

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring

Tema: Jämförelse av säljstrategier

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen i kursen ska fokusera på:

- Strategier för försäljning och marknadsföring i olika säljkedjor.
- Jämförelse mellan fysiska och digitala försäljningskanaler och hur de påverkar konsumentbeteende.
- Hur olika säljstrategier kan anpassas för att nå specifika målgrupper.

Kunskapskrav

Eleven gör översiktliga jämförelser mellan olika säljstrategier samt förklarar grundläggande koncept kring hur de används i praktiken för att påverka kundbeteenden.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till säljstrategier (10 min)

- Presentera lektionsmålen och vikten av att förstå olika säljstrategier.
- Diskutera vad säljstrategi är, och skillnaden mellan olika strategier i fysiska och digitala miljöer.
- Ge exempel på vanliga säljstrategier, som upselling och cross-selling.

Gruppdiskussion: För- och nackdelar med fysiska och digitala strategier (15 min)

- Dela in klassen i grupper och ge dem i uppdrag att diskutera och lista fördelar och nackdelar med fysiska och digitala säljstrategier.
- Samla in deras tankar och diskutera i plenum.

Case Study: Framgångsrika företag (15 min)

- Presentera exempel på framgångsrika företag som använder både fysiska och digitala säljstrategier effektivt.

- Diskutera vad som gör dessa företag framgångsrika och sättet de anpassar sina strategier.

Sammanfattning och reflektion (5 min)

- Summera lektionens innehåll och viktiga insikter.
- Ställ frågor till eleverna om hur de kan tillämpa denna kunskap i sina egna framtida karriärer inom marknadsföring.

Aktivitet

Eleverna ska i grupper skapa en säljstrategi för en fiktiv produkt som ska lanseras både fysiskt och digitalt. De ska redovisa sina strategier och argumentera för varför de valt just dessa tillvägagångssätt.
Beräknad tidsåtgång: 20 minuter.

Exit-ticket

- Vad är en säljstrategi?

Svar: En plan för hur ett företag ska sälja sina produkter eller tjänster för att nå sina mål.

- Nämn en fördel med fysiska säljstrategier.

Svar: Direkt kundkontakt och möjlighet till personlig service.

- Nämn en fördel med digitala säljstrategier.

Svar: Större räckvidd och tillgång till kunddata.

- Vad är upselling?

Svar: En försäljningsteknik där en säljare försöker sälja en dyrare version av ett produkt eller tjänst.

- Hur kan man mäta effektiviteten av en säljstrategi?

Svar: Genom försäljningssiffror, kundnöjdhet och retention rates.

Hemläxa

Skriv en kort uppsats om en säljstrategi som du anser är särskilt effektiv. Beskriv varför den är effektiv och ge exempel på företag som använder den.
Längd: 300-500 ord.

Fördjupningsuppgift

Eleverna ska genomföra en djupgående analys av två företag som har olika säljstrategier inom samma bransch. De ska jämföra och kontrastera deras framgångar och misslyckanden, samt föreslå förbättringar. Syftet är att ge eleverna möjlighet att visa en djup förståelse för hur strategier påverkar företagets resultat och kundrelationer.

Förslag för nästa lektion

Konsumentbeteende och psykologiska faktorer.

Nästa lektion kan fokusera på hur olika psykologiska faktorer påverkar konsumentbeteende och köpbeslut. Detta är relevant eftersom det knyter an till och ger en djupare förståelse för de säljstrategier eleverna lärde sig om tidigare, och hur man kan anpassa sin marknadsföring utifrån dessa insikter. Lektionen bör också täcka teorier kring beslutstagande och påverkan från gruppptryck och sociala normer.

Förberedelser

- Förbered material för fallstudier om framgångsrika företag.
- Skapa presentationer eller skriftligt material om olika säljstrategier.
- Se till att eleverna får tillgång till material för grupparbete och diskussion.

Tags: [Lektion](#)