

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj-juni 2022/23
Institution	UCRS Gymnasiet HHX Ringkøbing
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning
Lærer(e)	Charlotte Mose Jespersen, Lene Bukart Rasmussen
Hold	hh2b22

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Hvad er en virksomhed
Titel 2	De 4 p' er (intro)
Titel 3	Virksomhedens omverden
Titel 4	Konkurrenceforhold
Titel 5	Købsadfærd på btc
Titel 6	Interne forhold
Titel 7	Strategi
Titel 8	Eksterne forhold
Titel 9	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Titel 10	Marketingmix
Titel 11	Metode og markedsanalyse
Titel 12	Eksamensprojekt

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 1	Hvad er en virksomhed
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave, Kapitel 1 + Strategiske grupper ”Beskriv dit fritidsarbejde”
Omfang	6 timer /30 sider
Særlige fokus-punkter	Klassens introduceres til faget og væsentlige fagbegreber. Fokus på at opnå grundlæggende forståelse for faget samt indlæring af fagbegreber
Væsentligste arbejdsformer	Primært klasseundervisning, samt opgaveløsning parvist. Indledende skriftligt arbejde i form af udfyldningsøvelser og bevidstgørende øvelser i forhold til sproglig formidling

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 2	De 4 p'er
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave, bind 2 Udsnit fra kapitel 20, 21, 23 og 24. Artikler om Innocent og selvvalgte virksomheder fra eleverne
Omfang	12 timer/40 sider
Særlige fokus-punkter	Økonomisk tankegangskompetence i forhold til at opnå en indledende indsigt i en virksomheds interne hold
Væsentligste arbejdsformer	Casebaseret undervisning og gruppearbejde med henblik på øget faglig dialog i små trygge gruppesammenhænge. Tillige opsamling ved delt undervisning for at stimulere mundtlighed.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 3	Virksomhedens omverden
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka, 4. udgave Kapitel 8</p> <p>Omverdensanalysen samt introduktion af begreberne ”attraktive muligheder” og ”alvorlige trusler” med henblik på udarbejdelsen af en OT-analyse.</p> <p>Artikler: ”Kæmpebøde til Bilka: Løj over for deres kunder”, Børsen 23.04.20 ”Skrub på hotel-pog restaurationsmomsen og bevar danske arbejdspladser”, 21.04.20</p> <p>Light udgaven af E-handels-analysen fra FDIH, 2020/2021</p> <p>”Danskernes forbrugertillid er banket helt i bund” Dagligvarehandlen 23.03.2022</p> <p><u>Casebaseret arbejde:</u> Filmen: ”Felix jagter vejen til succes” hos vandsheiken Allan Feldt. Diverse artikelmateriale om Aqua d’Or</p> <p>Skriftligt arbejde: Individuel aflevering med en omverdensanalyse i forhold til Aqua d’Or med særlig fokus på elevernes selvstændige informationssøgning.</p>
Omfang	10 timer /55 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Økonomisk tankegangskompetence i forhold til at opnå en indledende indsigt i forskellige omverdensforholds betydning for en virksomhed.</p> <p>Databehandlingskompetencen i form af informationssøgning på DST samt vurdering og bearbejdning af data.</p> <p>Tillige fremstilling af bilag</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Primært klasseundervisning, samt opgaveløsning parvist.</p> <p>Indledende skriftligt arbejde i form af udfyldningsøvelser og bevidstgørende øvelser i forhold til sproglig formidling.</p> <p>Individuelt skriftligt arbejde baseret på egen informationssøgning.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 4	Konkurrenceforhold
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka, 4. udgave Kapitlerne 14 (i uddrag) og 15 (hele kapitlet)</p> <p>Fokus på konkurrenter som en del af omverdensanalysens afhængige forhold.</p> <p>Konkurrenceformer introduceres Strategiske grupper Skydeskivemodellen Konkurrencemæssige positioner</p> <p>Mindre opgaver om skydeskivemodellen med Netto, Fur Bryghus og KiMs som eksempler. Dagligvarebranchen anvendt til illustration af konkurrenceformer og strategiske grupper</p>
Omfang	9 timer /60 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Modelleringskompetencen.</p> <p>At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmodellen.</p> <p>At kunne skelne mellem modeller anvendt på mikro- og mesoniveau, så elevernes evne til at arbejde på såvel virksomheds- som brancheniveau opøves.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, diverse mundtlige opgaver inkl. små fremlæggelser samt skriftlige opgaver og afleveringer

