

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj-juni (2024/2025)
Institution	Handelsgymnasiet Silkeborg, College 360
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Helle Paaske
Hold	Hhx3i24

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Repetitionsforløb herunder opsamling på internationalisering fra 2. år
Forløb 2	Marketingmix i internationalt perspektiv
Forløb 3	Padel-forløb i samarbejde med innovation B
Forløb 4	Segmentering i internationalt perspektiv
Forløb 5	Producentmarkedet
Forløb 6	Marketingplanen
Forløb 7	Eksamensforløb og eksamenstræning

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Repetitionsforløb herunder opsamling på internationalisering fra 2. år
Forløbets indhold og fokus	Kort forløb, hvor centrale emner fra tidligere undervisning blev repeteret. Kapitel 9 Internationalisering – repetition fra 2. år
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer - udvælge og anvende relevante digitale kompetencer i arbejdet med afsætning
Kernestof	Eksportmotiver Eksportberedskab Internationaliseringsmodeller Markedsvalgsmetoder Information om internationale markeder Kulturelle forhold
Anvendt materiale.	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Kapitel 9 Internationalisering Supplerende stof: Kaffekæde satser stort i udlandet, Jyllands-Posten 31.1.2023 https://lacabra.com/da Fra Skive til Shanghai: Cheferne famler på udebane, Jyllands-Posten 8.10.2016 Fra praktikant til direktør, Fast arbejde TVMidtvest 20.1.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/fra-praktikant-til-direktoer Du kan kun blive Lego-designer, hvis du kommer til Billund, Avisen Danmark 13.3.2024 Lego udvider med med nyt stort kontor, Avisen Danmark, 21.8.2024 Hevea: https://virksomhedsguiden.dk/content/ydelser/hevea-havde-en-klar-salgsstrategi-born-global-hele-verden-som-marked/e55371b1-57a9-4f2d-ad07-c2abbd2fe70/ Heveas hjemmeside: https://heveaplanet.com/ Espresso House: https://dk.espressohouse.com/om-os

	<p>Thy-virksomhed fik succes i Grønland: Nu vil flere være med, Nordjyske Stiftstidende, 11.2.2023</p> <p>Geert Hofstedes kulturdimensioner: http://geerthofstede.com/landing-page/ samt https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/</p> <p>Sådan er chefen i, Jyllands-Postens erhvervstillæg, 12.9. 2010.</p> <p>Artikler om hhv. Arla, H2O samt Rynkeby blev anvendt til opsamling af emner fra tidligere undervisning</p> <p>Løbende individuelle fremlæggelser med udgangspunkt i selvvalgte artikler mv. om et aktuelt afsætningsrelevant emne.</p> <p>Rapporter fra Euromonitor /GMID Passport er benyttet, hvor de har være relevante i løbet af året.</p> <p>Omfang: ca. 13 lektioner á 60 minutter</p> <p>Fordybelsestid 7/32 om virksomheden Kathrine Andersen Chokolade samt bilag samt oplæg til individuelle oplæg.</p>
Arbejdsfor- mer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver, mundtlige fremlæggelser samt skriftligt arbejde.

Forløb 2	Marketingmix i internationalt perspektiv
Forløbets indhold og fokus	Forståelse for det standardiserede og tilpassede marketingmix og baggrund for valg af parameterindsats på internationale markeder
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> - afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, dog her med særligt fokus på globalt, 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds – her med fokus på globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer - udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med faget afsætning
Kernestof	<p>Internationalisering af produktparameteren</p> <p>Serviceydelser i internationalt perspektiv</p> <p>Mærkestrategi</p> <p>PLC- og TLC-kurver</p> <p>Pris/kvalitetsstrategi</p> <p>Priseskalering</p> <p>Valutaforhold</p>

