

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Grundforløb: Købsadfærd på konsumentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Gennemgået i grundforløbet. Eleverne i studieretningsklassen hhx1f har ikke alle haft samme lærer og dermed didaktisk tilgang. Alle har dog gennemgået samme kernestof. Fokus på introduktion til fagets indhold og metoder
Faglige mål	Faglige mål særligt i fokus: <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng.
Kernestof	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Anvendt materiale.	Kernestof: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard <ul style="list-style-type: none"> • Introduktion til afsætning kapitel 1. Virksomheden, kapitel 6. Købsadfærd på konsumentmarkedet Kap. 6.1 om SOR-modellen undtaget. 8 - 10 lektioner á 60 minutter
Arbejdsformer	Klasseundervisning samt opgaver løst individuelt samt i mindre grupper.

Forløb 2	Grundforløb: Den interne situation
Forløbets indhold og fokus	I dette forløb har fokus været rettet mod værdikæder for forskellige virksomhedstyper.

Faglige mål	<p>Faglige mål særligt i fokus: afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <ul style="list-style-type: none"> • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	Den interne situation
Anvendt materiale.	<p>Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard. Kapitel 2 den interne situation</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2.1. Den interne situation • 2.2 Konkurrencedygtighed • 2.5 Værdikæder • 2.6 SW-opstilling <p>6 lektioner á 60 minutter.</p>
Arbejdsformer	<p>Klasseundervisning samt opgaver løst individuelt samt i mindre grupper. Skriftlig aflevering om Lakrids By Bülow Mundtlig fremlæggelse med emne alt efter grundforløbsklasse.</p>

Forløb 3	Grundforløb: Den eksterne situation
Forløbets indhold og fokus	Fokus på omverdensforholds betydning for en virksomheds muligheder.
Faglige mål	<p>Faglige mål særligt i fokus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber

	<ul style="list-style-type: none"> • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	Den eksterne situation
Anvendt materiale.	<p>Kernestof: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard. Kapitel 3. Den eksterne situation</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3.1 Omverdensmodellen • 3.2 OT-opstilling. <p>6 lektioner á 60 minutter</p>
Arbejdsformer	Samme arbejdsformer som i den øvrige del af grundforløbet.

Forløb 4	Konkurrenceforhold
Forløbets indhold og fokus	Begrebsforståelse og modelanvendelse samt forståelse af modellens forudsætning og egenskab. Udarbejdelse af ræsonnement. Fortolke og formidle informationer. Forståelse af taksonomiske niveauer samt opsamling på emner fra grundforløbet i opgave om virksomheden Frankly Juice.
Faglige mål	<p>Faglige mål særligt i fokus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng
Kernestof	Konkurrenceforhold
Anvendt materiale.	<p>Kernestof: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og</p>

	<p>Birte Ravn Østergaard. Kapitel 4 Konkurrenceforhold samt kapitel 5 Brancheforhold</p> <p>Supplerende stof: Nordthy https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/fast-arbejde-nordthy. TV Midt Vest Virksomhedens hjemmeside: https://nordthy.com/ Premier Is https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/fast-arbejde-premier-is, TV Midt Vest 2. juli 2021 Euromonitor-passport-rapporter om diverse produkter på konsumentmarkedet efter elevernes eget valg. Juiceproducent fortsætter vækstridt og drømmer om Europa, Foodsupply.dk, 16.04.2024 Oversigt over måltidskasser på det danske marked via måltidsbarometeret.dk: https://xn--mltidsbarometeret-8qb.dk/leverandoerer/ Tabel fra ”Analyse af væksten i convenience 2025” fra Landbrug og fødevarer, https://lf.dk/media/kydlw3nf/analyse-af-væksten-i-convenience_2025.pdf Diverse artikler fra Food Supply fra 2025 og 2026 om forskellige udbydere på markedet for måltidskasser på det danske marked</p> <p>Ca. 13 timer á 60 minutter</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, informationssøgning samt fremlæggelsesopgave i mindre gruppe med udgangspunkt i selvvalgt produkt og euromonitor-rapport.

Forløb 5	Strategi
Forløbets indhold og fokus	Anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber. Udarbejde ræsonnementer. Informationssøgning og bearbejdning.
Faglige mål	<p>Faglige mål særligt i fokus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng. I dette forløb har der været særligt fokus på det faglige overblik og relation mellem de gennemgåede modeller og teorier.
Kernestof	Konkurrence- og vækststrategi

Anvendt materiale.	<p>Kernestof: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard. Kapitel 8 Strategi, 8.1., 8.3., 8.4. og 8.5 7 timer á 60 minutter Fordybelsestid 3/10 timer</p> <p>Supplerende stof: Artiklen om Toms Anthon Berg-æsker reklamefilmen: Ny Athon Berg-kampagne Artiklen om Safari Park og reklamefilmen her: Safari Park-kampagne, Mediet Markedsføring, 3 og 4.11.2025 Artikel om Thise Mejeri har øget eksporten, Effektivt Landbrug, 20.1.2022 Unge flygter fra rugbrødet: Nu svarer brødkæmpe igen, food-supply.dk 6. februar 2025 Euromonitor-Passport Baked Goods in Denmark 2024</p> <p>7 timer á 60 minutter Fordybelsestid 3/10 timer</p>
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning, informationssøgning samt fremlæggelsesopgave i mindre gruppe med udgangspunkt i at vise virksomheders valg af vækststrategier samt arbejde med euromonitor-rapport. Skriftlig aflevering om Schulstad.

