

Stamoplysninger

Termin	August 2025– Juni 2026
Institution	HEG - Aars
Uddannelse	HHX
Fag og niveau	Afsætning A
Lærer(e)	Simonia Tjelum
Hold	2C24

Oversigt over undervisningsforløb

Kap 5	Forløb 1: Brancheforhold
Kap 6	Forløb 2: Købsadfærd på konsumentmarkedet
Kap 7	Forløb 3: Købsadfærd på producentmarkedet
Kap 8	Forløb 4: Strategi
Kap 11	Forløb 5: Segmentering, målgruppevalg og positionering
Kap 14	Forløb 6: Marketingmix
Kap 15	Forløb 7: Produkt
Kap 16	Forløb 8: Serviceydelser
Matas	Større skriftlig opgave
Elbil	Større skriftlig opgave
Carlsberg	Case med fremlæggelser

Kap 5	Brancheforhold
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning – kap 5</p> <p>Branchekarakteristik Porters Five Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Jem og Fix</p>
Kap 6	Købsadfærd på konsumentmarkedet
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning- kap 6</p> <p>SOR modellen Behov Købsmotiver Beslutningsprocessen Købstyper Købsroller Købsadfærd</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Læroplæg • 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 • Læroplæg • Klassediskussion

	Case: Golfvirksomhed
Kap 8	Strategi
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 8</p> <p>SWOT TOWS Mission, vision og værdier Porters Konkurrence strategier Ansoffs Vækst strategier Bowmans strategiske ur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Carlsberg Case: Dancake</p>
Kap 11	Segmentering, målgruppevalg og positionering
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 11</p> <p>Markedssegmentering Segmenteringsprocessen Livsstilsanalyse Personaer Målgruppevalg Positionering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Slikmarkedet Case: Luksusbaby</p>
Kap 14	Marketingmix
Indhold	Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 14

	<p>Marketingmix og PLC forløb Markedskortet Push- og pull strategi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Vi har været ude og besøge 6 forskellige butikker og set på marketingmix</p> <p>Case: Mountain Drew</p>
Kap 15	Produkt
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 15</p> <p>Klassifikationer af produkter Kvalitet Sortiment Mærkevarestrategi Branding PLC</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gruppearbejde • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Luksusbaby Case: Proshop</p> <p>Virksomhedsbesøg: Luksusbaby Virksomhedsbesøg: Proshop</p>
Kap 16	Serviceydelser
Indhold	<p>Systime, Marketing – en grundbog i afsætning - kap 16</p> <p>Serviceydelse som begreb Servicepakke og værdikæde Serviceleverancesystem De 7 p'er Oplevelsesøkonomi</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Grupperarbejde • Individuelt arbejde • Læreroplæg • Klassediskussion • Elevfremlæggelser • Casearbejde <p>Case: Hotelophold Case: Individuelt valgt servicevirksomhed</p>
Matas	<p>Case: Matas</p> <p>Lav en analyse af virksomheden, som indeholder den interne situation, den eksterne situation, en konkurrent analyse og en branche analyse. Forløbet er afsluttet med en individuel samtale med eleverne.</p> <p>Udarbejdet som større skriftlig opgave.</p>
Elbilsmarkedet	<p>Case: Elbilsmarkedet</p> <p>Vi arbejder med Brancheanalyse, konkurrentanalyse og købsanalyse på Elbilsmarkedet.</p> <p>Udarbejdet som større skriftlig opgave.</p>
Carlsberg	<p>Case: Carlsberg opfinder en ny energidrik</p> <p>Eleverne skal selv opfinde en energidrik til unge kvinder og lave marketingmix plan, vi bruger AI til billeder.</p> <p>Fremlægges i grupper.</p>
Faglige mål	<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. • 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.

	<ul style="list-style-type: none">• Udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.
--	--