

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	August 2025 – Juni 2026
Institution	College360 – Business
Uddannelse	EUX Business studiekompetencegivende år
Fag og niveau	Afsætning B
Lærer(e)	Peter Østergaard Nielsen (PNI - College360)
Hold	Bueux2a25, Bueux2b25

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Intro til Afsætning B
Forløb 2	Afsætningsfaglig metode
Forløb 3	Den interne situation
Forløb 4	Den eksterne situation
Forløb 5	Konkurrencesituation
Forløb 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløb 7	Købsadfærd på producentmarkedet
Forløb 8	Strategi
Forløb 9	Markedsanalyse
Forløb 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Forløb 11	Produkt
Forløb 12	Serviceydelser
Forløb 13	Pris
Forløb 14	Distribution
Forløb 15	Promotion
Forløb 16	Markedsføringsplanen
	Afsluttende eksamensforløb

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Intro til Afsætning B
Forløbets indhold og fokus	<p>Kort præsentation af faget, faglige mål og krav, arbejdsformer som eleverne vil møde i faget. Kort gennemgang af opgavetyper og afleveringsopgaver undervejs. Der vil være øget fokus på skriftlighed også for at træne denne metode ift. andre fag og det kommende erhvervsområdeprojekt. Eleverne opfordres til at tage noter undervejs – også når der forberedes til undervisningen hjemme. Gode vaner ift. lektier, forberedelse til undervisningen og studieteknik</p> <p>Præsentation af I-bogen. Gennemgang af taksonomier Sammenhæng med andre fag Projekter på studieåret, studietur, virksomhedsbesøg mv.</p> <p>Større opgave og efterfølgende præsentation på klassen Case 1.1 Hansens flødeis</p>
Faglige mål	Tankegangskompetencen ”Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder”
Kernestof	
Anvendt materiale.	<p>Systime Afsætning B Kap. 1 Særligt fokus på Case 1.1 Hansens flødeis</p>
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 2	Afsætningsfaglig metode
Forløbets indhold og fokus	<p>Kompetencer i Afsætning</p> <p>Fagets metoder</p> <p>Eksempler på de modeltyper som eleverne kan møde i faget og hvordan kan anvendes.</p> <p>At søge informationer i Afsætning</p> <p>Kildekritik og empiri</p> <p>At kommunikere i Afsætning</p> <p>Særligt fokus på Individuel afleveringsopgave</p> <p>Case 1.3 Den økologiske forbruger</p>
Faglige mål	<p>Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger"</p> <p>Databehandlingskompetencen "Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed"</p>
Kernestof	<p>Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder</p> <p>Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne</p>
Anvendt materiale.	<p>Systime Afsætning B</p> <p>Kap. 2</p>
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i></p> <p>Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 3	Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	<p>Virksomhedskarakteristik Konkurrencedygtighed Forretningsmodeller Business Model Canvas Værdikæder SW – opstilling</p> <p>Forløbet er gennemføres i sammenhæng med elevernes EO1 projekt. I den forbindelse har eleverne været på virksomhedsbesøg i Stark/Bygma. Eleverne har planlagt og løst en større præsentation opgave: Business Model Canvas og værdikæde anvendt på Stark/Bygma.</p>
Faglige mål	<p>Problembehandlingskompetencen ”Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst”</p> <p>Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst”</p>
Kernestof	Forretningsmodeller, værdikæder
Anvendt materiale.	Systeme Afsætning B Kap. 3
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i></p> <p>Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 4	Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	<p>Omverdensmodellen OT – opstilling Muligheds- og trusselsmatrix PESTEL analyse</p> <p>Forløbet gennemføres inden elevernes studietur til Berlin. Modeller og teorier i dette forløb har primært været anvendt på at give eleverne forståelse af det tyske marked, herunder tøjvirksomheden ”Shaping new tomorrow” butik i Tyskland og især anvendelse af PE-STEEL-analyse.</p>
Faglige mål	Problemløsningskompetencen ”Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst”
Kernestof	Omverdensforhold nationalt og globalt
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 4
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 5	Konkurrencesituation
Forløbets indhold og fokus	<p>Markedskarakteristik Konkurrentidentifikation Markedsandel og præferencer Konkurrencemæssige positioner Konkurrentanalyse Brancheanalyse</p> <p>Afleveringsopgave individuelt: Anvendelse af konkurrentanalyse og porters five forces på VFU/praktikvirksomhed, hvor eleven har været i praktik.</p>
Faglige mål	<p>Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger"</p> <p>Databehandlingskompetencen "Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed"</p>
Kernestof	Branche- og konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	<p>Systeme Afsætning B Kap. 5</p>
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Behov og købemotiver Købstyper, køberoller og købsbeslutningsproces Rådighedsbeløb, stimuli og livsfaser SOR-modellen
