

Forløb i Afsætning – primært til A-niveau.

Fitness-branchen

I dette forløb fokuseres der på sundhed og betydningen af fitness i Danmark, ved at eleverne skal udarbejde en komparativ analyse af Fitness World og Loop Fitness. Begge virksomheder har relativ stor succes med hver sin forretningsmodel. Markedet er voksende, dog med hård konkurrence: blandt andet har priskrig og opkøb præget branchen i de senere år.

Forløbet kan anvendes i slutningen af undervisningen af 2.g eller 3.g. Det er primært tiltænkt som A-niveau, men særligt de to første del-forløb kan anvendes på B-niveau også.

Forløbet er tredelt

1. Intern, ekstern og strategisk analyse. En komparativ analyse af de to fitness-kæder.
2. Markedsanalyse / dataindsamling for at afdække efterspørgsel / købsadfærd.
3. Vækst, særligt fokus på valg af nyt marked.

Det overordnede forløb

Formål

Formålet med forløbet er at eleverne i fagets afsluttende fase arbejder med faglig fordybelse i et længere forløb med relativt åbne opgaver. Her udvikles de studiemæssige kompetencer. På det givne tidspunkt bør eleverne have opnået en solid teoretisk forståelse og de arbejder derfor her primært med anvendelsen af teori i en virkelighedsnær case. Der er også samspil med andre fag (særligt Virksomhedsøkonomi og Matematik – Engelsk og andre fremmedsprog kan overvejes). I det sidste del-forløb kommer de globale kompetencer i spil, da eleverne her udvikler deres kulturelle forståelse.

Alle økonomiske kompetencer og fagets faglige mål kan komme i spil, afhængig af underviserens prioritering. Taksonomisk bør eleverne her kunne arbejde på det analyserende og vurderende niveau, med perspektivering til andre fag.

Indhold

Kernestof:

Kernestoffet skal dækkes bredt i et eksamensforløb, her med fokus på interne og eksterne forhold, strategi, markedsanalyse, metode, vækst og internationalisering. Øvrige aspekter såsom produktportefølje kan også inddrages. Marketing mixet kan overvejes i sidste del af forløbet som en del af vækst-tiltag.

Supplerende stof:

Virksomhedens hjemmeside: <https://www.fitnessworld.com/dk2/> og

<https://loopfitness.com/da/om-loop/>

Artikler om sundhed, trends, fitness

Danmarks statistik

Evt. materiale på fremmedsprog, afhængig af hvilket marked eleverne vælger i del-forløb 3.

<p>Metode</p> <p>Induktivt. Primært gruppearbejde med en høj grad af elevstyring. Der kan for variationens og sekvenseringens skyld indlægges små mindre øvelser og eventuelle benspænd undervejs. Eksempelvis øvelser som Mr.News med fokus på sundhed, eller begrebstræning. I forhold til den skriftlige dimension er det oplagt at arbejde med skriveordre, benspænd og kausale koblinger.</p>
<p>Materiale</p> <p>Systemes i-bog 'Marketing A2 – en grundbog i afsætning' og/eller Trojka: Afsætning B, 4.udgave samt Afsætning A1 og A2, 4.udgave.</p>
<p>Evaluering</p> <p>Undervejs i del-forløbet gives der formativ evaluering fra både lærer og klassekammerater, med henblik på elevens progression og klargøring til eksamen.</p> <p>Eksempler på evalueringsformer:</p> <ul style="list-style-type: none"> Videopræsentation Podcast Gruppeoplæg Individuelle præsentationer <p>Hvis forløbet skal bruges til eksamen er der krav om at det <i>dækker bredt</i> samt at der inddrages et '<i>kort sammenfattende skriftligt produkt for at fastholde fagligt fokus</i>'. Det kunne være:</p> <ul style="list-style-type: none"> Synopsis Kommenteret forretningsplan 8 slides + executive summary Afleveringsopgave (se et bud på en sådan på side 6 og 7).