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 5	Købsadfærd på btc
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka, 4. udgave Kapitel 9 (undtagen S-O-R-modellen og kunderejsen) Kapitel 10 i uddrag Kapitel 18 i uddrag</p> <p>Grundlæggende købsadfærdsteori Konsumentens baggrundsforhold: behov og købemotiver Målgruppebeskrivelse med inddragelse af Minerva Udarbejdelse af Personaer</p> <p><u>Diverse artikelmateriale, herunder:</u> Krisebevidste forbrugere skruer ned for grønt indkøb”; Dagligvarehandlen 29.04.2022 ”Prisstigninger rammer forbrugernes loyalitet”; Dagligvarehandlen 29.03.2022</p> <p>Skriftlig opgave om købsadfærd for selvvalgt produkt med udgangspunkt i en persona.</p>
Omfang	8 timer /35 sider
Særlige fokuspunkter	<p>Modelleringskompetencen At opnå en basal viden om købsadfærdsteori og i særlig grad at se sammenhænge mellem de mange teorimodeller. At opnå en forståelse for sammenhængen mellem målgruppe, persona og købsadfærd. At arbejde med kommunikationskompetencen i skriftlig formidling.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Primært klasseundervisning, samt opgaveløsning i grupper. Introducerende skriftligt arbejde</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Titel 6	Interne forhold
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka, 4. udgave Kapitel 6 i uddrag</p> <p>Værdiskabelse og kernekompetence Værdikæden for produktionsvirksomheder Konkurrencemæssig fordel KSF BMC SW-analysen</p> <p><u>Diverse materiale, herunder:</u> Felix og jagten på succes: Peter Beier (film)</p> <p>Chokoladeovertrukne chips bidrager til topnievækst ved Kims”; FødevarerWatch, 11.06.2020 KiMs Danskernes foretrukne chips & snacks når du er sulten for sjov. KiMs chips & nødder betragtes af mange som de bedste! DagligvarerNettet År nul - Humørcoach - YouTube</p> <p>Konkrete smags- og produktprøver fra Fatdane, Wally and Whiz og SockiSocki med efterfølgende diskussion af konkurrencemæssige fordele.</p> <p>Mini-case om Wally and Whiz primært baseret på elevernes egen informationsøgning på såvel website som på infomedia.</p> <p>Casearbejde om Aurion A/S med særligt fokus på begreberne værdiskabelse og konkurrencemæssig fordel</p> <p>Skriftligt arbejde om Stryhns</p>
Omfang	25 timer /80 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Modelleringskompetence Tankegangskompetencen trænes ved elevernes arbejde med vurdering af hvilke forhold, der er væsentlige for virksomhedens værdiskabelse og dermed virksomhedens fremtidige afsætning.</p> <p>Træning i ræsonnementskompetence i form af argumentationsteknik angående diskussion af konkurrencemæssige fordel.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning og diverse opgaveløsning. Tillige legende induktiv undervisning uden adgang til hjælpemidler med konkrete smags- og produktprøver jf. ovenstående.</p>

Titel 7	Strategi
Indhold	<p>Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarosin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 176 og 17</p> <p>Konkurrencestrategier <i>Konkurrencetrekanten</i> <i>Porters konkurrencestrategier/generiske strategier:</i></p> <p>Vækststrategier <i>Vækst ved intensivering</i> <i>Strategisk planlægningsgab</i></p> <p>SWOT og TOWS</p> <p>Teorimodellerne er løbende inddraget i forbindelsen med øvrig opgaveløsning.</p> <p>Diverse artikelmateriale, herunder: Minicase om Loop Fitness: ”Loop Fitness i krig med Fitness World og SATS”; 27.februar 2019 ”LOOP slår egen rekord med åbning i Spanien”; 8. oktober 2019 ”Fitness er også for de otteårige”; 26. august 2020 ”Fitness-branchen bløder: Loop-centre har tabt 100 mio. på bundlinjen” Børsen maj, 2022</p> <p>Casemateriale om Shaping New Tomorrow med særligt fokus på SWOT og TOWS</p> <p>Tillige mindre opgave om LOOP Fitness</p>
Omfang	16 timer/40 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Modelleringskompetence.</p> <p>At opnå en basal viden om strategimodeller samt indlæring i at inddrage og anvende modellerne sammen med øvrig opgaveløsning.</p> <p>At arbejde med og få forståelse for virksomheders generiske/basale konkurrencestrategier mhp. at finde frem til konkurrencemæssige fordele.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Almindelig klasseundervisning, par- og gruppearbejde samt små skriftlige træningsopgaver.