Faglige mål	Tankegangskompetencen "Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder"
Kernestof	Købsadfærd på btc markedet
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 6
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 7	Købsadfærd på producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Købstyper Buy grid-modellen Delmarkeder og valgkriterier Faktorer som påvirker købsadfærden Transaktions- og relations markedsføring
Faglige mål	Problemløsningskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst" Ræsonnementskompetencen "Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst"
Kernestof	Købsadfærd på BtB-markedet
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 7
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 8	Strategi
Forløbets indhold og fokus	<p>Mission, vision og værdier</p> <p>SWOT-opstilling</p> <p>TOWS-matrix</p> <p>Konkurrencestrategier</p> <p>Vækststrategier</p> <p>Bowmans strategiske ur</p> <p>Case 19 – Temu – ”shop like a billionaire”</p>
Faglige mål	<p>Problembehandlingskompetencen ”Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst”</p> <p>Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst”</p>
Kernestof	<p>Mission, vision og værdier</p> <p>Konkurrencestrategier</p> <p>Vækststrategier</p>
Anvendt materiale.	<p>Systeme Afsætning B</p> <p>Kap. 8</p>
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i></p> <p>Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Førløb 9	Markedsanalyse
Førløbets indhold og fokus	<p>Gennemgang af virksomheders behov for dataindsamling og formål</p> <p>Typer af data som indsamles</p> <p>Eleverne introduceres til forskellige databaser, som også kan anvendes i forbindelse med erhvervsområdeprojektet.</p> <p>Forskellen på kvalitative og kvantitative metoder</p> <p>Gode råd til spørgeskemaudformning.</p> <p>Hvordan foretages stikprøver og udvælgelse af hvilke person som skal deltage i undersøgelsen.</p> <p>Typiske fejlkilder når man indsamler data.</p> <p>Særligt fokus på Repræsentativitet</p> <p>Model til at sætte markedsanalyseprocessen i system.</p> <p>Virksomheders brug af Big data</p> <p>Større opgave og præsentation: Case 9.1 Internethandel – markedsundersøgelse:</p> <p>Eleverne har gennemført en større markedsanalyse af unges købsadfærd på nettet. Undersøgelsens resultater skulle præsenteres i små grupper ved brug af digitale præsentationsværktøjer.</p>
Faglige mål	<p>Databehandlingskompetencen ”Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed”</p> <p>Redskabskompetencen ”Udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning ”</p>
Kernestof	<p>Kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder</p> <p>Datakilder: primære og sekundære samt interne og eksterne</p>
Anvendt materiale.	<p>Systime Afsætning B</p> <p>Kap. 9</p>
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i></p> <p>Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe. Gruppepræsentationer.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Førløb 10	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Førløbets indhold og fokus	Markedssegmentering Segmenteringsprocessen Gallup kompas og Conzoom Personaer Målgruppevalg Positionering
Faglige mål	Tankegangskompetencen "Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder" Problembehandlingskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst"
Kernestof	Markedssegmentering Målgrupper Positionering
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 10
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Førløb 11	Marketingmix – produkt
Førløbets indhold og fokus	De forskellige typer et produkt kan antage. Kvalitet Sortiment Mærkestrategi Branding PLC/TLC
Faglige mål	Tankegangskompetencen ”Afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning nationalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder”
Kernestof	Produktparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 11
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Førløb 12	Marketingmix – serviceydelser
Førløbets indhold og fokus	Servicepakken Serviceleverancesystem De 7 P'er Oplevelsesøkonomi Gruppearbejde og præsentation af opgave case 12.3 – "Vandflyrute" – Nordic seaplanes.
Faglige mål	Modelleringskompetencen "Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger"
Kernestof	Serviceydelser og service som virksomhedens primære produkt
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 12
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 13	Marketingmix – pris
Forløbets indhold og fokus	<p>Prisstrategi Priselasticitet Prisfastsættelse Prisdifferentiering</p> <p>Case 13.1 – Ejendomsmæglerbranchen</p>
Faglige mål	<p>Ræsonnementskompetencen ”Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst”</p> <p>Redskabskompetencen ”Udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning ”</p>
Kernestof	Prisparameter
Anvendt materiale.	Systeme Afsætning B Kap. 13
Arbejdsformer	<p><i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i></p> <p>Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.</p>

