

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Försäljning och service

Tema: Produktprissättning

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll	Betygskriterium (E)
I området produkter och tjänster behandlas prissättning av varor och tjänster, marknadsföring och försäljning samt kundservice.	Eleven kan med viss säkerhet delta i samtal om varor och tjänster och deras prissättning.
Eleverna ska lära sig om olika prissättningsmetoder och deras tillämpning samt faktorer som påverkar prissättning.	Eleven kan med hjälp av exempel förklara några faktorer som påverkar prissättning av produkter.

[Läroplan för gymnasieskolan, Försäljning och service]

Lärarledda instruktioner

1. Introduktion till produktprissättning (10 min)

- Presentera syftet med lektionen.
- Förklara varför prissättning är viktigt inom försäljning.
- Gå igenom de olika prissättningsmetoderna, såsom kostnadsbaserad prissättning, värdebaserad prissättning och konkurrensbaserad prissättning.
- Diskutera faktorer som påverkar prissättningen, exempelvis kostnader, konkurrens och efterfrågan.

2. Gruppindelning (5 min)

- Dela in klassen i grupper om 4-5 elever.
- Tilldela varje grupp en produktkategori (t.ex. kläder, elektronik, livsmedel).

3. Praktisk övning i Excel (25 min)

- Ge en kort introduktion till hur Excel fungerar och hur man kan använda det för prissättning.
- Låt varje grupp diskutera och besluta om ett passande pris för sina

tilldelade produkter.

- Eleverna ska dokumentera sina resonemang och prissättning i Excel.

4. Presentation och feedback (10 min)

- Varje grupp presenterar sina prissatta produkter och motiverar sin prissättning.
- Ge utrymme för frågor och feedback från övriga grupper.

Ämnesinnehåll

Här listas viktig kunskap och ämnesinnehåll som eleverna behöver känna till eller lära sig i undervisningen. Försök se till att allt nedan tas upp på lektionen eller följs upp på andra sätt.

- **Prissättningsmetoder:** Förstå skillnaden mellan kostnadsbaserad, värdebaserad och konkurrensbaserad prissättning.
- **Marknadsundersökningar:** Ha kännedom om hur man genomför enklare marknadsundersökningar för att stödja prissättningen.
- **Kundinsikter:** Känna till vikten av att förstå kundens behov och hur dessa påverkar prissättningen.
- **Excel-färdigheter:** Kunna använda Excel för att beräkna och presentera prissättningar.
- **Argumentation:** Utveckla förmågan att argumentera för sina prissättningar baserat på fakta och analys.

Ordkollen

Ord	Förklaring	Etymologi
Prissättning	Processen att bestämma det pris som ska sättas på en produkt	Kommer från "pris" och "sätta".
Kostnadsbaserad	Prissättning som utgår från kostnader för produktion och distribution	Från tyska "kosten" som betyder "kostnad".
Värdebaserad	Prissättning utifrån det värde produkten ger kunden	Kommer från latin "valere", som betyder "att vara värd".
Marknadsundersökning	Insamling av information om marknaden och kundernas preferenser	Från fransk "marché" och latin "inquirere".
Konkurrens	Tävling mellan företag om kunder och marknadsandelar	Latinsk rot "concurrere", vilket betyder "lopp mot".

Diskussionsfrågor

- A. Hur tror ni att konsumenternas psykologi påverkar prissättningen av produkter?
- B. Vilka etiska frågor kan uppstå vid prissättning av viktiga varor som livsmedel?
- C. Hur kan teknologiska förändringar påverka prissättningen inom er valda produktkategori?

Aktivitet

Eleverna delas in i grupper och får olika produkter att prissätta. Varje grupp ska utföra en marknadsanalys, fundera på vilka kostnader och faktorer som påverkar prissättningen och sedan använda Excel för att dokumentera sina slutsatser. De ska även vara beredda att presentera sina resultat på en kort presentation.

Exit-ticket

Fråga	Svar
1. Vilka prissättningsmetoder finns det?	Kostnadsbaserad, värdebaserad, konkurrensbaserad.
2. Hur påverkar efterfrågan prissättningen?	Hög efterfrågan kan leda till högre priser.
3. Vad är en marknadsundersökning?	Insamling av information om marknaden.
4. Varför är prissättning viktig?	Det påverkar företagets lönsamhet.
5. Hur kan man använda Excel i prissättning?	För att beräkna och visualisera priser.
6. Vad är en konkurrensanalys?	Att jämföra sina priser med andra företag.
7. Hur kan värdebaserad prissättning se ut?	Priset baseras på kundens uppfattning om värde.
8. Vilka faktorer påverkar prissättningen?	Kostnader, konkurrens, efterfrågan.

Hemuppgift

Eleverna ska tilldelas en hemuppgift där de ska välja en specifik produkt och genomföra en egen prissättning. De ska undersöka marknaden och skriva en rapport (2 A4-sidor) där de beskriver vilka metoder de har använt för att bestämma sitt pris, vilka faktorer som har påverkat och vilken typ av kund de riktar sig till.

Citat

“Priset är vad du betalar. Värdet är vad du får.” – Warren Buffett, 2008.

Detta citat handlar om att prissättning inte alltid speglar den verkliga värderingen av en produkt och knyter an till diskussionen om värdebaserad prissättning i lektionen.

Tags: [Lektion](#)