



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	April 2026
Institution	Skanderborg center for uddannelse (SCU)
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A niveau
Lærer(e)	Mads Buus Nielsen
Hold	HHX3f

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



	<p>Livsstilsanalyser</p> <ul style="list-style-type: none">• Gallup Kompas• Conzoom®-modellen <p>Målgruppestrategi</p> <ul style="list-style-type: none">• Udifferentieret markedsføring• Differentieret markedsføring• Koncentreret markedsføring• One-to-one markedsføring <p>Positionering</p> <ul style="list-style-type: none">• Unique Selling Proposition (USP)• Emotional Selling Proposition (ESP)• Me too-produkter <p>Positioneringskort</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 9	<p><u>Internationalisering</u></p> <p>Eksporthotiver</p> <ul style="list-style-type: none">• Interne vs. eksterne• Proaktive vs. reaktive <p>Eksporthberedskab (interne 4 P'er)</p> <ul style="list-style-type: none">• Produkt• Produktion• Personale - herunder ledelsen• Penge - økonomien <p>Internationaliseringsmodeller</p> <ul style="list-style-type: none">• Uppsala-modellen• Born global virksomheder• Netværksmodellen <p>Markedsudvælgelse</p> <ul style="list-style-type: none">• Tilfældighedsmetoden• Nærmarkedsmetoden• Tragtmetoden <p>Information om internationale markeder</p> <ul style="list-style-type: none">• Generelle markedsforhold



	<ul style="list-style-type: none">• Specifikke markedsforhold <p>Kulturelle forhold</p> <ul style="list-style-type: none">• Miljøafstand• Værdier• Normer• Grundlæggende antagelser <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 10	<p><u>Strategiske analyser</u></p> <p>Organisk vækst</p> <p>Vækststrategier</p> <ul style="list-style-type: none">• Diversifikation<ul style="list-style-type: none">○ Koncentrisk diversifikation○ Horisontal diversifikation○ Konglomerat diversifikation• Vækst via integration<ul style="list-style-type: none">○ Horisontal integration○ Vertikal integration• Strategisk alliance <p>Blue Ocean-strategi</p> <ul style="list-style-type: none">• Værdiinnovation• Strategisk læred <p>Portefølgestrategi</p> <ul style="list-style-type: none">• Boston-modellen <p>Digitale forretningsmodeller</p> <ul style="list-style-type: none">• Value-modellen• Revenue-modellen• Købmænd• Mellemmænd• Bagmænd <p>Digital transformation</p> <p>Bæredygtighed</p>



	<p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 11	<p><u>Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv</u></p> <p>SMP-processen i internationalt perspektiv</p> <p>Geografiske segmenteringsvariable</p> <ul style="list-style-type: none">• Generelle karakteristika• Specifikke karakteristika <p>Kulturelle zoner</p> <p>Internationale livsstilsmodeller</p> <ul style="list-style-type: none">• RISC• Conzoom®• VALS <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 12	<p><u>Segmentering på producentmarkedet</u></p> <p>Delmarkeder på producentmarkedet</p> <ul style="list-style-type: none">• Det industrielle marked• Melleghandlermarkedet• Det offentlige marked <p>Segmenteringsvariable på producentmarkedet</p> <ul style="list-style-type: none">• Geografiske og virksomhedsspecifikke variable• Produktionsvariable• Indkøbsvariable <p>Industriel segmentering kan se efter</p> <ul style="list-style-type: none">• Build-op tankegangen• Break-down tankegangen <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 13	<p><u>Marketingmix i internationalt perspektiv</u></p>



	<p>Produkt (kap. 17 i fagbogen)</p> <p>Prisfastsættelse (kap. 19 i fagbogen)</p> <p>Distribution (Kap. 21 i fagbogen)</p> <p>Promotion (Kap. 23 i fagbogen)</p> <p>Standardiseret eller tilpasset marketingmix</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>
Titel 14	<p><u>Marketingplan</u></p> <p>Situationsanalyse</p> <ul style="list-style-type: none">• Den interne situation• Den eksterne situation <p>Marketingplanen</p> <ul style="list-style-type: none">• Målsætning• Handlingsplan• Strategi <p>Budget og effektmåling</p> <ul style="list-style-type: none">• Budgettering af marketingindsats• Måling af marketingeffektivitet• Break-even overvejelser• ROI• ROMI• Reklamenulpunkt• Nulpunktomsætning <p>Kontrol af marketingplanen</p> <p>Sammenhæng mellem strategiprocesen og marketingplanen</p> <p>Opgaver og cases fra bogen og fra andre fagrelevante udgivelser/dagblade</p>



Forløb	<p><u>3 MULIGHEDER</u></p> <p>Eksamensforløb 1 - JYSK (A og B)</p> <p>https://marketing.systime.dk/?id=2132</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=R7uOuBdczbA</p> <p>Eksamensforløb 2: Ditur (B) / Eksamensforløb 3: Diturs internationalisering (A)</p> <p>35 min. =</p> <p>https://www.dr.dk/drtv/se/loevens-hule_-klar-med-millioninvestering_148552</p> <p>https://marketing.systime.dk/?id=2084</p> <p>https://marketing.systime.dk/?id=2098</p> <p>PILGRIM</p> <p>Slutresultat</p> <p>En PowerPoint med tre konkrete punkter til hver af nedenstående:</p> <p>Interne forhold (forretningsmodel)</p> <p>Eksterne forhold</p> <p>Konkurrence- og brancheforhold</p> <p>Købsadfærd (BtC og BtB)</p> <p>Strategi og strategiske analyser (konkurrencestrategier og vækst)</p> <p>Segmentering og målgruppe (BtC og BtB)</p> <p>Marketingmix 4/7 'er (nationalt og internationalt)</p>
Eksterne besøg	<p><u>Villads Group</u></p> <p>Emne: Iværksætteri</p> <p>Startups</p> <p>Etablering af virksomhed</p> <p>Promotion</p>



	<p>Målgruppe</p> <p>Pilgrim A/S i Skanderborg</p>
--	--