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 14	Marketingmix – distribution
Forløbets indhold og fokus	Direkte og indirekte distribution Distributionskanaler Distributionsstrategi Butikstyper og kæder E-handel
Faglige mål	Problemløsningskompetencen "Identificere, formulere og løse afgrænsede udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst"
Kernestof	Place- og distributionsparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 14
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Førløb 15	Marketingmix – promotion
Førløbets indhold og fokus	Organisering af promotionaktiviteter Promotionformer online og offline SEM og SEO Sociale medier Pull og push-strategier Markedskort
Faglige mål	
Kernestof	Promotionparameter
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 15
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 16	Marketingmix – markedsføringsplanen
Forløbets indhold og fokus	Markedsføringsplan
Faglige mål	Ræsonnementskompetencen "Udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given afgrænset kontekst"
Kernestof	Markedsføringsplanen
Anvendt materiale.	Systime Afsætning B Kap. 16
Arbejdsformer	<i>Væsentlige anvendte arbejdsformer:</i> Fælles oplæg på klassen, klasseundervisning, Individuel opgaveløsning, pararbejde, gruppearbejde, diskussionsøvelser i par/gruppe.

Beskrivelse af det afsluttende eksamensforløb

Teksten herunder beskriver det afsluttende eksamensforløb som er udleveret og præsenteret for eleverne inden forløbets begyndelse. Eleverne har selv skulle formulere relevante arbejdsspørgsmål, der afspejler de enkelte trin i den strategiske analyseproces.

Præsentation af case virksomheden som eleverne skulle arbejde med:

Virksomheden Dilling

DILLING er en dansk, familieejet tekstilvirksomhed med hovedsæde i Herning, som blev grundlagt i 1916. Virksomheden designer, producerer og sælger tøj og undertøj i økologiske naturmaterialer – især uld (fx merinould) og bomuld – til hele familien.

Virksomheden er kendt for sit fokus på bæredygtighed, kvalitet og ansvarlig produktion, og virksomheden sælger primært direkte til forbrugere via egne webshops, dermed springes fordyrende mellemlid over og produkterne kan sælges til fordelagtige priser. Dilling ledes i dag af 4. generation, administrerende direktør og ejer Morten Dilling Bertelsen.

Kilde: www.dk.dilling.com

Opgaven

I skal arbejde med ovenstående virksomhed i det afsluttende eksamensprojekt i Afsætning B. I må arbejde i små grupper på højst 3 elever. Det er også tilladt at arbejde alene. Brug virksomhedens webside www.dilling.com. Det er også tilladt at (og anbefales) anvende andre kilder ved relevant informationsøgning, det kan være artikler om virksomheden skrevet af medier på infomedia, proff etc. I SKAL anvende AFSÆTNING B BOGENS teori, begreber og modeller når I arbejder med projektet.

Inden projektet sættes i gang vil vi se et webinar som handler om virksomheden Dilling. Får I brug for at gense hele eller dele af webinarer findes det her <https://www.youtube.com/watch?v=R56Fmf1mZ3I> (webinaret er arrangeret af videnscenteret Mercura).

Krav til indhold i jeres opgaveløsning, er følgende fra Afsætning B:

- Intern og ekstern analyse
- Strategisk evaluering (SWOT)
- Relevant inddragelse af teori fra kernestofområderne: Segmentering, købsadfærd og konkurrenceforhold.
- Forslag til fremtidig strategi for virksomheden med anvendelse af relevant teori. Strategiforslaget skal samtidig indeholde noget om hvorledes virksomheden kan anvende kunstig intelligens/AI til at optimere forretningsprocesser og forbedre ressourceudnyttelsen.

Produktet er en præsentation PP med efterfølgende mundtlig fremlæggelse for underviser. I SKAL løse opgaven i et dokument først, det sikrer at I får arbejdet grundigt med opgaven. I skal også kunne fremvise jeres dokument. Går I sammen som gruppe skal præsentationen afspejle at I deltager lige meget – både i selve opgaveløsningen og præsentationen.

Projektet indgår som en del af en eventuel mundtlig eksamen i Afsætning B. Aflevering og deltagelse i præsentationen er en forudsætning for at kunne komme til eksamen i faget.

Der vil være tid i undervisningen til at arbejde med projektet.

Datoer for aflevering og præsentationer følger snarest. Se skemabrikker og opgaver på studie+