

Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Maj-Juni 2026
Institution	SCU - Skanderborg – Odder Center for Uddannelse
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Tommy Erhardtsen
Hold	HH2A AF

Titel 1	Introduktion til faget og metode
Titel 2	Markedsanalyse
Titel 3	Udbudsforhold: Konkurrenceforhold
Titel 4	Brancheforhold
Titel 5	Købsadfærd på B2C markedet
Titel 6	Virksomhedens eksterne forhold – Omverdensforhold
Titel 7	Virksomhedens interne forhold – Værdikæder og forretningsmodeller
Titel 8	Virksomhedens Markedsforhold del 1 – Segmentering, målgruppevalg og positionering
Titel 9	Virksomhedens parametermix
Titel 10	Købsadfærd på B2B markedet
Titel 11	Virksomhedens internationalisering
Titel 12	Virksomhedens internationale parametermix
Titel 13	Virksomhedens markedsføringsplan

Titel 1	Introduktion til faget og metode
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Introduktion til afsætning 2. Samfundsvidenskabelig metode <p>Supplerende stof: Cases Diverse artikler Videoklip Conzoom</p>
Omfang	August / november 2023 (Grundforløb)
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne er blevet introduceret til fagets indhold. Eleverne er bekendte med kompetencer og metode i afsætningsfaget</p> <p>Formål er at give eleverne et indblik i afsætningsfagets indhold. Eleverne er således blevet præsenteret for begreber bredt på tværs af kernestoffet i afsætning.</p>

Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, gruppearbejde med præsentation, skriftligt arbejde
----------------------------	---

Titel 2	Markedsanalyse
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022</p> <p>Kap 1</p> <p>Analyser fra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coop analyser https://om.coop.dk/coop+analyse/analyser.aspx • Coop Mad-o-mater: https://www.madometer.dk/ • Danmarks statistik.
Omfang	November-December 2023

<p>Særlige fokuspunkter</p>	<p>Eleverne skal kunne: Anvende viden om informationsindsamling til at gennemføre analyse af markedsmuligheder. Dvs.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • have viden om forskellige informationsindsamlingsmetoder • forholde sig kritisk til forskellige kilder og indsamlingsmetoder • gennemføre en markedsanalyse og anvende denne som beslutningsgrundlag i en virksomhed. • have viden om kildekritik og viden om repræsentativitet • præsentere en markedsanalyses vigtigste konklusioner <p>Progression: Eleverne arbejder i grupper og individuelt. Eleverne præsenterer i grupper.</p>
<p>Væsentligste arbejdsformer</p>	<p>Gruppearbejde, faglig læsning, Udformning af spørgsmål og spørgeskema. Mundtlig præsentation Der er desuden arbejdet med tolkning af statistiske data.</p>

Titel 3	Konkurrenceforhold
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kapitel 4</p> <p>Supplerende stof: Artikler og nyhedsudsendelser Euromonitor Artikler Hjemmesider</p>
Omfang	December 2023 – februar 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal kunne: Analysere og vurdere konkurrencesituationen på et givent marked. Dvs.</p> <ul style="list-style-type: none"> • definere virksomhedens marked • identificere og vurdere virksomhedens konkurrenter og konkurrencemæssige position <p>Progression: Eleverne arbejder med diverse opgaver skriftligt og præsenterer i matrixgrupper.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, dataindsamling, gruppearbejde m. præsentation, afleveringsopgave

Titel 4	Brancheforhold
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kapitel 5</p> <p>Supplerende stof: Artikler Euromonitor Cases</p>
Omfang	Februar 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Gennemgående model: Porters 5 forces</p> <p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Foretage en analyse af konkurrencesituation i en branche • Vurdere hvilke forhold der påvirker konkurrencesituationen i branchen • Vurdere hvordan forhold i branchen påvirker en virksomhed <p>Progression:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleverne arbejder i klassen med en case, som er delvist lærerstyret • Eleverne arbejder i grupper med en åben case, hvor eleverne selv skal være iværksættere og dermed selv søge informationer til analysen
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, gruppearbejde

Titel 5	Købsadfærd B2C
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kapitel 6</p> <p>Supplerende stof: Cases Diverse artikler, Aktuelle emner</p>
Omfang	Februar 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Give en karakteristik af konsumentmarkedet. - Lave en fyldestgørende analyse af købsadfærden - Beskrive det potentielle marked <p>Progression: Eleverne arbejder i grupper og individuelt</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, dataindsamling, gruppearbejde m. præsentation, skriftligt arbejde

