

Lektionsplanering: Grundläggande koncept inom marknadsföring

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring och försäljning

Tema: Grundläggande koncept inom marknadsföring

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska behandla grundläggande begrepp inom marknadsföring, inklusive marknadssegmentering, riktad marknadsföring, säljprocesser och försäljningstekniker. Eleverna ska förstå hur dessa begrepp tillämpas i praktiska situationer.

Kunskapskrav

Eleven kan beskriva och förklara centrala begrepp och koncept inom marknadsföring och försäljning. Dessutom kan eleven ge exempel på hur dessa begrepp tillämpas i praktiska situationer.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till marknadsföring (10 min)

- Diskutera vad marknadsföring innebär och dess betydelse för företag.
- Presentera de fyra P:na i marknadsföring (produkt, pris, plats, marknadsföring) och ge exempel på var och hur dessa tillämpas.

Genomgång av marknadssegmentering (15 min)

- Förklara vad marknadssegmentering är och varför det är viktigt.
- Diskutera de vanligaste segmenteringskriterierna: demografisk, geografisk, psykologisk och beteendemässig segmentering.
- Ge exempel på företag som framgångsrikt segmenterar sina marknader.

Säljprocessens steg (15 min)

- Beskriv de olika stegen i en typisk säljprocess (prospektering, kvalificering, presentation, hantering av invändningar, stängning och uppföljning).
- Diskutera vikten av varje steg och hur de hänger ihop.
- Analysera exempel av lyckade säljprocesser från verkliga företag.

Praktisk övning i marknadsföring (10 min)

- Dela in eleverna i grupper och ge varje grupp ett fiktivt företag och en produkt.
- Varje grupp ska identifiera sina marknadssegment och formulera en enkel marknadsföringsstrategi.
- Grupperna presenterar sina strategier för klassen.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring marknadsföring och försäljning.
- Diskutera hur teori kan tillämpas i praktiska situationer.
- Svara på eventuella frågor och uppmuntra eleverna att tänka kritiskt om hur företag marknadsför sina produkter.

Aktivitet

Eleverna ska fritt välja en verklig produkt och skapa sin egen marknadssegmenteringsplan, inklusive definiera målgruppen och föreslå en marknadsföringsstrategi. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- Vad är ett grundläggande begrepp inom marknadsföring som du lärt dig idag? **Svar:** Till exempel marknadssegmentering eller de fyra P:na.
- Varför är marknadssegmentering viktig? **Svar:** För att rikta sina marknadsföringsinsatser mer effektivt.

Tags: [Lektion](#)