



**Klasserne a og h blev lagt samme efter andet år til klassen HhxG3ah 19.**

**Denne undervisningsbeskrivelse består derfor af tre del-undervisningsbeskrivelser;**

- **HHXG1A17-20 - 1. og 2. år**
- **HhxG2h18 - 1. og 2. år**
- **HhxG3ah 19 - 3. år**



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Maj-juni, skoleår 17/18/19
<b>Institution</b>	Videndjurs – Handelsgymnasium Grenå
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætning A
<b>Lærer(e)</b>	Preben Schønning Madsen
<b>Hold</b>	HHXG1A17-20 1. og 2. år

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Introduktion til afsætning,
<b>Titel 2</b>	Eksterne forhold 1,
<b>Titel 3</b>	Efterspørgselsforhold 1: Segmentering og målgruppevalg.
<b>Titel 4</b>	Udbudsforhold 1, konkurrenceforhold,
<b>Titel 5</b>	Interne forhold 1: Værdikæde, forretningsmodeller,
<b>Titel 6</b>	Marketingmix 1: Produktet, nationalt
<b>Titel 7</b>	Strategi
<b>Titel 8</b>	Ekstern situation, Brancheanalyse
<b>Titel 9</b>	Marketingmix 2: Service, pris, distribution og promotion
<b>Titel 10</b>	Købsadfærd på konsumentmarkedet
<b>Titel 11</b>	Internationalisering
<b>Titel 12</b>	Strategiske analyser
<b>Titel 13</b>	Skriftlighed og metode



<b>Titel 1</b>	Introduktion til afsætning
<b>Indhold</b>	<p>Indhold:</p> <p>Virksomheden Forbrugeradfærd Målgruppe</p> <p>Literatur: Kapitel 1, Afsætning A, Systime, <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p308">https://marketing.systime.dk/?id=p308</a></p> <p>Supplerende stof. Conzoom-maps (adgang findes ikke mere) <a href="https://www.mcdonalds.com/dk/verdensplan">McDonalds.com på verdensplan.</a> <a href="#">BigMac index.</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 5% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Generel forståelse for fagets emner.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde



<b>Titel 2</b>	Eksterne forhold 1
<b>Indhold</b>	<p>Kernestof: Omverdensforhold primært nationalt</p> <p>Essentielle emner: Omverdensmodel, OT analyse</p> <p>Literatur: Kapitel 3, Afsætning A, Systeme, <a href="https://marketing.systeme.dk/index.php?id=1489">https://marketing.systeme.dk/index.php?id=1489</a></p> <p>Supplerende stof: Omverdensforhold fx: <a href="https://finans.dk/live/erhverv/ECE8375403/her-er-12-danske-shitstorme/?ctxref=ext">https://finans.dk/live/erhverv/ECE8375403/her-er-12-danske-shitstorme/?ctxref=ext</a> <a href="https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/informationGateway.php">https://www.census.gov/data-tools/demo/idb/informationGateway.php</a> <a href="http://alturl.com/uc4an">http://alturl.com/uc4an</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 15% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds markedsforhold.</p> <p>Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

<b>Titel 3</b>	Efterspørgselsforhold 1: Segmentering og målgruppevalg
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Segmentering, målgruppevalg og positionering</p> <p>Vigtige emner: Segmenteringsmodeller og –teori, nationalt Kriterier for målgruppevalg. Positionering.</p> <p>Literatur: Kapitel 11. Afsætning A, Systime: <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p1548">https://marketing.systime.dk/?id=p1548</a></p> <p>Supplerende stof: <a href="#">Coops Mad-O-meter</a> C:\Users\psma\Documents\A VidensDjurs\R1e 17\Andengangs-vælgere – og deres mødre – er målgrupper for Herning Kommunes valgkampagne - Herning Kommune.html</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 20% (af 1. år)
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>afgøre hvilke forhold, der har betydning for en virksomheds afsætning</p> <p>udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst</p> <p>fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/individuel arbejde/gruppearbejde/skriftligt arbejde/præsentationer



