

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	August 2024 – Juni 2025
Institution	College360 – Business
Uddannelse	EUX Business studiekompetencegivende år
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer(e)	Peter Østergaard Nielsen (PNI - College360)
Hold	bueux24valg2

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Intro til Afsætning B
Forløb 2	Afsætningsfaglig metode
Forløb 3	Den interne situation
Forløb 4	Den eksterne situation
Forløb 5	Konkurrencesituation
Forløb 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 7	Købsadfærd på producentmarkedet
Forløb 8	Strategi
Forløb 9	Markedsanalyse
Forløb 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Forløb 11	Produkt
Forløb 12	Serviceydelser
Forløb 13	Pris
Forløb 14	Distribution
Forløb 15	Promotion
Forløb 16	Markedsføringsplanen
	Afsluttende eksamensforløb

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Intro til Afsætning B
Forløbets indhold og fokus	Kort præsentation af faget, faglige mål og krav, arbejdsformer som eleverne vil møde i faget. Kort gennemgang af opgavetyper og afleveringsopgaver undervejs. Der vil være øget fokus på skriftlighed også for at træne denne metode ift. andre fag og det kommende erhvervsområdeprojekt. Eleverne opfordres til at tage noter undervejs – også når der forberedes til undervisningen hjemme. Gode vaner ift. lektier, forberedelse til undervisningen og studieteknik Præsentation af I-bogen. Gennemgang af taksonomier Sammenhæng med andre fag Projekter på studieåret, studietur, virksomhedsbesøg mv. Større opgave og efterfølgende præsentation på klassen Case 1.1 Hansens flødeis
Faglige mål	Tankegangskompetencen ”Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder”
Kernestof	
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 1 Særligt fokus på Case 1.1 Hansens flødeis
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 2	Afsætningsfaglig metode
Forløbets indhold og fokus	Kompetencer i Afsætning Fagets metoder Eksempler på de modeltyper som eleverne kan møde i faget og hvordan kan anvendes. At søge informationer i Afsætning Kildekritik og empiri At kommunikere i Afsætning Særligt fokus på Individuel afleveringsopgave Case 1.3 Den økologiske forbruger
Faglige mål	Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger" Databehandlingskompetencen "Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed"
Kernestof	Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 2
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 3	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	Virksomhedskarakteristik Konkurrencedygtighed Forretningsmodeller Business Model Canvas Værdikæder SW – opstilling Forløbet er gennemføres i sammenhæng med elevernes EO1 projekt. I den forbindelse har eleverne været på virksomhedsbesøg i Stark/Bygma. Eleverne har planlagt og løst en større præsentation opgave: Business Model Canvas og værdikæde anvendt på Stark/Bygma.
Faglige mål	Problembehandlingskompetencen ”Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst” Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst”
Kernestof	Forretningsmodeller, værdikæder
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 3
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 4	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	Omverdensmodellen OT – opstilling Muligheds- og trusselsmatrix PESTEL analyse Forløbet gennemføres inden elevernes studietur til Berlin. Modeller og teorier i dette forløb har primært været anvendt på at give eleverne forståelse af det tyske marked, herunder tøjvirksomheden ”Shaping new tomorrow” butik i Tyskland og især anvendelse af PESTEL-analyse.
Faglige mål	Problembehandlingskompetencen ”Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst”
Kernestof	Omverdensforhold nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 4
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 5	Konkurrencesituation
Forløbets indhold og fokus	Markedskarakteristik Konkurrentidentifikation Markedsandel og præferencer Konkurrencemæssige positioner Konkurrentanalyse Brancheanalyse Afleveringsopgave individuelt: Anvendelse af konkurrentanalyse og porters five forces på VFU/praktikvirksomhed, hvor eleven har været i praktik.
Faglige mål	Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger" Databehandlingskompetencen "Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed"
Kernestof	Branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 5
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Behov og købemotiver Købstyper, køberoller og købsbeslutningsproces Rådighedsbeløb, stimuli og livsfaser SOR-modellen
Faglige mål	Tankegangskompetencen "Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder"
Kernestof	Købsadfærd på btc markedet
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 6
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 7	Købsadfærd på producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Købstyper Buy grid-modellen Delmarkeder og valgkriterier Faktorer som påvirker købsadfærden Transaktions- og relations markedsføring
Faglige mål	Problembehandlingskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst" Ræsonnementskompetencen "Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst"
Kernestof	Købsadfærd på BtB-markedet
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 7
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 8	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Mission, vision og værdier SWOT-opstilling TOWS-matrix Konkurrencestrategier Vækststrategier Bowmans strategiske ur
Faglige mål	Problembehandlingskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst" Ræsonnementskompetencen "Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst"
Kernestof	Mission, vision og værdier Konkurrencestrategier Vækststrategier
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 8
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 9	Markedsanalyse
Forløbets indhold og fokus	Gennemgang af virksomheders behov for dataindsamling og formål Typer af data som indsamles Eleverne introduceres til forskellige databaser, som også kan anvendes i forbindelse med erhvervsområdeprojektet. Forskellen på kvalitative og kvantitative metoder Gode råd til spørgeskemaudformning. Hvordan foretages stikprøver og udvælgelse af hvilke person som skal deltage i undersøgelsen. Typiske fejlkilder når man indsamler data. Særligt fokus på Repræsentativitet Model til at sætte markedsanalyseprocessen i system. Virksomheders brug af Big data Større opgave og præsentation: Case 9.1 Internethandel – markedsundersøgelse: Eleverne har gennemført en større markedsanalyse af unges købsadfærd på nettet. Undersøgelsens resultater skulle præsenteres i små grupper ved brug af digitale præsentationsværktøjer.
Faglige mål	Databehandlingskompetencen ”Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed” Redskabskompetencen ”Udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning ”
Kernestof	Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 9
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe. Gruppepræsentationer.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Forløbets indhold og fokus	Markedssegmentering Segmenteringsprocessen Gallup kompas og Conzoom Personaer Målgruppevalg Positionering
Faglige mål	Tankegangskompetencen "Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder" Problembehandlingskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst"
Kernestof	Markedssegmentering Målgrupper Positionering
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 10
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 11	Marketingmix – produkt
Forløbets indhold og fokus	De forskellige typer et produkt kan antage. Kvalitet Sortiment Mærkestrategi Branding PLC/TLC
Faglige mål	Tankegangskompetencen ”Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder”
Kernestof	Produktparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 11
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 12	Marketingmix – serviceydelser
Forløbets indhold og fokus	Servicepakken Serviceleverancesystem De 7 P'er Oplevelsesøkonomi Individuel præsentation af opgave case 12.3 – "Vandflyrute" – Nordic seaplanes.
Faglige mål	Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger"
Kernestof	Serviceydelser og service som virksomhedens primære produkt
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 12
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 13	Marketingmix – pris
Forløbets indhold og fokus	Prisstrategi Priselasticitet Prisfastsættelse Prisdifferentiering Case 13.1 – Ejendomsmæglerbranchen
Faglige mål	Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst” Redskabskompetencen ”Udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning ”
Kernestof	Prisparameter
Anvendt materiale.	System Afsætning B Kap. 13
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 14	Marketingmix – distribution
Forløbets indhold og fokus	Direkte og indirekte distribution Distributionskanaler Distributionsstrategi Butikstyper og kæder E-handel
Faglige mål	Problemløsningskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst"
Kernestof	Place- og distributionsparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 14
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 15	Marketingmix – promotion
Forløbets indhold og fokus	Organisering af promotionaktiviteter Promotionformer online og offline SEM og SEO Sociale medier Pull og push-strategier Markedskort
Faglige mål	
Kernestof	Promotionparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 15
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 16	Marketingmix – markedsføringsplanen
Forløbets indhold og fokus	Markedsføringsplan
Faglige mål	Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst”
Kernestof	Markedsføringsplanen
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 16
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det afsluttende eksamensforløb

