

Fem Lektioner för Reseproduktion och Försäljning

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Reseproduktion och försäljning

Tema: Reseproduktion och försäljning

Lektion 1: Introduktion till Reseproduktion

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll: Lektionens centrala innehåll omfattar grunderna i reseproduktionsprocessen inklusive planering, utveckling och genomförande av resor.

Kunskapskrav: Eleven kan förklara huvuddragen i reseproduktionssystemet och beskriva faktorer som påverkar reseproduktionsverksamheten.

Lärarledda instruktioner

- ****Introduktion till reseproduktion (10 min)****
- Definiera reseproduktion och dess betydelse.
- Diskutera de olika stegen i reseproduktionsprocessen.
- Introducera relevanta begrepp som marknadsföring och kundnöjdhet.
- ****Gruppdiskussion om resebehov (15 min)****
- Låt eleverna diskutera vad som påverkar folks resebeslut.
- Brainstorma kring faktorer som destinationer, kostnader och tillgänglighet.
- Sammanfatta diskussionen i klassen.
- ****Exempel på framgångsrika reseproducenter (15 min)****
- Presentera exempel på stora reseproducenter och deras verksamhet.
- Diskutera och analysera vad som gör dem framgångsrika.
- Identifiera lärdomar att ta med sig i egna planeringar.
- ****Koppling till hållbarhet inom reseproduktion (10 min)****
- Introducera begreppet hållbar turism.
- Diskutera vikten av att vara miljömedveten i reseproduktionsprocessen.
- Ge exempel på hållbara resor och hur de marknadsförs.

Aktivitet

Eleverna delas in i grupper och får i uppdrag att skapa en kort presentation om en vald reseproducent. De ska inkludera information om deras verksamhet, målgrupp och framgångsfaktorer. Presentationerna kommer att avhållas under en kommande lektion och syftar till att ge eleverna praktisk erfarenhet av att analysera företag inom resebranschen.

Exit-ticket

- Vad är reseproduktion? Svar: Processen att utveckla och sälja resor.
- Nämn ett viktigt steg i reseproduktionsprocessen. Svar: Planering.
- Ge ett exempel på en faktor som påverkar resebeslut. Svar: Kostnad.
- Vad betyder hållbar turism? Svar: Turism som främjar miljövänliga och socialt ansvariga metoder.
- Nämn en framgångsrik reseproducent och varför. Svar: T.ex. TUI för deras stora utbud och kundfokus.

Hemuppgift

Eleverna ska välja en destination och skriva en kort rapport om hur en reseproducent skulle kunna planera en resa dit, med fokus på marknadsföring och miljöaspekter.

Lektion 2: Marknadsföring av Resor

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll: Lektionens centrala innehåll innefattar marknadsföringsmetoder och strategier som används inom reseproduktionsbranschen.

Kunskapskrav: Eleven kan redogöra för olika marknadsföringsstrategier som används i reseproduktionsverksamhet.

Lärarledda instruktioner

- ****Introduktion till marknadsföring (10 min)****
- Vad är marknadsföring och varför är det viktigt för reseproducenter?
- Gå igenom olika typer av marknadsföring: traditionell och digital.
- Bestäm vad som är fokus för diskussionen.
- ****Workshop om digitala marknadsföringsverktyg (20 min)****
- Introducera verktyg som sociala medier, e-postkampanjer och SEO.
- Eleverna brainstormar vilka verktyg de anser mest effektiva.
- Ge exempel på lyckade kampanjer.

- ****Grupparbete:** Utveckla en marknadsföringskampanj (15 min)**
- Eleverna delas in i grupper och ska skapa en marknadsföringskampanj för en vald destination.
- De måste inkludera målgrupp, fördelar och val av kanaler.
- ****Presentation av kampanjer (5 min)****
- Grupper presenterar kort sina kampanjer för klassen.
- Ge feedback och diskutera olika tillvägagångssätt.

Aktivitet

Eleverna får i uppdrag att i grupper välja en destination och skapa en marknadsföringsbroschyr som framhäver de unika upplevelser en resenär kan ha där. De ska också inkludera hållbarhetsperspektiv i sin marknadsföring och presentera sina broschyrer i nästa lektion.

Exit-ticket

- Nämn två typer av marknadsföring. Svar: Traditionell och digital.
- Vad är syftet med marknadsföring? Svar: Att locka kunder.
- Ge ett exempel på ett digitalt marknadsföringsverktyg. Svar: Sociala medier.
- Vad innebär SEO? Svar: Sökmotoroptimering.
- Hur kan hållbarhet inkluderas i marknadsföring? Svar: Genom att lyfta fram miljövänliga alternativ.

Hemuppgift

Eleverna ska göra en analys av en verklig reseproducent och deras marknadsföringsstrategi.

Lektion 3: Försäljningstekniker inom Resebranschen

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll: Lektionens innehåll omfattar försäljningstekniker och strategier för att bygga och underhålla kundrelationer inom resebranschen.

Kunskapskrav: Eleven kan redogöra för olika försäljningstekniker och diskutera vikten av goda kundrelationer.

Lärarledda instruktioner

- ****Introduktion till försäljning i resebranschen (10 min)****
- Vad gör en reseförsäljare?