<b>Titel 4</b>	Eksterne forhold 2: konkurrenceforhold
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Branche- og konkurrenceforhold</p> <p>Vigtige emner: Markedskarakteristik, konsument- og producentmarkedet, konkurrentidentifikation, markedsandel og præferencer, konkurrencemæssige positioner og konkurrentanalyse.</p> <p>Literatur: Kapitel 4 Afsætning A, Systime, <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p1500">https://marketing.systime.dk/?id=p1500</a></p> <p>Supplerende: Konkurrenceformer. <a href="https://finanswatch.dk/Finansnyt/Pengeinstitutter/article9315754.ece">https://finanswatch.dk/Finansnyt/Pengeinstitutter/article9315754.ece</a> <a href="https://www.business.dk/oekonomi/opgoer-i-en-raadden-brancher">https://www.business.dk/oekonomi/opgoer-i-en-raadden-brancher</a> Case om DK Company, den og flere andre kilder brugt til brancheanalyse i notat form <a href="https://ecase.systime.dk/?id=p152">https://ecase.systime.dk/?id=p152</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 20% (af 1. år)
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds markedsforhold og vurdere informationernes troværdighed</p> <p>udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejde/ skriftligt arbejde - notat/projektarbejde



<b>Titel 5</b>	Interneforhold 1: Værdikæder og forretningsmodeller
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Metode, Makroforhold, Internationalisering, Strategisk planlægning, Efterspørgselsforhold, Udbudsforhold og Marketingmix</p> <p>Centrale emner: Virksomhedskarakteristik Konkurrencedygtighed Forretningsmodeller Værdikæder SW-opstilling</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 2: <a href="https://marketing.systime.dk/index.php?id=142">https://marketing.systime.dk/index.php?id=142</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 15% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål,</p> <p>anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</p> <p>udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst</p> <p>fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ individuelt arbejde/ gruppearbejde/ præsentationer



<b>Titel 6</b>	Marketingmix 1, Produkt
<b>Indhold</b>	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:  Kernestof: Marketingmixet  Centrale emner: Markedskortet PLC, Produktparameteren  Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 14 og 15.
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 5% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål,  anvende afsætningsøkonomiske modeller udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder kunne forklare sammenhængen mellem en række afsætningsøkonomiske forhold i en given kontekst fortolke og formidle afsætningsøkonomiske forhold
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ individuelt arbejde/ gruppearbejde/ præsentationer





<b>Titel 7</b>	Strategi 1.
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Mission, mission, værdier Konkurrencestrategier Vækst strategier</p> <p>Centrale emner: Virksomhedside, SWOT TOWS Konkurrencestrategier Ansoffs vækstmatrix</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 8. <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p1529">https://marketing.systime.dk/?id=p1529</a></p> <p>Supplerende kilder Case om DK Company <a href="https://ecase.systime.dk/?id=p152">https://ecase.systime.dk/?id=p152</a> bruges som udgangspunkt for synopsis om strategigrundlag og strategi diskussion.</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 10% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li><li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li><li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement</li><li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li><li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ individuelt arbejde/ gruppearbejde/PBL projekt/ præsentationer



<b>Titel 8</b>	Eksterne situation, Branchen
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Brancheforhold</p> <p>Centrale emner: Branchekarakteristik Brancheanalyse</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 5. <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p1503">https://marketing.systime.dk/?id=p1503</a></p> <p>Supplerende kilder Case om DK Company <a href="https://ecase.systime.dk/?id=p152">https://ecase.systime.dk/?id=p152</a> bruges som udgangspunkt for notat om brancheanalyse.</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid: 10% (af 1. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li><li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li><li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement</li><li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li><li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ individuelt arbejde/ gruppearbejde/PBL projekt/ præsentationer



<b>Titel 9</b>	Marketingmix 2: Service, pris, distribution og promotion
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof:</p> <p>Kernestof: Marketingmixet nationalt</p> <p>Centrale emner: Servicepakke, de 7 p'er, oplevelsesøkonomi. Prisstrategi, - elasticitet, - differentiering og prisfastsættelse Distribution: direkte/indirekte, - strategi. Kædeformer og E-handel Promotion: Organisering, budskab og indhold, promotionformer, sociale medier, viral markedsføring, kampagneplanlægning.</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 14, 16, 18, 20 og 22.</p> <p>Supplerende kilder Oplevelsesøkonomi, Systime.dk Kapitel 1 - introduktionen og afsnit 1.1 - 1.3 <a href="https://oplev.systime.dk/index.php?id=211">https://oplev.systime.dk/index.php?id=211</a> Desuden: Oplevelsesøkonomiens grundtrin, afsnit 2.1 og 2.2 <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p220">https://oplev.systime.dk/?id=p220</a> Design af oplevelser: kapitel 4, afsnit 1-4. <a href="https://oplev.systime.dk/?id=p230">https://oplev.systime.dk/?id=p230</a></p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 40% (af 2. år)
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li><li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li><li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li><li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li><li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<p>Klasseundervisning/gruppearbejdsform/ skriftligt arbejde</p> <p>Herunder gruppearbejde om både oplevelsesøkonomi og kampagneplanlægning</p>



