

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring

Tema: Säljmiljö och kundbeteende

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen i kursen ska behandla följande centrala innehåll:

- Faktorer som påverkar säljmiljöns utformning, såsom ljus, ljud, färg och form, samt hur dessa påverkar kundens köpbeteende.
- Butiksinredning och design, och hur detta kan vägleda kunden i köpprocessen.
- Hur kommunikation kan utformas olika i fysiska och digitala butiker för att anpassa sig till kundbeteenden och kundtyper.

Kunskapskrav

Eleven beskriver översiktligt hur en gynnsam säljmiljö kan utformas samt hur butikskommunikationen och butiksmiljön påverkar kundens köpbeteende.

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till säljmiljö (10 min)

- Presentera lektionsmålen och vikten av att förstå säljmiljön.
- Diskutera vad säljmiljö är och dess olika komponenter.
- Ge exempel på hur ljus, färg och ljud kan påverka köpbeteende.

Workshop: Utformning av säljmiljö (15 min)

- Dela in klassen i grupper och ge dem olika scenarier för säljmiljöer.
- Låt grupperna diskutera och skissa på sina idéer för en säljmiljö.
- Be varje grupp att presentera sina idéer kort för klassen.

Fallstudie: En lyckad butik (15 min)

- Gå igenom en fallstudie av en framgångsrik butik som har ett väl utformat säljutrymme.
- Diskutera vilka faktorer som bidrog till butikens framgång.

- Ställ frågor till eleverna om vad de kan tillämpa från denna fallstudie.

Sammanfattning och diskussion (5 min)

- Summera lektionens innehåll.
- Öppna upp för frågor och diskussion om säljmiljöer och dess påverkan.

Aktivitet

Eleverna ska designa ett koncept för en ny butik där de integrerar de kunskaper de har lärt sig om säljmiljö och kundbeteende. Eleverna ska skapa en presentation av sina designkoncept.

Beräknad tidsåtgång: 20 minuter

Exit-ticket

- Vad är säljmiljö?

Svar: Säljmiljö är den fysiska eller digitala plats där försäljning sker och påverkar kundens köpbeteende.

- Nämn tre faktorer som påverkar säljmiljön.

Svar: Ljus, ljud och färg.

- Hur kan kommunikation utformas i en butik?

Svar: Anpassas efter olika kundtyper och beteenden.

- Ge ett exempel på en effektiv säljmiljö.

Svar: En butik med genomtänkt ljussättning och öppet utrymme för att skapa en välkomnande atmosfär.

- Vad kan vi lära oss av fallstudien?

Svar: Att de utvalda säljmiljöerna kan leda till ökad försäljning och kundnöjdhet.

Hemläxa

Skriv en reflektion om hur ni ser på vikten av säljmiljön i er favoritbutik.

Längd: 300-500 ord.

Fördjupningsuppgift

Eleverna ska genomföra en djupgående analys av en vald butik och dess säljmiljö. De ska identifiera styrkor och svagheter samt föreslå förbättringar. Syftet är att visa på en djup förståelse för hur säljmiljöer påverkar kundbeteenden och köpbeslut.

Förslag för nästa lektion

Jämförelse av säljstrategier. Nästa lektion kan handla om hur olika säljstrategier används i fysiska respektive onlinebutiker. Detta är relevant eftersom eleverna då kan se kopplingen mellan säljmiljö, kundbeteende samt

val av strategi. Lektionen bör täcka centrala teorier kring marknadsföring och även hur dessa anpassas till olika plattformar och kundsegment.

Förberedelser

- Förbered presentation av fallstudien.
- Samla exempel på lyckade säljmiljöer för gruppdiskussioner.
- Förbered material för workshopdeltagarna.

Tags: [Lektion](#)