Titel 8	Eksterne forhold <i>Se tillige titlerne 3, 4 og 5</i>
Indhold	<p>Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarosin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 8, 9, 10, 13, 14, 15.</p> <p>Virksomhedens omverden (repetition fra og viderebygning af grundforløbet) <i>Omverdensmodellen:</i> Den afhængige omverden (nærmiljøet), den uafhængige omverden (makroforhold)</p> <p>Konkurrencemæssige positioner (repetition fra og viderebygning af grundforløbet)</p> <p>Markedets størrelse <i>Det potentielle-, effektive- og latente marked</i></p> <p>Branche – og konkurrenceforhold</p> <p>Målgruppe og persona (repetition fra og viderebygning af grundforløbet)</p> <p>Købsadfærd B2C (repetition fra og viderebygning af grundforløbet) <i>Købstyper – Købsadfærdstyper – Købsbeslutningsprocessen -deltagere i købsbeslutningen</i> <i>Behov og købemotiver</i></p> <p>Købsadfærd B2B <i>Særligt fokus på: delmarkeder, producentmarkedets karakteristika samt købstype og Buy-Grid modellen</i></p> <p><u>Diverse artikelmateriale, herunder:</u> ”Arla vil udvide plantebaseret serie”, FødevareWatch, 2020 ”Naturli vil have fodfæste i fremadstormende havremarked”, Finans.dk 2021 ”Danish Crown og Arla går i kødet på Naturli”, Børsen, 2022 Casemateriale om dagligvarebranchen med særligt fokus på den skærpede konkurrencesituation; herunder discountkædernes kamp om kunderne.</p> <p>Gruppearbejde om Porters Five Forces med fokus på informationsindsamling, branchedefinition- og afgrænsning. Case om henholdsvis is- og ølbranchen samt Boghandlerbranchen.</p>
Omfang	17 timer / 65 sider
Særlige fokus-punkter	<p>At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmodellen –bl.a. ift. konkurrenceforhold og købsadfærd</p> <p>Tillige fokus på elevernes evne til selvstændig informationsindsamling og kritisk stillingtagen til de fundne data</p>
Væsentligste arbejdsformer	Almindelig klasseundervisning, par- og gruppearbejde samt små skriftlige træningsopgaver.

Titel 9	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka 4. udgave Kapitlerne 18 og 19</p> <p>SMP-modellen Segmenteringsproces; bla. med fokus på at kunne anvende segmenteringskriterierne i en målgruppebeskrivelse Målgruppestrategier Målgruppe og persona Differentiering og positionering</p> <p>Diverse materiale, herunder artikelmateriale samt analyse af website i forbindelse med Restaurant Flammens repositioneringsproces.</p> <p>Case om Zleep Hotel</p>
Omfang	35 timer / 35 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Modelleringskompetence Ræsonnementskompetence i forhold til diskussion af positionering og repositionering At sætte positionering / repositionering ind i en strategisk forståelsesramme</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Almindelig klasseundervisning, par- og gruppearbejde samt små skriftlige træningsopgaver.</p> <p>Skriftligt arbejde om Zleep Hotel</p>

Titel 10	Marketingmix
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka 4. udgave Kapitlerne 20 - 26</p> <p><u>Diverse materialer, såvel artikler som website – bla.:</u> Gorms Pizza (serviceydelser) KiMs (produktparameter) Udarbejdelse af storyboard på baggrund af selvvalgt persona i forbindelse med arbejde med slikmarkedet og Aarstiderne Kort om influencermarketing og oplevelsesøkonomi ”Hvor juleønsker opstår” af Louise Fogh Hansen (om influencermarketing) ”Mælk uden mælk ”-kampagnen Kort om kunderejsen</p> <p>Kort om Sociale medier</p> <p>Udarbejd selvstændig promotionkampagne med udgangspunkt i: DUKA – Senior Computer Westjysk Smag Naturli Aqua d’Or Sparkles</p>
Omfang	50 timer / 60 sider
Særlige fokuspunkter	<p>Modelleringskompetence med særlig fokus på at skabe overblik over modellerne og deres indbyrdes sammenhæng. At udfordre elevernes kreative evner ved selvstændig fremstilling af en promotion-kampagne samt dernæst at træne deres kommunikations- og ræsonnementskompetencer ved mindre mundtlige fremlæggelser.</p>
Væsentligste arbejdsformer	<p>Klasseundervisning, gruppearbejde og pararbejde. Mundtlig formidling via små fremlæggelser. Kreative arbejdsmetoder</p>

Titel 11	Metode og markedsanalyse
Indhold	<p>Afsætning A, Trojka 4. udgave Kapitlerne 3 og 4 i uddrag</p> <p>Primært fokus på: Kvalitativ, kvantitativ og komparativ metode Desk- og Field research Repræsentativitet – univers og validitet</p> <p>Diverse materialer: Mini case om Build-a-Bear og deres markedskort Særligt fokus på Markedskortet og positioneringskortet som markedsanalyse.</p> <p>Emnet er fortrinsvist blevet inddraget i forbindelse med gennemgang af øvrige kernestofområder.</p>
Omfang	5 timer / 20 sider
Særlige fokuspunkter	At opnå en basal viden om markedsanalyse
Væsentligste arbejdsformer	Primært klasseundervisning

Titel 12	Eksamensprojekt
Indhold	<p>Case om Stauning Whisky</p> <p>Klassen har selv arbejdet med informationssøgning; herunder branchestatistik samt kildesøgning.</p> <p>Tillige virksomhedsbesøg på Stauning Whisky</p>
Omfang	10 timer /20 sider
Særlige fokus-punkter	<p>Særligt fokus på databehandlingskompetencen eftersom eleverne selv har skullet lave informationssøgning med kritisk vurdering af kildernes validitet og anvendelighed.</p> <p>Øvrige kompetence er naturligvis også kommet i spil i elevernes projektarbejde.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Gruppearbejde