Titel 6	Virksomhedens eksterne forhold - Omverdensforhold
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kap 3</p> <p>Supplerende stof: Hjemmesider Artikler</p>
Omfang	Marts 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indsamle, analysere og vurdere informationer om virksomhedens interne og eksterne situation. • Analysere virksomhedens eksterne forhold med udgangspunkt i omverdensmodellen og PEST(EL) • Vurdere muligheder og trusler, samt opstille muligheds- og trusselsmatrix ud fra analyse af omverdensforhold <p>Progression:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eleverne arbejder med diverse fælles opgaver som gennemgås og diskuteres på klassen.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, gruppearbejde, casebaseret arbejde og mundtlig fremlæggelse og præsentationer i grupper

Titel 7	Virksomhedens interne forhold – Værdikæden mv
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kapitel 2. Den interne situation</p> <p>Supplerende stof: Cases Diverse artikler</p>
Omfang	Marts-April 2024
Særlige fokuspunkter	<ul style="list-style-type: none"> • Porters værdikæde (Produktionsvirksomhed, handelsvirksomhed og servicevirksomhed) • Forretningsmodel: Business Model Canvas • Indlæring af fagudtryk og forståelse for anvendelsen heraf. • Eleverne skal kunne indsamle, analysere og vurdere informationer om virksomhedens interne forhold • Eleverne skal kunne analysere og vurdere virksomhedens strategiske planlægning set i lyset af de indsamlede informationer
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, gruppearbejde med præsentation, skriftligt arbejde

Titel 8	Virksomhedens Markedsforhold – Segmentering, målgruppevalg og positionering
Indhold	<p>Kernestof: M. Bregendahl m.fl.: Marketing – en grundbog i Afsætning, iBog, Systime 2022 Kapitel 11</p> <p>Supplerende stof: Cases Diverse artikler /videomateriale Conzoom Gallup Kompas</p>
Omfang	April-Maj 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Eleverne skal:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Have kendskab til segmenteringskriterier på både konsumentmarkedet og være i stand til at gennemføre en segmentering • Kunne gennemføre en segmenteringsproces • Kunne foretage valg af en eller flere målgrupper samt fastlægge en virksomheds målgruppestrategi og positionering på markedet <p>Progression: Progression i forløbet består i, at eleverne arbejde med diverse fælles opgaver som gennemgås og diskuteres på klassen.</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, individuelt arbejde, pararbejde, gruppearbejde, skriftligt arbejde.

Titel 9	Virksomhedens parametermix
Indhold	<p>Marketing af:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Birte Ravn Østergaard • René Mortensen • Søren Seest Marquart (red.) • Michael Bregendahl • Morten Haase <p>Kapitel 14 + 15 + 16 + 18 + 20 + 22</p>
Omfang	August 2023 – April 2024
Særlige fokuspunkter	<p>Pris Place Promotion Produkt</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde

Titel 10	B2B Købsadfærd
Indhold	Marketing af: <ul style="list-style-type: none"> • Birte Ravn Østergaard • René Mortensen • Søren Seest Marquart (red.) • Michael Bregendahl • Morten Haase Kapitel 6 + 7
Omfang	April – Maj 2024
Særlige fokuspunkter	Købsadfærd på producentmarkedet
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde

Titel 6	Virksomhedens internationalisering
Indhold	Marketing af: <ul style="list-style-type: none"> • Birte Ravn Østergaard • René Mortensen • Søren Seest Marquart (red.) • Michael Bregendahl • Morten Haase Kapitel 9
Omfang	August 2025 – November 2025
Særlige fokuspunkter	Markedsudvælgelse og kulturelle forhold.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde

Titel 7	Virksomhedens internationale parametermix
Indhold	<p>Marketing af:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Birte Ravn Østergaard • René Mortensen • Søren Seest Marquart (red.) • Michael Bregendahl • Morten Haase <p>Kapitel 17, 19, 21, 23 og 24</p>
Omfang	December 2025 – Marts 2026
Særlige fokuspunkter	De fire p'er i international kontekst.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde
Titel 8	Virksomhedens Markedsføringsplan
Indhold	<p>Marketing af:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Birte Ravn Østergaard • René Mortensen • Søren Seest Marquart (red.) • Michael Bregendahl • Morten Haase <p>Kapitel 25</p>
Omfang	April 2025 – Maj 2025
Særlige fokuspunkter	<p>Virksomhedens markedsføringsplan.</p> <p>Virksomhedsbesøg hos Skatepro og Pilgrim</p>
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, skriftligt arbejde