	<p>Krydspriskrydselasticitet Indirekte eksport Direkte eksport Kontrakter og samarbejde Direkte investering og internethandel Markedsforhold med betydning for international promotion Content Marketing Neuromarketing</p>
Anvendt materiale.	<p>SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Kapitel 17 Produkt i et internationalt perspektiv Kapitel 19 Pris i et internationalt perspektiv Kapitel 21 International distribution Kapitel 23 International promotion samt Content marketing kapitel 22 Kapitel 24 Marketingmix i internationalt perspektiv</p> <p>Supplerende stof: Toblerone i Storbritannien: https://www.dr.dk/nyheder/udland/toblerone-faar-ny-maerkelig-form-i-storbritannien Kakaopriser, TV2, 9.4.2024 https://nyheder.tv2.dk/penge/2024-04-09-paa-faa-uger-er-kakaoprisen-eksploderet-det-kan-blive-et-problem-for-alle Jysk lukker og slukker i Kina fra tv2 31.5.2018. https://nyheder.tv2.dk/business/2018-05-31-jysk-lukker-og-slukker-sine-butikker-i-kina Tal om mælkeforbrug: https://mejeri.dk/mejeribranchen/mejeribranchen-i-tal/mejeristatistik/ Vi lavede tre nye sodavand på to måneder, Food Supply, 13.9.2024 https://duice.dk/ Hvad mon der er i urene, som har gjort to brødre til millionærer? Jyllands-Posten. 15.12.2024 Kendt dansk ur-virksomhed ændrer retorik, Jyllands-Posten 15.12.2024 Mejeri i Himmerland vækster i en verden i brand, Effektivt landbrug 24.4.2024 samt https://nordexfood.dk/ Om eksport via en kunde: https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/omgivet-af-slik-i-tonsvi Mikkeller: https://www.food-supply.dk/article/keyword/mikkeller Food-Supply 23.8.2022 Lille vestjysk kafferisteri fik succes med Lidl's hjælp, Børsen 22.04.2024 Reklame for Miele fra Jyllands-Posten Eksempler på Content Marketing: Ikea: https://www.youtube.com/watch?v=yioX_j1WGNE MC Donalds: https://www.youtube.com/watch?v=c73sBt4uLcI Silvan: https://www.youtube.com/watch?v=UMXU0KQ45mE Podcats fra Zetland 3.12.2022 om neuromarketing, https://www.zetland.dk/historie/soNAbGWP-ae2KvJdE-4bcb1 Nudging med Jan Hellesøe DR, 15.11.2018 https://www.dr.dk/drtv/episode/manipulator-nudging_52414 Cana Care fra Løvens Hule DR, 27.2.25 https://www.dr.dk/drtv/episode/loevens-hule-massage-af-en-robot_505828 www.canacare.dk</p>

	<p>Elevernes egen informationssøgning vedr. eksempler på international distribution samt om eksempler på promotion i et internationalt perspektiv.</p> <p>Omfang: ca. 32 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 7,5/32 - 3 opgaver hhv. om Cocio, Hedekaffe og discountmarkedet samt bilag</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver, mundtlige fremlæggelser samt skriftligt arbejde.

Forløb 3	Padel-forløb i samarbejde med innovation B
Forløbets indhold og fokus	Besøg i STK – Silkeborg tennis- og padelklub med fokus på serviceproduktet samt konkurrenceforhold.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> – 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning herunder i samspil med andre fag - udvælge og anvende relevante digitale kompetencer i arbejdet med faget afsætning
Kernestof	Konkurrenceforhold Serviceydelser
Anvendt materiale.	<p>SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog)</p> <p>Kernestof: Repetition af kapitel 4 Konkurrenceforhold Repetition af kapitel 16 Serviceprodukt</p> <p>Supplerende stof: Padel - en dille, der er kommet for at blive, Avisen Danmark 6.11.23 Pickelkball er kommet til Aarhus Ø, Jyllands-Posten 10.8.23 Danish Padel Open drejer nøglen om, Jyllands-Posten 15.8.24 Idrætscenter og idrætsforening vil åbne padel for omverdenen, Jyllands-Posten 6.11.24 Padelkæmpe trækker sig fra Danmark, Jyllands-Posten 15.12.24 Diverse hjemmesider med relation til padelsport Oplæg ved sportschef i Silkeborg tennis- og padelklub</p> <p>Omfang: ca. 6 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 3/32 flerfaglig opgave om padel</p>
Arbejdsformer	Besøg i tennis- og padelklub, gruppeopgaver, mundtlige fremlæggelser samt skriftligt arbejde.

Forløb 4	Segmentering i internationalt perspektiv
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af segmenteringsprocessen samt for forhold af betydning for segmentering på internationale markeder.
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> - afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – med fokus på globale forhold 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer
Kernestof	<p>Repetition af segmenteringsprocessen</p> <p>Områdekaraktistika ved segmentering internationalt</p> <p>Internationale livsstilsmodeller</p>
Anvendt materiale.	<p>SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog)</p> <p>Kernestof: Kapitel 12 Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv</p> <p>Supplerende stof: Om virksomheden Fibertex: https://www.schouw.dk/virksomhederne#fibertextpersonalcare</p> <p>Japans befolkning bliver ældre, Jyllands-Posten 9.8.2023</p> <p>Japan's Seniors' Market: Deeper Look Reveals Ample Opportunities: https://carterjmrn.com/blog/japans-seniors-market-deeper-look-reveals-ample-opportunities/</p> <p>Omfang: ca. 6 lektioner á 60 minutter</p> <p>Fordybelsestid 3,5/32 om Pandora samt bilag og podcast</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver samt skriftligt arbejde.