Forløb om interne og eksterne forhold samt strategi

<p>Formål</p> <p>I dette forløb skal eleverne i gruppe opnå indsigt i branchen og case-virksomhederne ved at analysere de interne og eksterne forhold. Det er oplagt at arbejde sammen med VØ-underviseren om den interne del, eksempelvis rentabilitet, nulpunktberegninger og CSR. Her er det vigtigt med et strategisk fokus; Business Model Canvas kan bruges som omdrejningspunkt.</p> <p>Modellerings- og databehandlingskompetencen er primært i spil. Taksonomisk arbejdes der primært på det analyserende niveau, idet at det indledende forløb skal skabe kendskab til case-virksomhederne og branchen.</p>
<p>Indhold</p> <p><i>Kernestof:</i> Interne forhold (værdikæde, forretningsmodeller), eksterne forhold (særligt konkurrenceforhold, fokus på sundhed og fitness trends i makromiljøet – også segmentering og målgruppevalg) og strategi (konkurrence- og vækststrategi):</p> <p><i>Supplerende stof:</i> Selvvalgte artikler a la Mr.News, fokus på sundhed og fitness. Kan bruges som små deduktive indslag.</p>
<p>Metode</p> <p>Induktivt gruppearbejde. Der arbejdes komparativt idet både Fitness World og Loop Fitness inddrages og særligt de interne forhold sammenlignes. Der kan eventuelt inddrages andre fitness-kæder også.</p>
<p>Materiale</p> <p>Systemes i-bog 'Marketing A2 – en grundbog i afsætning' og/eller Trojka: Afsætning B, 4.udgave samt Afsætning A1 og A2, 4.udgave.</p>
<p>Evaluering</p> <p>Formativ, det er vigtigt at der i de indledende moduler dannes en fælles forståelse for branchen.</p> <p><i>Eksempelvis lægger forløbet op til følgende evalueringsformer:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• CL matrice-præsentationer a la ekspert-karrusellen• Afleveringsopgave• Videopræsentation• Gruppe præsentationer• Notat• En kommenteret forretningsmodel, fokus på Business Model Canvas

Forløb om markedsanalyse og dataindsamling

Formål

At eleverne får indsigt i betydningen af markedsanalyse, både teoretisk og i praksis. Her arbejder de med forskellige slags metoder, de laver field research og de får indblik i fordele og ulemper ved de respektive metoder. De skal lade som om at de arbejder i enten Fitness Worlds eller Loop Fitness analyseafdeling og har fået en konkret opgave fra marketingafdelingen, som skal løses. Det kunne eksempelvis være meget specifikt på nuværende kunders behov, eller mere generelt på emnet sundhed i samfundet med fokus på motion.

Der arbejdes primært på det analytiske niveau, idet eleverne får mulighed for at analysere egne resultater. Samtidig skal de kunne redegøre for teorien bag. Det er i høj grad databehandlings- og redskabskompetencen, som er i spil i dette forløb.

Indhold

Kernestof: Markedsanalyse (kvantitative, kvalitative og komparative analysemetoder)

Supplerende stof: Egen dataindsamling

Metode

Gruppearbejde. Klassen opdeles med ca. 4 elever i hver gruppe. Grupperne får to slags metoder, som de skal arbejde med og afprøve. Én der er henholdsvis kvantitativ og kvalitativ. Det kunne eksempelvis være et webinterview og et fokusgruppeinterview. De skal udarbejde begge ved hjælp af den tilgængelige teori, men kun afprøve den ene. Det er vigtigt at alle metoder er repræsenteret så den samlede klasse får indsigt i hvordan de fungerer og hvad man kan bruge dem til med fordele og ulemper. Der kan eventuelt også opdeles efter virksomheder i branchen.

Indholdet i dataindsamlingen er naturligvis rettet mod sundhed/fitness og har til formål at give eleverne indsigt i et selvvalgt område inden for disse. Det kunne være at afdække målgruppen og dennes købsadfærd (årsager til at træne) i Fitness World ved at spørge +100 besøgende i det lokale center.

Der arbejdes efter markedsanalyseprocessen.

I forhold til den egentlige analyse er det oplagt at lave et samarbejde med matematikfaget i analysen af datagrundlaget. Eksempelvis kan der laves χ^2 -test, regressionsanalyser, yx-plot, sandsynlighedsregning, statistik osv.

Materiale

Systemes i-bog 'Marketing A2 – en grundbog i afsætning' og/eller Trojka: Afsætning B, 4.udgave samt Afsætning A1 og A2, 4.udgave.

Eventuelt materiale fra matematik-faget.

Evaluering

8 slides+ executive summary som evalueres af virksomhedens fiktive marketingafdeling (den øvrige klasse og underviseren). Formativ feedback – kan anvendes til eksamen som det korte sammenfattende skriftlige produkt.

