

## Studieplan

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

|                      |                                       |
|----------------------|---------------------------------------|
| <b>Termin</b>        | 2026-2027                             |
| <b>Institution</b>   | EUC Nordvest/Thisted handelsgymnasium |
| <b>Uddannelse</b>    | HHX                                   |
| <b>Fag og niveau</b> | Afsætning A                           |
| <b>Lærer(e)</b>      | Pia Lynggaard                         |
| <b>Hold</b>          | 2gthhxb25                             |

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

|                |                                              |
|----------------|----------------------------------------------|
| <b>Titel 1</b> | Strategi                                     |
| <b>Titel 2</b> | Segmentering, målgruppevalg og positionering |
| <b>Titel 3</b> | Marketingmix - nationalt                     |
| <b>Titel 4</b> | Markedsanalyse                               |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |
|                |                                              |

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titel 1</b>                    | <b>Strategi</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Indhold</b>                    | <p>Systime, Marketing, kap. 8</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p><b>Strategi</b></p> <p>Mission, vision og værdier</p> <p>SWOT-opstilling</p> <p>TOWS-matrix</p> <p>Konkurrencestrategier</p> <p>Vækststrategier</p> <p><i>Supplerende stof:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aarstiderne rykker ind i Meny Børsen d. 24. januar 2025</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Omfang</b>                     | August - september                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Særlige fokuspunkter</b>       | <p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning</li> <li>– nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul> |
| <b>Væsentligste arbejdsformer</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Klasseundervisning</li> <li>Opgaveløsning</li> <li>Gruppearbejde</li> <li>Casearbejde</li> <li>Elevpræsentationer</li> <li>Klassediskussioner</li> <li>Afleveringsopgaver</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titel 2</b>                    | <b>Segmentering, målgruppevalg og positionering</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Indhold</b>                    | <p>Systime, Marketing, kap. 11</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p><b>Segmentering</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Markedssegmentering</li> <li>• Segmenteringsprocessen</li> <li>• Målgruppevalg</li> <li>• Positionering</li> </ul> <p><i>Supplerende stof:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Svensk koncept vil udfordre: Vi har kigget de danske provinsbyer igennem <i>Fødevarerwatch</i> 29.04.2024</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Omfang</b>                     | Oktober - december                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Særlige fokuspunkter</b>       | <p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul> |
| <b>Væsentligste arbejdsformer</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasseundervisning</li> <li>• Opgaveløsning</li> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Elevpræsentationer</li> <li>• Klassediskussioner</li> <li>• Afleveringsopgaver</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titel 3</b> | <b>Marketingmix - Nationalt</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Indhold</b> | <p>Systime, Marketing, kap. 14, 15, 16,18,20,22</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <p><b>Marketingmix</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingmix og PLC-forløb</li> <li>• Markedskort</li> <li>• Pull- og push strategi</li> </ul> <p><b>Produkt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klassifikation af produkt</li> <li>• Kvalitet</li> <li>• Sortiment</li> <li>• Mærkestrategi</li> <li>• Branding</li> <li>• Produktets livscyklus – PLC</li> </ul> <p><b>Serviceydelser</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Serviceydelser som begreb</li> <li>• Servicepakke og værdikæde</li> <li>• Serviceleverancesystem</li> <li>• De 7 P' er</li> <li>• Oplevelsesøkonomi</li> </ul> <p><b>Pris</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prisstrategi</li> <li>• Priselasticitet</li> <li>• Prisfastsættelsesmetoder</li> <li>• Prisdifferentiering</li> <li>• Prisfastsættelse for nye produkter</li> </ul> <p><b>Distribution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Direkte og indirekte distribution</li> <li>• Distributionskanaler</li> <li>• Distributionsstrategi</li> <li>• Kædeformer</li> <li>• E-handel</li> </ul> <p><b>Promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisering af promotionaktiviteter</li> <li>• Promotionbudskab og indhold</li> <li>• Promotionformer</li> <li>• Den sociale medieplatform</li> <li>• Viral markedsføring</li> </ul> <p><i>Supplerende stof:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tobias Rahim satte gang i debatten: Rugbrødssalg slår rekord, Retailnews.dk 10. februar 2025</li> <li>• Powered by rugbrød, Schulstad</li> </ul> |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Omfang</b>                     | Januar - marts                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Særlige fokuspunkter</b>       | <p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning</li> <li>– nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforskyld og samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul> |
| <b>Væsentligste arbejdsformer</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasseundervisning</li> <li>• Opgaveløsning</li> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Elevpræsentationer</li> <li>• Klasses Diskussioner</li> <li>• Afleveringsopgaver</li> <li>• Træning af fagbegreber</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titel 4</b>                    | <b>Markedsanalyse</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Indhold</b>                    | <p>Systime, Marketing, kap. 1</p> <p><u>Kernestof:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formålet med dataindsamling</li> <li>• Datakilder</li> <li>• Databaser</li> <li>• Kvalitative metoder</li> <li>• Kvantitative metoder</li> <li>• Spørgeskemaudformning</li> <li>• Respondentudvælgelse</li> <li>• Stikprøveudvælgelse</li> <li>• Fejlkilder</li> <li>• Repræsentativitet</li> <li>• Markedsanalyseprocessen</li> <li>• Big data</li> </ul> <p><i>Supplerende stof:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ny Tuborg-kampagne vil tage kampen op mod 'binge-drinking', Markedsføring.dk 04. april 2025</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Omfang</b>                     | April - maj                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Særlige fokuspunkter</b>       | <p>Eleverne skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– afgøre, hvilke forhold der har betydning for en virksomheds afsætning – nationalt og globalt, og derigennem demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li> <li>– identificere, formulere og løse udfordringer vedrørende afsætning, der knytter sig til en virksomheds fortsatte vækst</li> <li>– anvende afsætningsøkonomiske modeller og forklare modellernes forudsætninger og egenskaber</li> <li>– udarbejde et afsætningsøkonomisk ræsonnement, herunder at kunne forklare sammenhængen mellem en række relevante afsætningsmæssige forhold i en given kontekst</li> <li>– indsamle, bearbejde og præsentere informationer om en virksomheds nationale og globale markedsforhold samt vurdere informationernes troværdighed og relevans i en given sammenhæng</li> <li>– fortolke og formidle informationer om afsætning inden for flere af fagets genrer, herunder i samspil med andre fag</li> <li>– udvælge og anvende relevante digitale og matematiske kompetencer i arbejdet med afsætning.</li> </ul> |
| <b>Væsentligste arbejdsformer</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Klasseundervisning</li> <li>• Opgaveløsning</li> <li>• Gruppearbejde</li> <li>• Casearbejde</li> <li>• Elevpræsentationer</li> <li>• Klassediskussioner</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|  |                                                                                                            |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Afleveringsopgaver</li><li>• Træning af faglige begreber</li></ul> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|