

Lektionsplanering:

Marknadsföring och försäljning

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Entreprenörskap

Tema: Marknadsföring och försäljning

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Lektionen fokuserar på grundläggande marknadsföringsstrategier och försäljningstekniker. Eleverna lär sig om digital marknadsföring, sociala mediers roll samt hur man skapar och upprätthåller kundrelationer.

Kunskapskrav

Eleven kan beskriva olika marknadsföringsstrategier och ge exempel på hur företag använder dessa. Eleven kan även redogöra för försäljningstekniker och betydelsen av kundrelationer.

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till marknadsföring (10 min)

- Vad är marknadsföring?
- Olika former av marknadsföring (traditionell vs. digital).
- Betydelsen av att nå ut till rätt målgrupp.

Digital marknadsföring (15 min)

- Genomgång av digitala marknadsföringsstrategier (sociala medier, SEO, content marketing).
- Exempel på framgångsrika kampanjer.
- Diskussion om vikten av en stark online-närvaro.

Försäljningstekniker (10 min)

- Presentation av grundläggande försäljningstekniker (öppning av samtal, behovsanalys, avhandling av invändningar, avslutning).
- Betydelsen av att bygga förtroende med kunder.
- Rollspel för att praktisera försäljningstekniker.

Kundrelationer och service (15 min)

- Vikten av att skapa och upprätthålla kundrelationer.
- Hur man hanterar kundklagomål och återkoppling.
- Diskutera värdet av kundnöjdhet och lojalitet.

Aktivitet

Eleverna ska arbeta i par för att skapa en marknadsföringskampanj för sin affärsidé. De ska utarbeta en kort strategi som beskriver hur de kan nå sin målgrupp, samt skapa en digital annons (t.ex. en poster eller social media-inlägg). Varje par får 20 minuter att diskutera och designa sin kampanj och sedan presentera sin strategi och annons för klassen. Detta ger eleverna möjlighet att tillämpa sin kunskap i praktiken och få feedback.

Exit-ticket

- Vad betyder marknadsföring? Svar: Aktiviteten att skapa, kommunicera och leverera värde till kunder.
- Nämn två typer av digital marknadsföring. Svar: Sociala medier och email-marknadsföring.
- Vad är en viktig del av en försäljningsprocess? Svar: Att förstå kundens behov.
- Hur kan man bygga goda kundrelationer? Svar: Genom att ge bra service och lyssna på kunderna.
- Varför är kundnöjdhet viktigt? Svar: Det leder till lojala kunder och positiv mun-till-mun-reklam.

Hemuppgift

Eleverna ska skapa en marknadsföringsplan för sina affärsidéer och inkludera minst tre marknadsföringsstrategier, en detaljerad beskrivning av en kampanj och hur de ska mäta framgången.

Citat

Här finns inget lämpligt citat för lektionen.

Nästa lektion

Förslag på tema för nästa lektion: "Företagsorganisation och ledarskap".

Tags: [Lektion](#)