Forløb om vækststrategi

<p>Formål</p> <p>Her får eleverne mulighed for at arbejde på højeste taksonomiske niveau, ved at skulle vurdere mulighederne for vækst for enten Fitness World eller Loop Fitness. Både inden for produktporteføljen og på nyt geografisk marked. I sidstnævnte er der vægt på at udvikle deres globale kompetencer, ved at give dem indsigt i andre kulturer og omgivelser. Det er oplagt at inddrage Virksomhedsøkonomi, idet at eleverne også skal forholde sig til økonomien ved mulige væksttiltag.</p> <p>Der arbejdes særligt med problemløsnings-, tankegangs, og ræsonnementskompetencen.</p>
<p>Indhold</p> <p><i>Kernestof:</i> Markedsudvælgelse, internationalisering, vækststrategi, makromiljø og konkurrence- og brancheforhold.</p> <p><i>Supplerende stof:</i> Euromonitor Marketline</p>
<p>Metode</p> <p>Induktivt gruppearbejde. Opgaven er relativ åben, dog med specifikke krav, som gruppen skal inddrage i den endelige opgave.</p> <p>Der indlægges krav om at den enkelte gruppe skal forholde sig til:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Porteføljestrategi, perspektivering til Wash World2. Markedsudvælgelse; nyt geografisk marked med dertilhørende analyse af makromiljøet samt konkurrence- og brancheforholdene.3. Mulighederne for ovenstående set fra et virksomhedsøkonomisk synspunkt
<p>Materiale</p> <p>Systemes i-bog 'Marketing A2 – en grundbog i afsætning' og/eller Trojka: Afsætning B, 4.udgave samt Afsætning A1 og A2, 4.udgave.</p>
<p>Evaluering</p> <p>Formativ evaluering:</p> <ul style="list-style-type: none">• Vodcasts• Skriftlig aflevering• Synopsis (oplagt hvis forløbet bruges til eksamen, jf. Erhvervs-case-formatet)• Individuel mundtlig prøve

Det afsluttende forløb / den røde tråd til eksamen

Formål At udarbejde et kort sammenfattende skriftligt produkt som afslutning på forløbet. Da det bruges i direkte forbindelse med eksamen, bør man huske på at forløbet skal dække kernestoffet bredt.
Indhold Kernestoffet skal dækkes bredt i forbindelse med eksamensforløbet. Derfor er påstandene i opgaven bygget op omkring kernestoffet: interne forhold, eksterne forhold, strategi, konkurrence og internationalisering.
Metode Individuelt skriftligt produkt.
Materiale Systimes i-bog 'Marketing A2 – en grundbog i afsætning' og/eller Trojka: Afsætning B, 4.udgave samt Afsætning A1 og A2, 4.udgave
Evaluerings I det forløb man arbejder med i direkte forbindelse til eksamen er anbefalingen at gøre feedbacken formativ for at hjælpe eleverne i processen, til gengæld bør man undlade at bedømme (især med karakterer). Det kan give eleverne forventninger som måske ikke kan indfries til eksamen. Evalueringen kan i denne del være både lærer-til-elev eller elev-til-elev.

Bilag 1 til det afsluttende forløb / den røde tråd til eksamen

Kære elev

Når du har været igennem hvert forløb, så skal du selvstændigt og individuelt skrive 2 sider, som du uploader på intranettet og opgaven kan så perspektiveres til ved eksamen. Du skal løse tre overordnede opgaver:

- 1) Skriv 26 linjer hvor du be- eller afkræfter nedenstående påstande, baseret på den analyse din gruppe har udarbejdet. Det er vigtigt at bruge belæg og hjemmel:**

Interne forhold:

"Fitness Worlds kernekompetence findes i salg & service-ledet"

Eksterne forhold:

"I markedet for fitness spiller kultur en væsentlig rolle"

Strategi:

"Loop Fitness bør anvende markedsudvikling som primær vækststrategi"

Konkurrence:

"Nye indtrængere udgør en stor trussel for fitness-branchen i Danmark"

Internationalisering:

"Fitness World bør baseret på virksomhedens økonomiske situation være varsom med internationalisering"

- 2)** *Skriv 10 linjer om hvordan du tænker at forløbet har forberedt dig til eksamen, brug gerne konkrete eksempler, måske også en specifik avisartikel.*

- 3)** *Skriv 12 linjer om hvordan du synes arbejdsprocessen har været i din gruppe ved at besvare nedenstående refleksionsspørgsmål:*

Faglig refleksion:

- *Hvad synes du har været hhv. svært og nemt fagligt i forløbene?*
- *Hvordan kan forløbet hjælpe dig til en bedre forståelse for afsætning?*
- *Ville du løse opgaverne i forløbet på en anden måde, hvis du skulle løse dem i dag?*

Personlig refleksion:

- *Hvordan gik samarbejdet i gruppen?*
- *Hvilke styrker/svagheder havde du i forløbene?*
- *Hvad vil du gøre anderledes ved fremtidige gruppearbejder?*
- *Hvad du har lært om arbejdsformer og krav til faglighed på en gymnasial uddannelse og/eller på et fremtidigt studie?*

God arbejdslyst!