<b>Titel 10</b>	Købsadfærd på konsumentmarkedet
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Eksterne situation, købsadfærd konsumentmarkedet.</p> <p>Centrale emner: SOR-model, behov, købemotiver, købs(adfærds)typer, køberoller, beslutningsproces.</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systime.dk Kapitel 6</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 20% (af 2. år)
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <p>- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <p>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</p> <p>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst –</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	<p>Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer /skriftligt arbejde/</p> <p>Herunder Workshop vedr. købsadfærd ved køb af Coronastol. (<a href="#">findes på Vid Online</a>)</p>



<b>Titel 11</b>	Internationalisering
<b>Indhold</b>	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  Kernestof: Kulturelle forhold, Markedsudvælgelse, Internationaliseringsmodeller  Centrale emner desuden: eksportmotiver, eksportberedskab, informationssøgning  Litteratur: Afsætning A, Systeme.dk Kapitel 9  Supplerende kilder: Culture Crossing Guide: <a href="http://guide.culturecrossing.net/">http://guide.culturecrossing.net/</a> Eurostat.
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 20% (af 2. år)
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Kompetencer, læreplanens mål, progression  - 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 – 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
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/gruppearbejdsform/ skriftligt arbejde  Casearbejde: Bolia.com, markedsvalg.

<b>Titel 12</b>	Strategiske analyser
<b>Indhold</b>	Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof  Kernestof: Strategi



	<p>Centrale emner: Vækststrategier, intensivering, integrering, strategiske alliancer, diversifikation Blue Ocean Porteføljeanalyse Digitale strategier</p> <p>Litteratur: Afsætning A, Systeme.dk Kapitel 10</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 15% (af 2. år) Dertil kan lægges at det også fyldte i Erhvervs-case
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li><li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li><li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li><li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/ gruppearbejde/ skriftligt arbejde/



<b>Titel 13</b>	Skriftlighed og metode
<b>Indhold</b>	<p>Anvendt litteratur og andet undervisningsmateriale fordelt på kernestof og supplerende stof</p> <p>Kernestof: Samfundsvidenskabelig metode</p> <p>Centrale emner: Skriftlighed, Notatform, Metodeafsnit, Taksonomi Argumentation.</p> <p>Litteratur: Afsætning A, System.dk <a href="#">Samfundsvidenskabelig metode</a>; Skrivekompetencer.</p> <p>Supplerende stof Skriftlig eksamenscase om Bones; 30/5 2018</p>
<b>Omfang</b>	Anvendt uddannelsestid 5% (af 2. år) Hertil kan lægges elevtid på skriftlige opgaver.
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Kompetencer, læreplanens mål, progression</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li><li>• udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/virtuelle arbejdsformer – <a href="#">Workshop</a> / skriftligt arbejde

[Retur til forside](#)



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Sommer 2019
<b>Institution</b>	Videndjurs - Handelsgymnasium Grenaa
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætningsøkonomi A
<b>Lærer(e)</b>	Jan Sørensen
<b>Hold</b>	HhxG2h18 - 1 og 2 år

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens interne forhold 1
<b>Titel 2</b>	Virksomhedens interne forhold 2 - Strategi
<b>Titel 3</b>	Virksomhedens eksterne forhold 1 - Den eksterne situation
<b>Titel 4</b>	Virksomhedens markedsforhold 1 - Internationalisering
<b>Titel 5</b>	Virksomhedens markedsforhold 2 - Segmentering og målgruppevalg
<b>Titel 6</b>	Virksomhedens parametermix - Nationalt
<b>Titel 7</b>	PBL - forløb
<b>Titel 8</b>	





## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens interne forhold 1
<b>Indhold</b>	Interessegrupper Værdikæde e-handel i forhold til konkurrencefordele Strategisk analyse; Virksomhedens planlægningsproces Virksomhedens ide Teorien omkring PLC Portefølgeanalysen Boston SWOT-analyse - fokus på SW TOWS Matrix  Kapitel 1-2, 4 Litteratur: Afsætning A, 2. udgave 1. oplag, Trojka, 2010  Diverse supplerende artikler
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Interne forhold, Bostonmodellen, værdikæde Indsamling af informationer.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde/virtuelle arbejdsformer via fronter.

