotion: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=277">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=277</a></p> <p>13.2 Online Promotion: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=278">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=278</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Hjemmeside og webshop: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=297">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=297</a></li> <li>● Sociale medier: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=298">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=298</a></li> <li>● Søgemaskineoptimering: (SEO): <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=299">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=299</a></li> <li>● Søgemaskinemarkedsføring (SEM): <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=300">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=300</a></li> <li>● Cookies og Big Data: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=301">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=301</a></li> <li>● Apps: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=302">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=302</a></li> <li>● Influencermarketing: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=285">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=285</a></li> </ul> <p>13.3 Online Promotion Medier: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=279">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=279</a></p> <p>13.4 Offline Promotion: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=280">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=280</a></p> <p>13.5 AIDA-modellen: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=281">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=281</a></p> <p>13.6 Branding og CSR: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=282">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=282</a></p> <p><u>Afleveringsopgaver:</u></p> <p>Dokumentationsopgave: Målgruppe til marketingmix</p> |
| <p><b>Forløb 4</b></p> | <p>Konkurrence</p> <p><u>Om forløbet:</u></p> <p>Eleverne har opnået viden til at anvende metoder til at beskrive konkurrencesituationen for et konkret produkt eller virksomhed.</p> <p><u>Indhold - kernestof + supplerende stof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Snæver til bred konkurrence</li> <li>● Markedsopdeling (Effektivt, latent marked)</li> <li>● Konkurrenceform (monopol, duopol, fuldkommen konkurrence)</li> <li>● Konkurrencemæssige positioner, markedsleder, -udfordrer, -følger og niche</li> <li>● Disruption</li> </ul> <p><b>Anvendt materiale:</b></p> <p><b>Kapitler i Systime Afsætningsbogen 9</b></p>  |

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        | <p>9. Konkurrence: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=181">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=181</a></p> <p>9.1 Konkurrencesituationen: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=251">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=251</a></p> <p>9.2 Markedsformer: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=252">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=252</a></p> <p>9.3 Opdeling af markedet: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=253">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=253</a></p> <p>9.4 Konkurrentanalyse: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=254">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=254</a></p> <p><u>Afleveringsopgaver:</u></p> <p>Dokumentationsopgave: Konkurrencesituationen</p>   |
| <p><b>Forløb 5</b></p> | <p>Kundeservice og -betjening</p> <p><u>Om forløbet:</u></p> <p>Eleverne har opøvet kompetence i at anvende viden om service til at udarbejde forslag til god service (online/offline) før, under og efter købet med udgangspunkt i en konkret virksomheds målgruppe.</p> <p><u>Indhold - kerne stof + supplerende stof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● God dårlig kundeservice og-rådgivning</li> <li>● Servicekoncepter og servicepakken</li> <li>● Borgerservice online/offline</li> <li>● Salgstrappen</li> </ul> <p><b>Anvendt materiale:</b></p> <p>Kapitler i Systime Afsætningsbogen 14</p> <p>14. Kundeservice og betjening: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=145">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=145</a></p> <p>14.1 God kundeservice: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=170">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=170</a></p> <p>14.2 Offline kunde betjening: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=166">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=166</a></p> <p>14.3 Online kunde betjening: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=172">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=172</a></p> <p>14.4 Salgstrappen: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=148">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=148</a></p> <p>14.4.1 Det forberedende salgsarbejde: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=149">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=149</a></p> <p>14.4.2 Det gennemførende salgsarbejde: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=150">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=150</a></p> <p>14.4.3 Det afsluttende salgsarbejde: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=151">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=151</a></p> <p>14.4.4 Behandling af reklamationer: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=152">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=152</a></p> <p>14.5 Servicekoncepter og -pakken: <a href="https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=171">https://afs-fc-eudeux.systime.dk/?id=171</a></p> <p><u>Afleveringsopgaver:</u></p> <p>Dokumentationsopgave: Service i virksomheden/servicehåndbog (usf)</p> |