

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring och försäljning

Tema: Traditionella marknadsföringstekniker

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska fokusera på traditionella marknadsföringstekniker som används inom B2B och B2C-försäljning. Detta inkluderar direkt marknadsföring, relationsmarknadsföring, evenemang och mässor, samt tryckta medier.

Kunskapskrav

Eleven kan beskriva och förklara olika traditionella marknadsföringstekniker och ge exempel på deras tillämpning i praktiska situationer. Dessutom kan eleven reflektera över fördelar och nackdelar med dessa tekniker.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till traditionella marknadsföringstekniker (10 min)

- Diskutera vad traditionell marknadsföring innebär och dess roll i dagens marknadsföringslandskap.
- Presentera skillnader mellan traditionell och digital marknadsföring.

Genomgång av direkt marknadsföring (15 min)

- Förklara vad direkt marknadsföring är och ge exempel (t.ex. direktreklam, e-postutskick, telefonförsäljning).
- Diskutera fördelarna med direkt marknadsföring, såsom personlig kontakt och direkt respons.
- Analysera fallstudier av framgångsrika direkt marknadsföringskampanjer.

Relationsmarknadsföring (15 min)

- Introducera begreppet relationsmarknadsföring och dess betydelse för att bygga långsiktiga kundrelationer.
- Diskutera strategier för att etablera och underhålla relationer med kunder (t.ex. kundklubbar, nätverksbyggande, personlig service).
- Ge exempel på företag som framgångsrikt använder relationsmarknadsföring.

Praktisk övning i traditionella marknadsföringstekniker (10 min)

- Dela in eleverna i grupper och ge varje grupp ett fiktivt företag och en produkt som de ska marknadsföra.
- Varje grupp ska utarbeta en kort strategi för hur de skulle använda traditionella marknadsföringstekniker för att nå sin målgrupp.
- Grupperna presenterar sina strategier för klassen.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring traditionella marknadsföringstekniker och deras betydelse.
- Diskutera hur dessa tekniker kan komplettera digitala strategier i marknadsföring.
- Svara på eventuella frågor och uppmuntra eleverna att tänka på hur de kan tillämpa dessa tekniker i praktiska situationer.

Aktivitet

Eleverna ska välja en traditionell marknadsföringsteknik och skapa en detaljerad kampanj baserat på den valda tekniken. De ska definiera målgrupp, budskap och metoder för genomförande. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- Vilken traditionell marknadsföringsteknik lärde du dig mest om idag?

Svar: Exempelvis direkt marknadsföring eller relationsmarknadsföring.