Forløb 5	Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af købsadfærd samt segmentering på producentmarkedet.

Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> - afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – fokus var her nationalt og globalt 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning
Kernestof	<p> Producentmarkedets delmarkeder Købstyper Beslutningsproces – Buygrid-modellen Købscenter Segmenteringsvariable på producentmarkedet Build-up og Break-down-tankegangen </p>
Anvendt materiale.	<p> SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Repetition af kapitel 7 Købsadfærd på producentmarkedet Kapitel 13 Segmentering af producentmarkedet </p> <p> Supplerende stof: Vils Tegloverligger, TVMidtvest, Fast arbejde 31.8.2022 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/mursten-som-levevej-en-rivende-udvikling Hjemmeside: https://www.vto.dk/ Præsentationsvideo: https://www.vto.dk/film/ Green Graphic, TVMidtvest, Fastarbejde, 5.1.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/moderne-med-70-aar-gamle-maskiner Hjemmeside: https://greengraphic.dk/ Gammel i gårde, sprudlende i vækst, Fast arbejde, TVMidtvest 8.12.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/gammel-i-gaarde-sprudlende-i-vaekst Mundvandsfremkaldende indpakning, Fast arbejde, TVMidtvest 20.10.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/fast-arbejde-ehrho-flexible </p> <p>Omfang: ca. 3 lektioner á 60 minutter</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning.

Forløb 6	Marketingplanen
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af formål med marketingplanen samt forståelse af arbejdet bag marketingplanen.
Faglige mål	– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Formål med og indhold i en marketingplan
Anvendt materiale.	<p>SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog)</p> <p>Kernestof: Kapitel 25 Marketingplan</p> <p>Supplerende stof: Beverly Hills-stjerne booster Danske Bank-resultater Markedsføring.dk, 25. 2.2020</p> <p>Reklamevideo for June fra Danske Bank, https://www.eiffelcph.dk/cases/ Information om app-en June fra Danske Bank. https://danskebank.dk/privat/produkter/investering/june#tip6</p> <p>Omfang: ca. 1 lektion á 60 minutter</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning

Forløb 7	Eksamensforløb og eksamenstræning
Forløbets indhold og fokus	<p>Oplæg om virksomheden Søstrene Grene som udgangspunkt for arbejdet med det sammenhængende eksamensforløb.</p> <p>Repetition af tidligere emner via eksamenslignende opgaver samt case. Formålet var at træne en mundtlig eksamen samt at identificere udfordring og diskutere en løsning heraf, som er del af en skriftlige eksamen.</p>
Faglige mål	<ul style="list-style-type: none"> - afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt 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 – indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer. - udvælge og anvende relevante digitale kompetencer i arbejdet med faget afsætning

Kernestof	Alle overordnede emner i faget kernestof var i spil i det eksamensforløbet om Søstre Grene
Anvendt materiale.	<p>SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog)</p> <p>Kernestof: Eleverne skulle bruge diverse emner i lærebogen for at løse opgaverne.</p> <p>Oplæg om Søstre Grene ved Morten Kirkegaard</p> <p>Supplerende stof: Sigter mod trecifret millionomsætning: Svensk salatkonge vil være markedsleder i Danmark. Food-Supply Svensk salatgigant vil udbrede succeskoncept i Danmark, Food-Supply. 29.10. 2024 Juiceproducent fortsætter vækstridt og drømmer om Europa, foodsupply.dk 16.4.2024: Uddrag fra Frankly Juices hjemmeside Uddrag for Frankly Juices sociale medier (Facebook, Instagram og LinkedIn) Uddrag fra GMID-rapport: Juice in Denmark 2023 Gæsterne skal have en god oplevelse -selv hvis dyrene ikke vil ud, Jyllands-Posten 16.5.2024: (Uddrag) Uddrag fra Givskud Zoos hjemmeside Reklame for Givskud Zoo bragt i Jyllands-Posten 25.5.2024</p> <p>Omfang: ca. 19 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 11/32 Sammenhængende eksamensforløb om Søstre Grene samt opgave om virksomheden Greenfood</p>
Arbejdsfor- mer	Samle informationer via oplæg om Søstre Grene samt egen informationssøgning, mundtlig fremlæggelse af opgaven om Greenfood samt om Frankly Juice samt gruppediskussion vedr. opgaven om Givskud Zoo skriftligt arbejde.