



Undervisningsbeskrivelse

Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

Termin	Maj-juni 2022/23
Institution	UCRS Gymnasiet HHX Ringkøbing
Uddannelse	hhx
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Lene Bukart Rasmussen
Hold	hh3a22

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

Titel 1	Hvad er en virksomhed
Titel 2	Konkurrencemæssige positioner
Titel 3	Virksomhedens omverden
Titel 4	Eksterne forhold (i forlængelse af emne i grundforløbet om omverdensanalysen)
Titel 5	Interne forhold
Titel 6	Strategi
Titel 7	Tværgående forløb
Titel 8	Eksterne forhold – branche- og konkurrenceforhold
Titel 9	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Titel 10	Marketingmix
Titel 11	Metode og markedsanalyse
Titel 12	Internationalisering, globalisering og kulturteori
Titel 13	Kommunikation
Titel 14	Eksamensprojekt



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

Titel 1	Hvad er en virksomhed?
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave ”Beskriv dit fritidsarbejde” Mini-opgave om COOP og Salling Group med introduktion af kædebegrebet samt inddragelse af de strategiske grupper.
Omfang	6 timer/ 30 sider
Særlige fokus-punkter	Klassen 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.

[Retur til forside](#)



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

Titel 2	Konkurrencemæssige positioner
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave Artikler: ”Imerco slår butikker sammen for at øge indtjeningen”, Finans, juni 2019 Diverse små artikler om bl.a. JYSK, Salling Group, Aurion bageriet samt Royal Unibrew.
Omfang	6 timer / 25 sider
Særlige fokuspunkter	De konkurrencemæssige positioner er anvendt for at bibringe eleverne en yderligere forståelse af begrebet ”branche” samt for at tilføre eleverne en grundlæggende forståelse for en virksomheds konkurrencesituation. Ved skriftligt arbejde er der fokus på at arbejde med belæg og faglighed.
Væsentligste arbejdsformer	Primært klasseundervisning med inddragelse af gruppearbejde og pararbejde for at stimulere elevernes aktivitetsniveau samt mundtlige formidling. Skriftligt arbejde med virksomhedsbeskrivelse af Arla.

[Retur til forside](#)



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

Titel 3	Virksomhedens omverden
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave Artikler: ”Kæmpebøde til Bilka: Løj over for deres kunder”, Børsen 23.04.20 ”Skrud på hotel-pog restaurationsmomsen og bevar danske arbejdspladser”, 21.04.20 <u>Casebaseret arbejde:</u> Filmen: ”Felix jagter vejen til succes” hos vandsheiken Allan Feldt. Diverse artikelmateriale om Aqua d’Or
Omfang	8 timer /35 sider
Særlige fokuspunkter	Økonomisk tankegangskompetence i forhold til at opnå en indledende indsigt i forskellige omverdensforholds betydning for en virksomhed.
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

[Retur til forside](#)



Titel 4	Eksterne forhold
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>Konkurrenceforhold Strategiske grupper</p> <p>Målgruppe og persona <i>Kun perifert inddraget i skriftligt arbejde</i></p> <p>Købsadfærd B2C <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 kildemateriale; herunder:</u> ”Kæmpebøde til Bilka: Løj over for deres kunder”, Børsen, 23.04.2020 ”Skru på hotel- og restaurationsmomsen og bevar danske arbejdspladser”, 21.04.2020 ”Imerco slår butikker sammen for at øge indtjeningen”, Finans.dk, 03.06.2019 ”Inspiration lukker: derfor måtte Imerco ikke overtage kæden”; Erhverv, 16.08.2017</p> <p>Skriftlig aflevering om Mejerigaardens omverdensforhold: ”Salg af gourmet- og økologiske is boomer”, FødevareWatch, 23.07.2018 ”Brancheanalyse: Der er hård konkurrence på de kolde fristelser”; FødevareWatch, 14.06.16 ”Danskerne propper kurven med økologi under krisen”, Børsen 15.05.2020 ”Is-aktører går vegansk efter møgår”; Børsen, 05.03.2018 ”Dansk flødeis il danskerne”, Mælketidende, 2017</p> <p>Skriftlig opgave om købsadfærd for selvvalgt produkt</p>
Omfang	17 timer /70 sider



Særlige fokus-punkter	At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmediet –bl.a. ift. konkurrenceforhold og købsadfærd.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, diverse mundtlige opgaver inkl. fremlæggelser samt skriftlige opgaver og afleveringer.