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 2</b>	Virksomhedens interne forhold 2
<b>Indhold</b>	<p>Fremtidig strategi; Virksomhedens mål Vækststrategier Konkurrencestrategier</p> <p>Kapitel 13 Litteratur: Afsætning A, 2. udgave 1. oplag, Trojka, 2010</p> <p>”Kapitalindsprøjtning skal kickstarte Hugo Games”, Børsen den 14/12 2017. ”Fire spil i 2018 skal få Hugo tilbage på sporet”, Børsen den 14/12 2017. ”Byge af nye produkter fra Arla skal knække kurven”, Børsen den 27/1 2015. ”Nordisk Film sætter mange millioner på spil”, Jyllands Posten den 9/8 2016. ”Isbjørnen vil have en bid af et umætteligt marked”, Jyllands Posten den 9/8 2016. ”Sportskrig på vej: Ny kæmpe varmer op til offensiv”, Børsen den 17/5 2016. ”Bestseller kaster millioner i e-sport”, Børsen den 13/9 2017. ”B&amp;O-top gør klar til stort frasalg af butikker”, Børsen den 15/9 2017.</p> <p>Diverse supplerende artikler</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Interne forhold. Strategisk planlægning Konkurrenceforhold Planlægningsgab og strategisk planlægning De 3 overordnede vækststrategier Porters generiske strategier</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	Virksomhedens eksterne forhold 1
<b>Indhold</b>	<p>Omverdensforhold Konsumentmarkedet (Gennemgået under det økonomiske grundforløb) Producentmarkedet Konkurrenceforhold Konkurrencemæssige position</p> <p>Kapitel 5-7 og 11-12 Litteratur: Afsætning A, 2. udgave 1. oplag, Trojka, 2010</p> <p>SO3: Analyse af e-sportsbranchen i Danmark.</p> <p>”Emballageindustrien scorer kassen”, Jyllands Posten den 28/9 2016. ”Online-handel og gourmetvarer sætter fut i de danske fabrikker”, Jyllands Posten den 28/9 2016. ”Hitman-drenge slår til med nye kæmpespil”, tema i Børsen. Diverse supplerende artikler</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>(Interne og) eksterne forhold Købsadfærd Konkurrenceforhold Indsamling af informationer.</p>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde/præsentation