- Diskutera betydelsen av kundservice och relationer.
- Ge exempel på vanliga försäljningstekniker.
- ****Rollspel i försäljningstekniker (20 min)****
- Eleverna delas in i par och ges olika scenarier att arbeta med.
- Följ upp med feedback på vad som gick bra och vad som kan förbättras.
- ****Kundservice och klagomålshantering (15 min)****
- Diskutera vikten av kundservice och hur man hanterar missnöjda kunder.
- Ge exempel på bra och dålig hantering av klagomål.
- ****Avslutande diskussion (5 min)****
- Låt eleverna dela med sig av sina erfarenheter från rollspelen.
- Diskutera vad man kan lära sig av varandras misstag och framgångar.

Aktivitet

Eleverna får i uppdrag att skapa en workflow för den försäljningsprocess som en reseförsäljare går igenom från att kunden kontaktar dem först till genomförandet av resan. De presenterar sina workflow i nästa lektion.

Exit-ticket

- Vad innebär försäljningsteknik? Svar: Strategier för att sälja produkter eller tjänster.
- Nämn en viktig del av kundservice. Svar: Att lyssna på kunden.
- Vad kan göras för att hantera klagomål effektivt? Svar: Lyssna och föreslå lösningar.
- Ge ett exempel på en försäljningsteknik. Svar: Kompletterande försäljning.
- Varför är kundrelationer viktiga? Svar: För att bygga lojalitet och repetitiva affärer.

Hemuppgift

Eleverna ska intervjua en reseförsäljare (eller någon med liknande erfarenhet) och sammanfatta sina insikter och lärdomar.

Lektion 4: Hållbarhet i Reseproduktion

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll: Lektionens innehåll fokuserar på hållbarhet inom reseproduktion och vikten av att promovera och sälja hållbara resealternativ.

Kunskapskrav: Eleven kan diskutera betydelsen av hållbarhet inom resebranschen och ge exempel på hållbara alternativ.

Lärarledda instruktioner

- ****Introduktion till hållbarhet (10 min)****
- Vad innebär hållbarhet i en turistisk kontext?
- Diskutera miljöpåverkan av turism.
- Ge exempel på hållbara resor.
- ****Gruppdiskussioner: Hållbara alternativ (20 min)****
- Eleverna diskuterar i grupper olika sätt att resa hållbart.
- Sammanfatta resultaten och diskutera för- och nackdelar.
- ****Presentera hållbara reseproducenter (15 min)****
- Genomföra en mini-presentation om företag som gör ett bra jobb inom hållbar turism.
- Diskutera deras metoder och resultat.
- ****Avslutning och reflektion (5 min)****
- Reflektera kring vad eleverna har lärt sig om hållbarhet.
- Diskutera hur de kan implementera hållbarhetsprinciper i sin egen reseproduktion.

Aktivitet

Eleverna arbetar i grupper för att skapa en affärsplan för en hållbar reseproducent. De måste inkludera marknadsföring, produktutbud och hur de skulle främja hållbara resor. Presentation av affärsplanerna ska göras i en kommande lektion.

Exit-ticket

- Vad är hållbar turism? Svar: Resa som tar hänsyn till miljö och samhälle.
- Nämn en negativ effekt av turism. Svar: Överexploatering av resurser.
- Ge exempel på hållbara resealternativ. Svar: Ekoturism.
- Varför är hållbarhet viktigt inom reseproduktion? Svar: För att skydda miljö och samhälle.
- Hur kan resorna marknadsföras hållbart? Svar: Fokus på lokala upplevelser och miljövänliga transporter.

Hemuppgift

Eleverna får skriva ett brev till en reseproducent, där de föreslår sätt att förbättra deras hållbarhetspolicyer.

Lektion 5: Kreativ Resedesign

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll: Lektionens innehåll innefattar hur man designar unika och kreativa reseupplevelser.

Kunskapskrav: Eleven kan illustrera sina idéer kring kreativa reseupplevelser och förklara hur de kan marknadsföras och säljas.

Lärlarledda instruktioner

- ****Introduktion till resedesign (10 min)****
- Vad innebär resedesign och kreativitet inom reseproduktion?
- Diskutera vikten av originella idéer för att attrahera kunder.
- ****Workshop i kreativ design (15 min)****
- Eleverna delas in i grupper för att brainstorma unika reseupplevelser.
- Fokusera på olika teman: äventyr, kultur, avkoppling.
- ****Presentera kreativa idéer (15 min)****
- Varje grupp presenterar sin idé för klassen och förklarar målgruppen.
- Diskutera och ge feedback på idéerna.
- ****Reflektera kring effektiv försäljning av idéer (10 min)****
- Hur kan dessa kreativa reseupplevelser marknadsföras effektivt?
- Diskussion om hur man kan vinna kundernas intresse.

Aktivitet

I grupperna kommer eleverna att göra en godkänd presentationsfilm som lyfter fram deras idé för en innovativ reseupplevelse. Dessa kommer att visas under en kommande lektion.

Exit-ticket

- Vad är resedesign? Svar: Kreativ process för att skapa reseupplevelser.
- Nämn en viktig aspekt av kreativ travel. Svar: Målgruppsanpassning.
- Hur kan kreativitet påverka försäljning av resor? Svar: Gör produkten mer attraktiv.
- Ge ett exempel på en unik reseupplevelse. Svar: Tematurer.
- Varför är innovation viktig inom reseproduktion? Svar: För att förbli konkurrenskraftig.

Hemuppgift

Eleverna ska skapa och presentera en idé för en ny resa som kan säljas av en

reseproducent, inklusive marknadsföring och hållbarhet.

Tags: [Lektion](#)