Titel 5	Interne forhold
Indhold	<p>Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarosin og Christensen. Trojka/Gad 2017. Kapitel 6 og 7. Diverse artikler, klip og opgaver.</p> <p>Værdikæden <i>Værdiskabelse - kernekompetencer</i></p> <p>BMC <i>Value proposition</i></p> <p>Konkurrencetrekanten (under strategi) Værdiskabelse</p> <p>Konkurrencemæssig fordel <i>SW-analyse</i></p> <p><u>Diverse kildemateriale; herunder:</u></p> <p>Minicase om Schulstad: ”Danskernes trang til Discount smitter af i rødt Schulstad-regnskab”, Børsen 31.05.2019 Schulstad - danskernes naturlige og bedste brødvalg (lantmannen-unibake.com)</p> <p>Mini case om Kims: ”Chokoladeovertrukne chips bidrager til toplinieækst 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>Skriftlig aflevering om Peter Beier Chokolade A/S og værdikædeanalysen Felix og jagten på succes: Peter Beier ”Dansk chokolademager ombygger butikker og satser på cafékoncept”; FødevarerWatch, 26.04.19</p> <p>Mindre skriftlig aflevering om Stauning Whisky og BMC på baggrund af et oplæg ved Co-founder / CEO Lasse Vesterby.</p>
Omfang	25 timer / 80 sider
Særlige fokuspunkter	At opnå forståelse for teorien i sig selv og i sammenhæng med omverdensmodellen – bl.a. ift. konkurrenceforhold og købsadfærd. I forlængelse heraf at forstå sammenhængen – og forskellen mellem – virksomhedens eksterne og interne forhold mhp. at kunne lave en SWOT-analyse.
Væsentligste arbejdsformer	Virtuel undervisning Klasseundervisning, diverse mundtlige opgaver inkl. fremlæggelser samt skriftlige opgaver og afleveringer.



Titel 6	Strategier
Indhold	<p>Afsætning - Niveau A, 4. udgave, bind 1. Jenrich, Aarasin 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><u>Diverse kildemateriale; herunder:</u> ”Lagkagehusets direktør frygter at miste hverdagssalget”; FødevarerWatch, 18.12.2020 Frankly Juice med vækstplaner: Eksport kommer til at udgøre over halvdelen af forretningen”; Børsen, 05.01.2021 ”Discountkæderne ryster sig til ny kamp om kunderne” FødevarerWatch, 30.03.21 ”Discountbranchen går væk fra discount”; Berlingske, 12.04.21</p> <p>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</p> <p>Opgave om Nilfisk: Nilfisk Global Nilfisk officielle hjemmeside</p>
Omfang	16 timer / 40 sider
Særlige fokuspunkter	Formålet med forløbet er at give eleverne mulighed for – på et grundlæggende niveau – at arbejde med og få forståelse for virksomheders generiske/basale konkurrencestrategier mhp. at finde frem til konkurrencemæssige fordele.
Væsentligste arbejdsformer	Delvist virtuelt Klasseundervisning En vekslen mellem det induktive og deduktive undervisningsprincip.

[Retur til forside](#)



Titel 7	Tværgående forløb – HH1år
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave Diverse materialer; primært elevernes eget materiale ”Anders Holch Povlsen køber sig ind i Coolshop – nu vil Jacob Risgaard ekspandere: Vi kommer til at give den gas i udlandet”; Børsen, 05.03.2021 ”Pizzakæde vil fordoble antallet af restauranter inden 2022”; Børsen 16.04.21
Omfang	10 timer / 25 sider
Særlige fokus-punkter	Fokus på elevernes selvstændige informationssøgning af aktuelle artikler / cases. Der arbejdes med den økonomiske tankegangskompetence (at kunne skelne væsentlig fra uvæsentligt) samt modelleringskompetencen. Der arbejdes med taksonomisk niveau 1 og 2
Væsentligste arbejdsformer	Delvist virtuel undervisning Arbejde parvist. Mundtlig fremlæggelse (”Ugens Avislæser”)

[Retur til forside](#)