Forløb 6	Marketingmiks, produkt, distribution, serviceydelser samt pris
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af parameteranvendelse. Informationssøgning og –bearbejdning og formidling.
Faglige mål	<p>Faglige mål særligt i fokus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder • anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber • udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst • Indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold
Kernestof	Marketingmiks på nationalt plan
Anvendt materiale.	<p>Kernestof: Marketing – en grundbog i afsætning, Systime, i-bog, Michael Bregendahl, Mikkel Krag Brunvold, Morten Haase, Søren Seest Marquart (red.), René Mortensen og Birte Ravn Østergaard. Kapitel 14 Marketingmiks, kapitel 15 Produkt, kapitel 20 distribution, kapitel 16 serviceydelser og kapitel 18 pris</p>

Desuden udvalgte emner fra kap. 11 og 22 om målgruppevalg samt promotion som optakt til SO1-forløb.

Supplerende stof:

Udsendelse fra 6.3.2025 DRTV: Løvens Hule om virksomheden Krydr. Indslag fra minuttal: 23:20

Ny kampagne for Tuborg squash samt to reklamer nederst i artiklen, Markedsføring, 6.8.2025, <https://markedsforing.dk/artikler/nyheder/35-aar-efter-skvaasj-saadan-kom-finn-noerbygaard-med-i-ny-squash-kampagne/>

Virksomhedens Cocios hjemmeside

Artiklen: Mathilde og Cocio kæmpede om sejren”, Jyllands-Posten 6. oktober 2023.

Virksomheden Mutes hjemmeside <https://mutebox.dk/>

Afsnit om Mutebox i Løvens huler, DRTV: https://www.dr.dk/drtv/se/loevens-hule-loeverne-kaemper-om-at-blive-valgt-som-investor_148553 fra minuttal 44.

Artiklen: Stort millionunderskud hos John Bjerrum Nielsen, JV, 8.11.2025

Diverse virksomheders hjemmesider som eksempler på produktdimensioner

Toms investerer i 100 år gammel klassiker: Skal sikre tocifret vækst, Food-Supply, 27.10.2025 (Forkortet udgave)

Eksploderende priser på kakao er en klods om benet på chokoladekoncern, Børsen 24.2.2025. (Forkortet udgave)

Case om virksomheden Rhanders fra lærebogen

Danskernes ecommercetracker 2025, Dansk industri, <https://www.danskindustri.dk/vi-radgiver-dig/ecommerce/danskernes-e-commerce-tracker/>

Diverse virksomheders hjemmesider med serviceydelser som produkt.

”Fuld fart på Danmarks længste racerbane” TV Midt Vest, 23.11.2023

<https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/2023/fuld-fart-paa-danmarks-laengste-racerbane?season=0a669b46-f725-4803-b73a-53af707cd57e>

Mordgæder fra Løvens Hule 19.3.2026: https://www.dr.dk/drtv/se/loevens-hule-mordgaader-og-intelligent-gulvvarme_576260

Virksomhedens hjemmeside <https://coldcasezero.dk/>

Diverse hjemmesider, såsom <https://hcandersenshus.dk/>, www.hvidbjerg.dk samt virksomheders hjemmesider efter elevernes eget valg.

Indslag om virksomheden Yolo Chai, Løvens Hule 2. april 2026,

https://www.dr.dk/drtv/episode/loevens-hule-en-paa-opleveren_576256 ,

Virksomhedens hjemmeside: <https://yolochai.dk/>

Indslag om prisdifferentiering på cigaretter, TV2 18.5. 2019

<https://nyheder.tv2.dk/politik/2019-05-18-mette-frederiksen-overvejer-at-lad-unge-betale-mere-for-cigaretter>

Elevernes egen informationssøgning om pris og firbrugsudvikling på oksekød i forbindelse med priseelasticitet.

Virksomhedsbesøg på Skarrildhus 30.4.2026 i samarbejde med virksomhedsøkonomi.

Ca. 42 lektioner á 60 minutter, resterende ca. 8 lektioner anvendt på aktiviteter såsom opsamling på forløb, undervisningsevaluering etc.

Fordybelsestid 3+4/10 timer

Arbejdsformer	<p>Præsentation med udgangspunkt i case om Rhanders om produkt, place samt promotion og forsøg med brug af AI i del af opgaveløsningen, Skriftlig aflevering med udgangspunkt i artikler om Toms relancering af produkt. Skriftlig aflevering om Clutch med udgangspunkt i tidligere eksamenscase.</p> <p>Præsentation i fagene virksomhedsøkonomi samt afsætning efter virksomhedsbesøg hos Skarrildhud d. 30.4.2026.</p> <p>På skift fremlægger elever ”ugens artikel” med udgangspunkt i selvvalgt artikel.</p> <p>Eleverne har i løbet af 1.g. arbejdet med informationssøgning via infomedia samt Euromonitor-Passport</p>
----------------------	---