

Undervisningsbeskrivelse



BØRNE- OG
UNDERVISNINGSMINISTERIET
STYRELSEN FOR
UNDERVISNING OG KVALITET

Termin	Maj-juni (2024/2025)
Institution	Handelsgymnasiet Silkeborg, College 360
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Charlotte Kirkegård-Aaboe
Hold	Hhx3b24

Oversigt over gennemførte undervisningsforløb i faget

Forløb 1	Repetitionsforløb herunder opsamling på internationalisering fra 2. år
Forløb 2	Tværfagligt forløb med engelsk – Indien
Forløb 3	Marketingmix i internationalt perspektiv
Forløb 4	Segmentering i internationalt perspektiv
Forløb 5	Producentmarkedet
Forløb 6	Marketingplanen
Forløb 7	Eksamensforløb med AI (forsøg)

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 1	Repetitionsforløb herunder opsamling på internationalisering fra 2. år
Forløbets indhold og fokus	Kort forløb, hvor centrale emner fra tidligere undervisning blev repeteret. Kapitel 9 Internationalisering – repetition fra 2. år
Faglige mål	afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – 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 - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer - udvælge og anvende relevante digitale kompetencer i arbejdet med afsætning
Kernestof	Eksportmotiver Eksportberedskab Internationaliseringsmodeller Markedsvalgsmetoder Information om internationale markeder Kulturelle forhold
Anvendt materiale	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Kapitel 9 Internationalisering Supplerende stof: Artikler om hhv. Arla, H2O samt Rynkeby blev anvendt til opsamling af emner fra tidligere undervisning Rapporter fra Euromonitor /GMID Passport er benyttet, hvor de har være relevante i løbet af året. Omfang: ca. 5 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 7/35 om virksomheden Proshop samt bilag samt en fremlæggelsesopgave om Katrine Andersen Chokolade
Arbejdsformer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver, mundtlige fremlæggelser samt skriftligt arbejde.

Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb

Forløb 2	Tværfagligt forløb med engelsk – Indien
Forløbets indhold og fokus	Forløbets indhold og fokus har været på opbygning af kendskab til Indien. Fokus har også være på Indien som verdens største demokrati og det overstående valg, samt Indien som et voksende marked. Derfor har forløbet også været et samarbejde med Afsætning og International økonomi, som optakt til SOP. Perspektiveringsmuligheder er bl.a. Indien som stormagt i verden og landet som et voksende marked.
Faglige mål	Alle faglige mål er i spil
Kernestof	Tekster, der behandler emner inden for kultur-, samfunds- og erhvervsrelaterede forhold
Anvendt materiale	Kernestof: Indian Influencers: Payal Soni and Melvin Louis https://hotspotindia.systeme.dk/?id=136 Supplerende stof: What is India? (2022) https://www.youtube.com/watch?v=7V1k31QGAGU Forskellige faktasider: • The BBC: http://news.bbc.co.uk/2/hi/country_profiles/default.stm • CIA Factbook: https://www.cia.gov/the-world-factbook/ • Hofstede: https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool • ChatGPT Indian Startups: https://hotspotindia.systeme.dk/?id=135 Omfang: ca. 10 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 2/35 med en fremlæggelsesopgave i grupper
Arbejdsformer	Eleverne har udarbejdet en rapport i grupper med omdrejningspunkt om en selvproduceret problemstilling.

Forløb 3	Marketingmix i internationalt perspektiv
Forløbets indhold og fokus	Forståelse for det standardiserede og tilpassede marketingmix og baggrund for valg af parameterindsats på internationale markeder

Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, dog her med særligt fokus på globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – 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 – her med fokus på globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer - udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med faget afsætning
Kernestof	Internationalisering af produktparameteren Serviceydelser i internationalt perspektiv Mærkestrategi PLC-kurve Pris/kvalitetsstrategi Priseskalering Valutaforhold Krydspriskrydselasticitet Indirekte eksport Direkte eksport Kontrakter og samarbejde Direkte investering og internethandel Markedsforhold med betydning for international promotion Content Marketing Neuromarketing
Anvendt materiale	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Kapitel 17 Produkt i et internationalt perspektiv Kapitel 19 Pris i et internationalt perspektiv Kapitel 21 International distribution Kapitel 23 International promotion samt Content marketing kapitel 22 Kapitel 24 Marketingmix i internationalt perspektiv Supplerende stof: Toblerone i Storbritannien: https://www.dr.dk/nyheder/udland/toblerone-faar-ny-maerkelig-form-i-storbritannien Kakaopriser, TV2, 9.4.2024 https://nyheder.tv2.dk/penge/2024-04-09-paa-faa-uger-er-kakaoprisen-eksploderet-det-kan-blive-et-problem-for-alle Jysk giver op i Kina efter 8 års kamp og lukker 13 butikker, Jyllands-Posten 1. juni 2018. Jubel-år hos Co-ro: Rekord omsætning og stort overskud, Erhverv, Nordsjælland 16. juni 2020.

	Sådan bygger Tiger en børs kandidat af festhatte og læsebriller, Jyllands-Posten 21.10.2016 Hvad mon der er i urene, som har gjort to brødre til millionærer? Jyllands-Posten 15.12.2024 Kendt dansk ur-virksomhed ændrer retorik, Jyllands-Posten 15.12.2024 Mejeri i Himmerland vækster i en verden i brand, Effektivt landbrug 24.4.2024 samt https://nordexfood.dk/ Lille vestjysk kafferisteri fik succes med Lidl's hjælp, Børsen 22.04.2024 Online cookies hitter: Nu behøver tyskerne ikke rejse hele vejen til vestkysten, tvmidtvest.dk 20.10.2024 Reklame for Miele fra Jyllands-Posten Podcats fra Zetland 3.12.2022 om neuromarketing, https://www.zetland.dk/historie/soNAbGWP-ac2KyJdE-4bcb1 Nudging med Jan Hellesøe DR, 15.11.2018 https://www.dr.dk/drtv/episode/manipulator -nudging 52414 Elevernes egen informationssøgning vedr. eksempler på international distribution samt om eksempler på promotion i et internationalt perspektiv. Omfang: ca. 32 lektioner á 60 minutter Fremlæggelsesopgave om Slikhaar Fordybelsestid 14/35 – Aflevering om virksomheden Dit ur samt mundtlig terminsprøve med udgangspunkt i en rapport om en valgfri virksomhed
Arbejdsformer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver, mundtlige fremlæggelser samt skriftligt arbejde.

Forløb 4	Segmentering i internationalt perspektiv
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af segmenteringsprocessen samt for forhold af betydning for segmentering på internationale markeder.
Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – med fokus på globale forhold og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – 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 globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer
Kernestof	Repetition af segmenteringsprocessen Område karakteristika ved segmentering internationalt Internationale livsstilsmodeller
Anvendt materiale	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog)

	Kernestof: Kapitel 12 Segmentering og målgruppevalg i internationalt perspektiv Supplerende stof: Om virksomheden Fibertex: https://www.schouw.dk/virksomhederne#fibertextpersonalcare Japans befolkning bliver ældre, Jyllands-Posten 9.8.2023 Japan's Seniors' Market: Deeper Look Reveals Ample Opportunities: https://carterjmrn.com/blog/japans-seniors-market-deeper-look-reveals-ample-opportunities/ Omfang: ca. 6 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 5/35 om virksomheden TEMU
Arbejdsformer	Klasseundervisning, par- gruppeopgaver samt skriftligt arbejde

Forløb 5	Producentmarkedet
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af købsadfærd samt segmentering på producentmarkedet.
Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – fokus var her nationalt og globalt og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst – 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 - fortolke og formidle informationer om afsætning
Kernestof	Producentmarkedets delmarkeder Købstyper Beslutningsproces – Buy-grid-modellen Købscenter Segmenteringsvariable på producentmarkedet Build-up og Break-down-tankegangen
Anvendt materiale.	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Repetition af kapitel 7 Købsadfærd på producentmarkedet Kapitel 13 Segmentering af producentmarkedet

	Supplerende stof: Gammel i gårde, sprudlende i vækst, Fast arbejde, TVMidtvest 8.12.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/gammel-i-gaarde-sprudlende-i-vaekst Mundvandsfremkaldende indpakning, Fast arbejde, TVMidtvest 20.10.2023 https://www.tvmidtvest.dk/fast-arbejde/fast-arbejde-ehrho-flexible Omfang: ca. 3 lektioner á 60 minutter
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning

Forløb 6	Marketingplanen
Forløbets indhold og fokus	Forståelse af formål med marketingplanen samt forståelse af arbejdet bag marketingplanen.
Faglige mål	– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst
Kernestof	Formål med og indhold i en marketingplan
Anvendt materiale	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Kapitel 25 Marketingplan Supplerende stof: Beverly Hills-stjerne booster Danske Bank-resultater Markedsføring.dk, 25. 2.2020 Reklamevideo for June fra Danske Bank, https://www.eiffelcph.dk/cases/Information om app-en June fra Danske Bank. https://danskebank.dk/privat/produkter/investering/june#tip6 Omfang: ca. 2 lektioner á 60 minutter
Arbejdsformer	Klasseundervisning, opgaveløsning

Forløb 7	Eksamensforløb med AI (forsøg)
Forløbets indhold og fokus	Se særskilt skriv her
Faglige mål	- afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder – identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst

	– 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 - fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer. - udvælge og anvende relevante digitale kompetencer i arbejdet med faget afsætning
Kernestof	Alle overordnede emner i fagets kernestof var i spil i eksamensforløbet om HUMMEL
Anvendt materiale	SYSTIME: MARKETING af Birte Ravn Østergaard, René Mortensen, Søren Seest Marquart (red.), Michael Bregendahl og Morten Haase. (iBog) Kernestof: Eleverne skulle bruge diverse emner i lærebogen for at løse opgaverne. Supplerende stof: Omfang: ca. 18 lektioner á 60 minutter Fordybelsestid 7/35
Arbejdsformer	Samle informationer om virksomheden HUMMEL, rapportskrivning og gruppearbejde