

Stamoplysninger

Termin	August 2025– Juni 2026
Institution	HEG - Aars
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Simonia Tjelum
Hold	1C25

Oversigt over undervisningsforløb

Kap 1	Forløb 1: Markedsanalyse
Kap 2	Forløb 2: Den interne situation
Kap 3	Forløb 3: Den eksterne situation
Kap 4	Forløb 4: Konkurrenceforhold
Kap 5	Forløb 5: Brancheforhold
Kap 6	Forløb 6: Købsadfærd på konsumentmarkedet
Kap 7	Forløb 7: Købsadfærd på producentmarkedet
Alfa	Forløb 8: Alfa, målgruppe
Clutch	Forløb 9: Større skriftlig opgave – Clutch, analyse

Kap 1	Markedsanalyse
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 1.</p> <p>Formål med markedsanalyse Kvalitative metoder Kvantitative metoder Big data og brugen heraf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Læreroplæg • Feltundersøgelser <p>Case: Coop Analyse Case: Juice markedet</p>
Kap 2	Den interne situation
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 2</p> <p>Virksomhedskarakteristik Business Model Canvas Værdikæder SW opstilling</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Opstart din egen virksomhed Case: Clever Case: Analyse af Restaurant Flammens interne situation</p>
Kap 3	Den eksterne situation
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning – kap 3</p> <p>Omverdensmodellen OT opstilling PASTEL analyse</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde

	<ul style="list-style-type: none"> • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Clever Case: Opstart din egen virksomhed Case: Analyse af Restaurant Flammens eksterne situation</p>
Kap 4	Konkurrenceforhold
Indhold	<p>Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning – kap 4</p> <p>Markedskarakteristik Konsumentmarkedet Producentmarkedet Markedsandel og præferencer Konkurrencemæssige positioner</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Studenterhuer Case: Fastfood – markedet Case: Benzin markedet</p>
Kap 5	Brancheforhold
Indhold	<p>Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning – kap 5</p> <p>Branchekarakteristik Porters Five Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Jem og Fix Case: Is branchen</p>
Kap 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Indhold	Systeme, Marketing – en grundbog i afsætning- kap 6

	<p>SOR modellen Behov Købsmotiver Beslutningsprocessen Købstyper Købsroller Købsadfærd</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Ferierejse til Spanien</p>
Kap 7	Købsadfærd på producentmarkedet
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning- kap 7</p> <p>Købstyper på producentmarkedet Købsbeslutningen på Producentmarkedet Faktorer der påvirker købsadfærden på producentmarkedet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læreroplæg • Klassediskussion <p>Case: Temu</p>
Alfa	Førløb med virksomhed
Indhold	<p>Samarbejde med virksomheden Alfa, som er vores lokale musikhus, de har en udfordring med at få den unge målgruppe ind i huset.</p> <p>Her har eleverne udarbejdet et konkret løsningsforslag som blev fremlagt for Alfa.</p>
Clutch	Større skriftlig opgave - Clutch
Indhold	<p>Med inspiration fra eksamensopgave, laver vi analyser, finder udfordringer med løsningsforslag.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Casearbejde <p>Case: Clutch</p>

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, herunder i samspil med andre fag.
- Udvalge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.