

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Entreprenörskap och företagande

Tema: Marknadsföring och försäljning

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Denna lektion handlar om grundläggande marknadsföringsstrategier, försäljningstekniker och hur företag kan positionera sina produkter eller tjänster på marknaden. Eleven kommer att få kunskap om att identifiera sin målgrupp, utforma en marknadsföringsplan och utveckla säljstrategier för att attrahera kunder.

Kunskapskrav

Eleven kan redogöra för centrala begrepp och strategier inom marknadsföring och försäljning. Eleven kan även ge exempel på hur dessa tillämpas i praktiken.

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till marknadsföring (10 min)

- Presentera vad marknadsföring innebär och dess betydelse för företag.
- Diskutera de olika typerna av marknadsföring (ex. digital, traditionell) och deras för- och nackdelar.
- Introducera konceptet av målgrupp och varför det är viktigt att identifiera den.

Genomgång av marknadsföringsstrategier (15 min)

- Beskriv olika marknadsföringsstrategier, såsom innehållsmarknadsföring, sociala medier och sökmotormarknadsföring.
- Ge exempel på framgångsrika affärspraktiker inom marknadsföring.
- Diskutera hur företag kan mäta effekten av sin marknadsföring.

Workshop: Utformning av marknadsföringsplan (15 min)

- Dela in eleverna i grupper och be dem utveckla en marknadsföringsplan för sin fiktiva affärsidé.
- Ge dem riktlinjer om vad som ska ingå i planen, såsom målgrupp, kanalval och budget.
- Låt grupperna presentera sina planer och ge feedback.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta lektionens huvudpunkter om marknadsföring och försäljning.
- Diskutera hur olika strategier kan påverka ett företags framgång.
- Ställ frågor för att stimulera reflektion om hur marknadsföring kan kopplas till deras affärsplaner.

Aktivitet

Eleverna ska fullfölja och finslipa sin marknadsföringsplan som de påbörjade under lektionen. De ska inkludera detaljer om målgrupp, marknadsföringsstrategi och budget. Aktiviteten syftar till att ge dem praktiska färdigheter i att skapa en plan som kan användas i verkligheten. Beräknad tidsåtgång: 30 minuter.

Exit-ticket

- Vad är syftet med marknadsföring? Svar: Att attrahera och behålla kunder.
- Nämn tre olika typer av marknadsföring. Svar: Digital marknadsföring, traditionell marknadsföring, sociala medier.
- Vad förstås med målgrupp? Svar: Den specifika grupp som företaget riktar sina produkter eller tjänster mot.
- Hur kan företag mäta effekten av sin marknadsföring? Svar: Genom analyser av försäljningsdata, kundfeedback och digitala analyser (ex. klickfrekvens).
- Vad är en marknadsföringsplan? Svar: En strategisk plan för hur ett företag ska nå sina kunder och sälja sina produkter eller tjänster.

Hemläxa

Skriv en omfattande marknadsföringsplan för din affärsidé som ska inkludera målgruppsanalys, val av marknadsföringsstrategier och en uppskattad budget. Längd: 600 ord.

Fördjupningsuppgift

Eleverna kan skapa en digital kampanj som en del av sin marknadsföringsplan, där de ska använda digitala verktyg för att nå sin målgrupp. De ska inkludera strategiska överväganden om innehåll, kanalval

och KPI:er (nyckeltal) för mätning av kampanjens effekt.

Förslag för nästa lektion

Tema: Kundrelationer och försäljningstekniker. I nästa lektion kommer fokus att ligga på hur man bygger och upprätthåller kundrelationer samt effektiva försäljningstekniker. Detta ämne är relevant eftersom det är en central del av företagets långsiktiga framgång och tillväxt. Lektionen bör inkludera strategier för kundengagemang och kommunikation samt hur man avslutar en försäljning.

Förberedelser

- Förbereda exempel på framgångsrika marknadsföringsplaner och kampanjer som kan visas under lektionen.
- Samla material och resurser för workshopen där eleverna ska utforma sina marknadsföringsplaner.
- Skapa en presentation som summerar nyckelkoncepten i marknadsföring och försäljning.

Tags: [Lektion](#)