



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	April 2024
Institution	Skanderborg center for uddannelse (SCU)
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A niveau
Lærer(e)	Mads Buus Nielsen
Hold	HHX1C

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Litteratur: Marketing – en grundbog i afsætning

Systeme A/S. Første udgivelsesår 2017

- Michael Bregendahl
- Morten Haase
- René Mortensen
- Birte Ravn Østergaard
- **Redaktør:** Søren Seest Marquart

Titel 1	<p><u>Den interne situation</u> Virksomhedskarakteristik</p> <p>Konkurrencedygtighed</p> <ul style="list-style-type: none">• Kernekompetence• Konkurrencemæssig fordel• Kritiske succesfaktorer (KSF)• Key Performance Indicators (KPI) <p>Forretningsmodeller</p> <p>Disruption</p>
---------	--



	<p>Business Model Canvas</p> <p>Værdikæde</p> <p>SW-opstilling</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 2	<p><u>Den eksterne situation</u></p> <p>Omverdensmodel</p> <ul style="list-style-type: none">• Den afhængige omverden• Den uafhængige omverden• Nærmiljø• Fjernmiljø <p>OT-opstilling</p> <ul style="list-style-type: none">• Threats, trusler• Opportunities, muligheder <p>Muligheds- og trusselsmatrix</p> <p>PESTEL-analyse</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 3	<p><u>Konkurrenceforhold</u></p> <p>Markedsbeskrivelse</p> <ul style="list-style-type: none">• Konkurrencetragtmodellen• Snæver konkurrence vs. bred konkurrence• Markedsandel• Præferencer• Homogent marked vs. heterogent marked <p>Konkurrenceformer</p> <ul style="list-style-type: none">• Monopol• Differentieret duopol• Differentieret oligopol• Monopolistisk konkurrence



	<p>Markeder</p> <ul style="list-style-type: none">• Konsumentmarkedet (B-t-C)• Producentmarkedet (B-t-B)• Handel mellem private (C-t-C) <p>Konkurrencemæssige positioner</p> <ul style="list-style-type: none">• Markedsleder• Markedsudfordrer• Markedsfølger• Markedsnicher <p>Konkurrentreaktioner</p> <p>Konkurrentovervågning</p> <p>Konkurrentanalyse</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
<p>Titel 4</p>	<p><u>Brancheforhold</u></p> <p>Branche</p> <p>Branche karakteristik</p> <p>Pyramidemodel</p> <p>Brancheanalyse/Porters five forces</p> <ul style="list-style-type: none">• Konkurrenter i branchen• Nye indtrængere• Substituerende produkter• Kunder• Leverandører <p>Kræfter/forces i Porters brancheanalysemodel</p> <ul style="list-style-type: none">• Konkurrenter i branchen• Trusler fra nye indtrængere• Trusler fra substituerende produkter• Kundernes forhandlingsstyrke• Leverandørernes forhandlingsstyrke <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>



Titel 5	<p><u>Købsadfærd på konsumentmarkedet</u></p> <p>SOR-modellen</p> <ul style="list-style-type: none">• Stimuli (S)• Organisme (O)• Respons (R) <p>Behov</p> <ul style="list-style-type: none">• Fysiske behov• Behov for tryghed og sikkerhed• Sociale behov• Egobehov• Selvrealiseringsbehov <p>Købmotiver</p> <ul style="list-style-type: none">• Snob• Bandwagon• Veblen• Thrifty <p>Købstyper</p> <ul style="list-style-type: none">• Impulskøb• Vanekøb• Overvejelseskøb <p>Købsadfærdstyper</p> <ul style="list-style-type: none">• Komplex købsadfærd• Variationssøgende købsadfærd• Dissonansreducerende købsadfærd• Rutinemæssig købsadfærd <p>Køberoller</p> <ul style="list-style-type: none">• Initiativtager• Konsument• Disponent• Influent• Køber <p>Beslutningsprocessen</p> <ul style="list-style-type: none">• Problemerkendelse



	<ul style="list-style-type: none">• Informationsøgning• Vurdering af alternativer• Købsbeslutningen• Efterkøbsadfærd <p>Andre købsadfærdsbegreber</p> <ul style="list-style-type: none">• Rådighedsbeløb• Livscyklus• Forbrugsvaner <p>Referencegrupper</p> <ul style="list-style-type: none">• Primærgruppe• Sekundærgruppe• Tertiærgruppe <p>Opinionsleder</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 6	<p><u>Købsadfærd på producentmarkedet</u></p> <p>Delmarkeder</p> <ul style="list-style-type: none">• Det industrielle marked• Melleghandlermarkedet• Det offentlige marked <p>Købstyper</p> <ul style="list-style-type: none">• Nykøb• Modificeret genkøb• Rutinekøb <p>Buy grid-modellen</p> <p>Valgkriterier</p> <p>Købscenter</p> <ul style="list-style-type: none">• Influent• Godkender• Køber• Bruger• Informationsvogter <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>



Titel 7	<p><u>Strategi</u></p> <p>Mission, Vision og Værdier</p> <ul style="list-style-type: none">• Ide• Mål <p>SWOT-opstillingen</p> <p>TOWS-matricen</p> <p>Konkurrencestrategier - Generiske strategier</p> <ul style="list-style-type: none">• Omkostningslederstrategi• Differentieringsstrategi• Omkostningsfokus• Differentieringsfokus• Kritisk masse• Palisadestrategi• Stuck-in-middle <p>Vækststrategier</p> <ul style="list-style-type: none">• Markedspenetrering• Produktudvikling• Markedsudvikling <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 8	<p><u>Segmentering, målgruppevalg og positionering</u></p> <p>Målgruppebeskrivelse</p> <p>Segmenteringsprocessen</p> <ul style="list-style-type: none">• Beskrivelse af relevante forhold på markedet• Valg af segmenteringsvariable• Udarbejdelse af en segmenteringsmatrix• Vurdering af segmenters attraktivitet (SMOK)• Valg af målgruppe <p>Segmenteringsvariable</p> <ul style="list-style-type: none">• Sociodemografiske variable• Adfærdsoverretede variable



Livsstilsanalyser

- Gallup Kompas
- Conzoom®-modellen

Målgruppestrategi

- Udifferentieret markedsføring
- Differentieret markedsføring
- Koncentreret markedsføring
- One-to-one markedsføring

Positionering

- Unique Selling Proposition (USP)
- Emotional Selling Proposition (ESP)
- Me too-produkter

Positioneringskort

Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade