

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj 2024/2025
Institution	Niels Brock
Uddannelse	EUX merkantil (Jesper Buchs Iværksætterakademi)
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Stephen Rasmussen
Hold	38i

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløb 2	Intern Situation
Forløb 3	Samfundsvidenskabelig metode
Forløb 4	Ekstern Situation
Forløb 5	Konkurrenceforhold
Forløb 6	Strategi
Forløb 7	Semesterprojekt
Forløb 8	Brancheanalyse
Forløb 9	Marketingmix
Forløb 10	Strategiske analyser
Forløb 11	Messebesøg – Ignite i Odense
Forløb 12	Segmentering, målgruppevalg, positionering
Forløb 13	Købsadfærd (B2C og B2B)
Forløb 14	Segmentering på producentmarkedet
Forløb 15	Marketingmix 2
Forløb 16	Markedsanalyse
Forløb 17	Internationalisering og marketingmix i internationalt perspektiv

Forløb 18	Marketingplan
Forløb 19	Eksamensforløb - Eventyrspor
Forløb 20	Eksamenstræning

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Nb! Et skema for hvert forløb

Forløb 1	Introduktion til afsætning
Forløbets indhold og fokus	Opsummering af hvad eleverne har lært på Afsætning C. Hvilke kernestofområder husker de godt, og hvilke mindre godt. Opsamling på vigtige begreber fra Afsætning C.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen.
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, kap. Intro til afsætning (GF)
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning Antal moduler: 2
Arbejdsformer	Individuelt arbejde, gruppearbejde, fremlæggelser

Forløb 2	Intern Situation
Forløbets indhold og fokus	Fokus på den interne situation og modellerne fra bogens kapitel 2 (BMC, værdikæder, SW-opstilling, kernekompetencer, konkurrencemæssige fordele) Eleverne skal introduceres til afsætningsøkonomi, de økonomiske kompetencer og de taksonomiske niveauer. Herudover arbejder eleverne med at lære om virksomhedens interne situation og at anvende modeller fra afsætning. Eleverne har også arbejdet med primær dataindsamling og lavet en skriftlig eksamensopgave (Roccamore) med fokus på den interne situation. Centrale modeller og begreber: - Virksomhedskarakteristik - Værdikæden for forskellige virksomhedstyper - Konkurrencedygtighed - Forretningsmodeller (BMC) - SW-analyse
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, kap. Intro til afsætning (GF) og kapitel 2.

Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, tidligere skriftlig eksamensopgave om Roccamore. Antal moduler: 5
Arbejdsformer	klasseundervisning, skriftligt arbejde, gruppearbejde.

Forløb 3	Samfundsvidenskabelig metode
Forløbets indhold og fokus	Forløbets formål er at give eleverne indblik i fagets metode, samt at lære fagbegreber inden for samfundsvidenskabelig metode. Centrale modeller og begreber: - Argumentation og dokumentation - Afsætningsfaglig genre - Informationssøgning - Kildekritik og empiri - Analysemetoder
Faglige mål	Kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, kap. Samfundsvidenskabelig metode
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, euromonitor, statista. Antal moduler: 2
Arbejdsformer	klasseundervisning, gruppearbejde, field research

Forløb 4	Ekstern Situation
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere virksomhedens eksterne situation gennem centrale fagbegreber. Eleverne har arbejdet med omverdens-modellen og PESTEL-analyse. Centrale modeller og begreber: 1. Pestel-analyse 2. Omverdensmodellen 3. OT-opstilling 4. Opgave om Montas eksterne situation

Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 3
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, euromonitor, marketline Antal moduler: 3
Arbejdsformer	klasseundervisning, skriftligt arbejde, gruppearbejde, individuelt arbejde.

Forløb 5	Konkurrenceforhold
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere virksomhedens konkurrenceforhold. Eleverne har blandt andet arbejdet med konkurrencetragt, konkurrenceformer, konkurrencemæssige positioner, konkurrentanalyse, etc.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 4
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser Antal moduler: 3
Arbejdsformer	klasseundervisning, gruppearbejde, individuelt arbejde, fremlæggelser

Forløb 6	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere ved hjælp af strategiske modeller og begreber. Eleverne har blandt andet arbejdet med konkurrencestrategier, vækststrategier, blue ocean strategy, TOWS, etc.

	I forløbet arbejder eleverne også med et mini projekt, hvor de skal finde på en start-up i en given branche (som de analyserede i forrige forløb). I denne del af forløbet inddrages også begreber fra intern analyse (BMC).
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 8
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 5
Arbejdsformer	klasseundervisning, gruppearbejde, individuelt arbejde, pitch (fremlæggelse)

Forløb 7	Semesterprojekt
Forløbets indhold og fokus	I semesterprojektet arbejder eleverne med en lokal virksomhed (f.eks. Friluftslund, Summerbird, Uniqlo, mm.) I projektet skal der foretages analyser med modeller og teori fra intern situation, ekstern situation, konkurrenceforhold og strategi. Herudover skal eleverne indsamle primær data om virksomheden.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 2, 3, 4 og 8
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 6
Arbejdsformer	Projektarbejde, field research, gruppearbejde, skriftligt arbejde.

Forløb 8	Brancheanalyse
-----------------	----------------

Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal i dette forløb arbejde med hvordan man analyserer en branche. Eleverne arbejder caseorienteret og bruger Porter five forces modellen til at analysere fastfoodbranchen. Herudover arbejder eleverne virtuelt med case om Interflora, hvor de også foretager intern analyse og træner det diskuterende taksonomiske niveau.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 5
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser, case om interflora Antal moduler: 5
Arbejdsformer	Individuelt arbejde, skriftligt arbejde, tavleundervisning, virtuel undervisning

Forløb 9	Marketingmix
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal have kendskab til marketingmixet og lære at analysere en virksomheds marketingmix. Herudover var eleverne i dette forløb på besøg hos Nemlig.com. I forløbet arbejdede eleverne med casen ”The Mallows”, som var relateret til marketingmixet.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 14, 15, 18, 20, 22.
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 7
Arbejdsformer	Virksomhedsbesøg, gruppearbejde, klasseundervisning, parlæsning, skriftligt arbejde

Forløb 10	Strategiske analyser
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal have kendskab til modeller og begreber fra strategiske analyser, samt lære at analysere cases med modellerne. Herudover bruges forløbet også til at opsummere de vigtigste begreber fra Strategi-kapitlet i Marketing-bogen. Herudover var eleverne på besøg i forskellige virksomheder, hvor de udarbejdede løsningsforslag til virksomhederne med henblik på fremtidig vækst. Nogle af disse cases var også fokuseret på marketingmixet. Eksempler på virksomheder var: KCC, Københavns håndbold, Deloitte, Aarstiderne, Synoptik, Boozt og Hummel. I slutningen af projektet præsenterede eleverne for udvalgte ledere fra virksomhederne. Eleverne skulle også arbejde på det diskuterende taksonomiske niveau, da de skulle diskutere konsekvenser og fordele/ulemper ved at implementere tiltag. Centrale begreber og modeller: - Vækst ved intensivering - Vækst ved diversifikation - Vækst ved integration - Vækst ved strategiske alliancer - Blue Ocean strategi - Boston Matricen
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 10
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser, diverse intern data fra case-virksomhederne Antal moduler: 8
Arbejdsformer	Casearbejde individuelt og i grupper, skriftligt arbejde, tavleundervisning, virksomhedsbesøg

Forløb 11	Messebesøg – Ignite i Odense
Forløbets indhold og fokus	Eleverne deltager og observere trends og problemstillinger på iværksættermessen Ignite i Odense. Eleverne reflekterer over verdens udfordringer og får indblik i forskellige virksomheders problemstillinger.
Faglige mål	Kommunikationskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)” Kap. 3.

Anvendt materiale.	Observationer, sekundær dataindsamling fra diverse kilder i forbindelse med mes- sen. Antal moduler: 2
Arbejdsfor- mer	Observation, skriftlige refleksioner.

Forløb 12	Segmentering, målgruppevalg, positionering
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal have kendskab til SMP og lære at analysere ved hjælp af begreberne i SMP. Eleverne skulle herudover gennemgå SMP-processen for en iværksættervirk- somhed i rejsebranchen, bolig- og interiørbranchen eller isbranchen. Centrale modeller og begreber: - Markedssegmentering - Segmenteringsprocessen - Livsstilsanalyser - Gallup Kompas - SMOK - Persona - Positionering (USP, ESP, etc.)
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompe- tencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 11
Anvendt ma- teriale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 5
Arbejdsfor- mer	Projektarbejde i grupper, skriftligt arbejde, tavleundervisning.

Forløb 13	Købsadfærd (B2C og B2B)
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere ved hjælp af modeller og begreber indenfor BTC og BTB købsadfærd. Eleverne arbejder med forskellige cases fra marketing-bogen. Centrale modeller og begreber: - Virksomheders købsadfærd - Virksomheders købsbeslutningsproces herunder Buy- Grid modellen

	- SOR-modellen - Behov - Købemotiver - Købstyper og købsadfærdstyper - Beslutningsprocessen - Køberoller
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 6, 7.
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 4
Arbejdsformer	Casearbejde individuelt og i grupper, tavleundervisning.

Forløb 14	Segmentering på producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere ved hjælp af modeller og begreber indenfor segmentering på producentmarkedet. Eleverne arbejder med forskellige cases fra marketing-bogen. Centrale begreber og modeller: - Delmarkeder på producentmarkedet - Build-up tankegangen – kundernes behov - Break-down tankegangen - virksomhedens produkt
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 13
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 2
Arbejdsformer	Casearbejde individuelt og i grupper, tavleundervisning.

Forløb 15	Marketingmix 2
------------------	----------------

Forløbets indhold og fokus	Eleverne genbesøger marketingmixet og får trænet yderligere at analysere og diskutere forskellige cases ved hjælp af begreber fra marketingmixet. Herudover inddrages filmen ”The Founder” for at gå dybere ind i franchising og branding. I dette forløb er der desuden fokus på de servicevirksomheder og de syv P’er. Eleverne arbejder også med den tidligere eksamensopgave om charterbranchen. Eleverne arbejder med forskellige cases fra marketing-bogen.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 14, 15, 16, 18, 20, 22
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 8
Arbejdsformer	Casearbejde individuelt og i grupper, tavleundervisning, individuelt arbejde, skriftligt arbejde.

Forløb 16	Markedsanalyse
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere ved hjælp af modeller og begreber indenfor markedsanalyse. Eleverne arbejder med projektet ”reklamebureauet”, hvor eleverne skal agere konsulenter for forskellige virksomheder. Eleverne skal selv finde på problemstillinger med udgangspunkt i virksomheden og foretage en markedsanalyse, herunder indsamle primær data. Centrale begreber og modeller: - Indsamling af data og formål med analysen - Datakilder - Primære og sekundære datakilder - Kvalitative metoder - Kvantitative metoder - Spørgeskemaudformning - Respondentudvælgelse - Stikprøveudvælgelse - Fejlkilder - Repræsentativitet - Markedsanalyseprocessen
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen

Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 1
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 5
Arbejdsformer	Projektarbejde i grupper, mundtlige præsentationer.

Forløb 17	Internationalisering og marketingmix i internationalt perspektiv
Forløbets indhold og fokus	Eleverne lærer at analysere og diskutere med udgangspunkt begreber og modeller inden for internationalisering og marketingmix i internationalt perspektiv. Eleverne træner brugen af begreber ved at løse cases og begrebstræning. I forlængelse heraf arbejde eleverne individuelt med et større projekt der skal udmønte sig i en rapport. Eleverne kan vælge mellem tre forskellige opgaver, som alle omhandler internationalisering af danske virksomheder. De tre virksomheder er Soundboks, Audio Copenhagen (tidligere by Lassen) og To Øl. Opgaverne har lidt varierende sværhedsgrad og hermed er der mulighed for elevdifferentiering. Centrale modeller og begreber: - Internationaliseringsmodeller - Eksportmotiver - Eksportberedskab - Markedsudvælgelsesmetoder - Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv - Marketingmix i internationalt perspektiv - Produkt i internationalt perspektiv - Pris i internationalt perspektiv - Distribution i internationalt perspektiv - Promotion i internationalt perspektiv
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 9, 17, 19, 21, 23, 24.
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 9
Arbejdsformer	Individuelt arbejde, skriftligt arbejde, tavleundervisning.

Forløb 18	Marketingplan
Forløbets indhold og fokus	Eleverne skal på et grundlæggende niveau kunne redegøre for- og analysere ved hjælp af modeller og begreber indenfor marketingplan. Eleverne arbejder med valgfri virksomhed og udarbejder marketing plan og handlingsplan. Der laves en videopræsentation af arbejdet.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 25
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 3
Arbejdsformer	Gruppearbejde, digital undervisning, videopræsentationer.

Forløb 19	Eksamensforløb - Eventyrsport
Forløbets indhold og fokus	Eleverne arbejder med Eventyrsport som casevirksomhed i eksamensprojektet. Projektet dækker kernestofområderne bredt, så eleverne har mulighed for at perspektivere til forløbet om Eventyrsport til den mundtlige eksamen. Projektet indeholder en situationsanalyse af eventyrsport med henblik på fremtidig internationalisering til Tyskland, Sverige, Norge, Frankrig eller UK. Eleverne vælger selv hvilket land deres projekt skal handle om internationalisering til. Eleverne diskuterer strategi i forbindelse med internationaliseringen diskuterer hvorledes marketingmixet skal standardiseres eller tilpasses til det nye marked. Eleverne udarbejder desuden en poster i A3 format med deres vigtigste resultater, som de må have med til eksamen.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 9
Arbejdsformer	Individuelt arbejde, pararbejde, peer to peer præsentationer, skriftligt arbejde.

Forløb 20	Eksamenstræning
Forløbets indhold og fokus	Eleverne træner til den mundtlige og skriftlige eksamen i dette forløb. Eleverne arbejder med artikelfremlæggelser, som minder om en mundtlig eksamen. Herudover arbejder eleverne med at træne til den skriftlige prøve ved at lave delvise besvarelse af tidligere skriftlige eksamensopgaver.
Faglige mål	Modelleringskompetencen, kommunikationskompetencen, redskabskompetencen, ræsonnementskompetencen, tankegangskompetencen, problembehandlingskompetencen, databehandlingskompetencen
Kernestof	Kernestof: Systimes i-bog, ”Marketing – en grundbog i afsætning (Læreplan 2017)”, Kap. 13
Anvendt materiale.	Systime-bogen, internetsøgning, artikler, diverse databaser. Antal moduler: 14
Arbejdsformer	Træning mundtlighed, træning skriftlighed, tavleundervisning, fremlæggelser.