Titel 8	Eksterne forhold – branche- og konkurrenceforhold
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave Kapitel 14 (repetition fra og viderebygning af HH1.år.) Konkurrenceformer Strategiske grupper Porter Five Forces Primært elevernes egen informationsøgning i forhold til udarbejdelse af en brancheanalyse. Klassen har arbejdet med is- øl – og boghandlerbranchen.
Omfang	15 timer / 25 sider
Særlige fokus-punkter	Databehandlings- og tankegangskompetencen Elevernes evne til at indsamle og anvende relevant data trænes ved indsamling af data til udarbejdelse af Porters Five Forces.
Væsentligste arbejdsformer	Primært gruppearbejde og mundtlig formidling i form af korte præsentationer på klassen

[Retur til forside](#)



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	30 timer / 35 sider
Særlige fokuspunkter	Modelleringskompetence Ræsonnementskompetence i forhold til diskussion af positionering og repositionering
Væsentligste arbejdsformer	Primært klasseundervisning med inddragelse af gruppearbejde og pararbejde for at stimulere elevernes aktivitetsniveau samt mundtlige formidling. Skriftligt arbejde om Zleep Hotel

[Retur til forside](#)



Titel 10	Marketingmix
Indhold	Afsætning A, Trojka 4. udgave Kapitlerne 20 - 26 <u>Diverse materialer, såvel artikler som website – bla.:</u> Hotel Viking (serviceydelser) SACKit og KiMs (produktparameter) Udarbejdelse af storyboard på baggrund af selvvalgt persona i forbindelse med arbejde med slikmarkedet og Aarstiderne Kort om influencermarketing og oplevelsesøkonomi ”Mælk uden mælk ”-kampagnen Kort om Sociale medier
Omfang	40 timer / 105 sider
Særlige fokuspunkter	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.
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning, gruppearbejde og pararbejde. Mundtlig formidling via små fremlæggelser. Kreative arbejdsmetoder

[Retur til forside](#)



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 Big Data</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

[Retur til forside](#)



Herunder

Titel 12	Internationalisering, globalisering og kulturteori Herunder de 4 p'ere internationalt
Indhold	<u>Grundbogen: Afsætning A, Trojka 4. udgave.</u> Kapitlerne 28 – 37 Diverse supplerende materialer, eksempelvis: Mini-cases om SACKit og LOOP som introduktion til internationalisering Scanpan: Pandesalg i USA skaber job på Djursland Scanpan: Designet til faghandlen Wally and Whiz ”Kims har fyret 10 procent efter sjælden tilbagegang” (Business-Fyn, 4. august 2020) Lagkagehusets internationalisering; diverse artikler og website Build-a- Bear i Tyskland
Omfang	35 timer /240 sider
Særlige fokuspunkter	Særligt fokus på tankegangs-, problembehandlings- og ræsonnementskompetencen
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning og gruppearbejde med mindre cases

[Retur til forside](#)



Titel 13	Kommunikation
Indhold	<u>Grundbogen: Afsætning A, Trojka 4. udgave.</u> Primært kapitel 27 Diverse supplerende materialer, eksempelvis: Influencermarketing Sensorybranding Mini-case om Cocio Velux og branding / positionering
Omfang	20 timer /155 sider
Særlige fokuspunkter	Grundlæggende teori om promotionparameteren forventes kendt fra Afsætning B. Der har været særligt fokus på de digitale kommunikationsparametre samt en forståelse af promotionindsatsens betydning set i en større og mere strategisk sammenhæng
Væsentligste arbejdsformer	Klasseundervisning og gruppearbejde med mindre cases

[Retur til forside](#)



Titel 14	Eksamensprojekt
Indhold	Case om Mascot International A/S <u>Diverse materiale:</u> Virksomhedsbesøg www.mascot.dk Diverse artikelmateriale og statistik, som eleverne selv har fundet via informationsøgning
Omfang	10 timer /55 sider
Særlige fokuspunkter	Særligt fokus på databehandlingskompetencen eftersom eleverne selv har skullet lave informationsøgning med kritisk vurdering af kildernes validitet og anvendelighed. Øvrige kompetence er naturligvis også kommet i spil i elevernes projektarbejde
Væsentligste arbejdsformer	Casebaseret projektarbejde ^{1/2}

[Retur til forside](#)