Teksten herunder beskriver det afsluttende eksamensforløb som er udleveret og præsenteret for eleverne inden forløbets begyndelse. Eleverne har selv skulle formulere relevante arbejdsspørgsmål, der afspejler de enkelte trin i den strategiske analyseproces.

Du må vælge at arbejde med én af følgende virksomheder:

- Wear Group som vi har besøgt d. 18/3-2025
- Din egen VFU virksomhed, hvor du har været i praktik.

Krav til indhold:

Du skal tydeliggøre en relevant afsætningsmæssig problemstilling.

Og du skal udvælge noget kernestof fra hver af de 4 områder herunder.

1. Virksomheden

Her kan du arbejde med

- Virksomhedskarakteristik
- Forretningsmodel

2. Intern og ekstern analyse

Her kan du arbejde med

Intern analyse	Ekstern analyse
• Værdikæde • Økonomiske nøgletal og regnskab • Mission, vision og værdier	• Omverdensmodel • PESTEL-model • Forbrugeradfærd, købsadfærd (btc eller btb)

- Anvendelse af primære- og sekundære data
- Markedsanalyse og spørgeskema
- Dataindsamling

3. Strategisk evaluering (SWOT)

Her kan du arbejde med

- SWOT-opstilling
- TOWS
- Identifikation af virksomhedens udfordringer

4. Strategi

Forslag til fremadrettet strategi for virksomheden.

Her kan du arbejde med

- Konkurrencestrategi
- Vækststrategier

- Målgruppevalg – segmentering
- Marketingmix 4/7P

Opgaven er individuel og **løses som en præsentation**. Præsenteres for underviser.

Tidsplan for forløbet:

26/3	Præsentation af opgaven, herunder mål og krav.
2/4	Individuelt arbejde med opgaven på klassen.
4/5	Opgaven afleveres på studie+
5/5 + 7/5	Præsentationer for underviser 15-20 min.
14/5	Sidste undervisningsgang i Afsætning B

Opgaven er obligatorisk og skal afleveres. Den indgår i en eventuel mundtlig eksamen i Afsætning B.