

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

Tema: Säljmiljö och kundbeteenden

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska behandla faktorer som påverkar säljmiljöns utformning, såsom ljus, ljud, färg och form. Dessutom ska undervisningen inkludera hur säljmiljön påverkar och vägleder kundens köpbeteende, samt hur kommunikation kan utformas i olika typer av fysiska och digitala butiker.

Kunskapskrav

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

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till säljmiljöer (15 min)

- Diskutera vad en säljmiljö är och dess betydelse för försäljning.
- Gå igenom olika typer av säljmiljöer, både fysiska och digitala.
- Presentera hur miljöfaktorer som ljud, ljus och färg påverkar kundens upplevelse.

Genomgång av kundbeteenden (15 min)

- Diskutera faktorer som påverkar kundens köpbeteende, inklusive psykologiska och sociala faktorer.
- Analysera exempel på hur olika säljmiljöer främjar eller hindrar försäljning.
- Diskutera sambandet mellan säljmiljö och kundens upplevelse och beslut.

Praktiska övningar i säljmiljöer (10 min)

- Eleverna delas in i grupper och får i uppgift att planera en säljmiljö för en valfri produkt (fysisk eller digital).
- Varje grupp ska identifiera viktiga element som ljus, färg, ljud och layout för att maximera kundens upplevelse.
- Grupperna presenterar sina planer för klassen.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring säljmiljön och dess påverkan på kundbeteenden.
- Diskutera hur eleverna kan tillämpa dessa insikter i framtida försäljningsarbeten.
- Svara på eventuella frågor och reflektera över nutida exempel i olika branscher.

Aktivitet

Eleverna ska skapa en presentation där de designar en optimal säljmiljö för en vald produkt eller tjänst. De ska inkludera aspekter som ljus, färg, ljud och layout, och beskriva hur dessa element påverkar kundbeteendet. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- Vad är en säljmiljö?
Svar: Miljön där försäljning äger rum, inklusive fysiska och digitala aspekter.
- Nämn en faktor som påverkar kundbeteendet i en säljmiljö.
Svar: Ljus eller färg.
- Hur kan ljud påverka en säljmiljö?
Svar: Ljud kan skapa en atmosfär som påverkar kundens upplevelse och beslut.
- Varför är det viktigt att förstå kundbeteenden?
Svar: För att kunna anpassa säljmiljön och strategier efter kundens behov.

Tags: [Lektion](#)