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 4</b>	Virksomhedens markedsforhold 1
<b>Indhold</b>	<p>Internationalisering og globalisering; Eksportmotiver Teorier omkring internationaliseringsproces</p> <p>Markedsudvælgelse Analyse af markedsforholdene Regioner af eksportmæssig interesse Kulturelle forhold og kulturmodeller (Ikke gennemgået endnu)</p> <p><b>Kernestof;</b> Afsætning A, Trojka 2. udgave 2010. Kapitel 18 – 22.</p> <p><b>Supplerende stof;</b> ”Bliv global eller dø” Magasinet Penge (DR1) 23/9- 2009. Andre supplerende artikler.</p> <p>Andre supplerende artikler.</p>
<b>Omfang</b>	Ca. 15%
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p>Internationaliserings- og globaliseringsteori. Markedsudvælgelse. Markedsforhold, herunder kulturelle forhold. Strategisk planlægning. Positionering Indsamling af informationer.</p>
<b>Væsentligste arbejdsfor- mer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 5</b>	Virksomhedens markedsforhold 2
<b>Indhold</b>	Segmentering og målgruppevalg  <b>Kernestof;</b> Afsætning A, Trojka 2. udgave 2010 Kapitel 9  <b>Supplerende stof;</b> <a href="http://www.gallup.dk">www.gallup.dk</a> Mosaic/Conzoom: diverse materialer samt Magasinet Penge (2008): ”De ved hvor du bor – og hvem du er”  Andre supplerende artikler
<b>Omfang</b>	Ca. 10%
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Segmentering og valg af målgrupper Indsamling af informationer.
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Overvejende gruppearbejde men også Klasseundervisning/projektarbejdsform/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 6</b>	Virksomhedens parametermix - Nationalt
<b>Indhold</b>	<p>Positionering Parametermix Parametermixet - kombinationen af de forskellige handlingsparametre, som virksomheden vælger at benytte.</p> <p>-produktparameteren -prisparameteren -national distribution -promotionparameteren -serviceprodukter (karakteristika og de 7 p'er) Markedsføringsplan</p> <p><b>Kernestof;</b> Afsætning A, Trojka 2. udgave 2010 Kapitel 10 (Ikke gennemgået endnu) og kapitel 14 – 17.</p> <p><b>Supplerende stof;</b></p> <p>Film: ”SAS – Størst, bedst og billigst”. Miniprojekt om Serviceproduktet. Film: ”Store danskere - Simon Spies”. Miniprojekt om personlig branding. Film: ”Er Apple i problemer”. Apple i Deadline på DR2 den 6/1 2019. Film: ”The greatest movie ever sold.</p> <p>”Det parallelle supermarked”, SCM &amp; Logistik den 12/9 2014. ”Fritz Hansen rykker mod udlandet” Jyllands Posten den 26/1 2011. ”Luksusmøbler i brat prisfald”, Jyllands Posten den 28/4 2010. ”Tovtrækning med tigre og middag hos løverne”, Børsen den 21/11 2017. ”Gæt en lort i pausen og spis med pingvinerne”, Børsen den 21/11 2017. ”Københavns Zoo satser på vombatmoder og pandaer”, Børsen den 21/11 2017.</p> <p>Projekt: Promotionkampagne for norske PizzaBakeren i forbindelse med indtrædelse på det danske marked.</p> <p>Andre supplerende artikler.</p>
<b>Omfang</b>	Ca. 15%
<b>Særlige fokuspunkter</b>	Udvælgelse og toning af et relevant parametermix samt sammenhænge og helhed
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 7</b>	PBL - forløb
<b>Indhold</b>	<p><b>PBL 1; Hvordan skaber Carlsberg vækst?</b></p> <p>Artikler; ”Carlsberg drukner i penge men tørster efter opkøb”, Jyllands Posten den 24/1 2019. ”Carlsberg går et spændende år i møde”, Jyllands Posten den 21/1 2019. ”Carlsberg skaber vækst ved alkoholfrie øl”, Jyllands Posten den 16/1 2019.</p> <p><b>PBL 2; Arla - Vækst og/eller Internationalisering</b></p> <p>Artikler; ”Arla vil være Mellemøstens økologiske mejerisheik”, Berlingske Business den 25/9 2017. ”Vejen fra Arla til kinesiske børns maver går gennem tusindvis af børnebutikker”, Berlingske Business den 2/11 2017. ”Arla har en vild plan: Hele Danmarks skal spise økologisk”, Berlingske Business den 24/3 2017. ”Arla i stor amerikansk offensiv på Youtube og Facebook”, Berlingske Business den 18/5 2017.</p> <p><b>PBL 3; Halifax Burger - Vækststrategi og parametermix</b></p> <p>Artikler; ”Burgerkæde lancerer massiv vækstplan: Nu vil vi ramme hele Danmark”, Jyllands Posten den 11/9 2018.</p> <p><b>PBL 4; Too good to go</b></p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokuspunkter</b>	
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Sommer 2020
<b>Institution</b>	Videndjurs - Handelsgymnasium Grenaa
<b>Uddannelse</b>	HHX
<b>Fag og niveau</b>	Afsætningsøkonomi A
<b>Lærer(e)</b>	Jan Sørensen
<b>Hold</b>	HhxG3ah19 - 3 år

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens parametermix - Internationalt
<b>Titel 2</b>	Marketingplan
<b>Titel 3</b>	Markedsanalyse
<b>Titel 4</b>	Eksamensprojekt





## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 1</b>	Virksomhedens parametermix - Internationalt
<b>Indhold</b>	<p>Positionering Parametermix Parametermixet internationalt- kombinationen af de forskellige handlingsparametre, som virksomheden vælger at benytte.</p> <p>-standardisering eller differentiering af parametermix -produktparameteren internationalt -prisparameteren internationalt -international distribution -promotionparameteren internationalt -serviceprodukter internationalt Markedsføringsplan internationalt</p> <p><b>Kernestof;</b> Systeme.dk, Marketing - en grundbog i afsætning (læreplan 2017) Kapitel 17, 19, 21, 23 og 24.</p> <p><b>Supplerende stof;</b> Andre supplerende artikler.</p>
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Udvælgelse og toning af et relevant parametermix samt sammenhænge og helhed i et internationalt perspektiv
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde

[Retur til forside](#)



[Retur til forside](#)

<b>Ti- tel 2</b>	Marketingplan
<b>Ind- hold</b>	Landeanalyse af selvvalgt BRIK land med udgangspunkt i virksomheden Tygesen Company/Vagabond og eksport til det valgte BRIK land.  <b>Kernestof;</b> Systime.dk, Marketing - en grundbog i afsætning (læreplan 2017) Kapitel 25.  <b>Supplerende stof;</b> Andre supplerende artikler.
<b>Om- fang</b>	
<b>Sær- lige fo- kus- punk- ter</b>	
<b>Væ- sent- ligste ar- bejds for- mer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde/virtuelle arbejdsformer via fronter.

[Retur til forside](#)



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	Markedsanalyse
<b>Indhold</b>	Markedsanalyseprocessen Indsamlingsmåder Kildetyper Spørgeskema Stikprøve Bearbejdning og analyse af data  <b>Kernestof;</b> Systeme.dk, Marketing - en grundbog i afsætning (læreplan 2107) Kapitel 1.  <b>Supplerende stof;</b> Andre supplerende artikler.
<b>Omfang</b>	
<b>Særlige fokus-punkter</b>	Informationsindsamling og databearbejdning
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	Klasseundervisning/projektarbejdsform/gruppearbejde/individuel arbejde/virtuelle arbejdsformer via fronter.

[Retur til forside](#)



[Retur til forside](#)

<b>Ti- tel 4</b>	Eksamensprojekt
<b>Ind- hold</b>	<p>Eksamensprojekt med udgangspunkt i virksomheden Too Good To Go.</p> <p><b>Spørgsmål til case;</b> Som afslutning på gennemgangen af de forskellige emneområder skal der i den kommende periode arbejdes med et forløb (eksamensprojekt) som, sammen med en udtrukket opgave, danner grundlag for eksamen i Afsætning A. Til den mundtlige eksamen i Afsætning A skal den enkelte elev nemlig, med udgangspunkt i den trukne opgave, perspektivere til eksamensprojekt-forløbet. Det er derfor vigtigt, at rapporten dækker bredt i forhold til kernestof. Vær opmærksom på, at rapporten derfor er eksamensgrundlag, og sendes til censor.</p> <p>Forløbet omhandler en række afsætningsrelevante spørgsmål med afsæt i virksomheden Too Good To Go. Via nedenstående link kan man tilgå grundlæggende informationer om virksomheden. Det vil dog, i forbindelse med udarbejdelse af rapporten, være nødvendigt, selv at foretage væsentlig yderligere informationssøgning.</p> <p>Link til casemateriale; <a href="https://marketing.systime.dk/?id=p1795">https://marketing.systime.dk/?id=p1795</a></p> <p><b>Spørgsmål;</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Foretag en virksomhedskarakteristik af virksomheden Too Good To Go. Kom i denne forbindelse bl.a. ind på centrale elementer i virksomhedens forretningsmodel.</li><li>2. Analyser relevante forhold med henblik på at identificere stærke- og svage sider samt muligheder og trusler for Too Good To Go.</li><li>3. Analyser 2 - 3 fremtidige strategiske muligheder for Too Good To Go.</li><li>4. Diskuter hvilken af de strategiske muligheder virksomheden bør prioritere først.</li><li>5. I forlængelse af Jeres svar i spørgsmål 4, bedes I, udarbejde en konkret handlingsplan.</li></ol> <p><b>Produkt;</b></p> <p>Der udarbejdes en rapport i grupper på 2 - 3 personer. Rapporten afleveres på VIDOnline senest den 12.05.2020 kl. 23.55. Der allokeres 12 moduler til arbejdet med rapporten på skolen og der må derfor forventes hjemmearbejde også.</p> <p><b>Supplerende stof;</b> Andre supplerende artikler.</p>