

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Personlig försäljning 2

tema: Marknadsföringsstrategier baserat på kundanalys

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen ska fokusera på hur insikter från kundanalys kan användas för att utveckla effektiva marknadsföringsstrategier. Detta inkluderar hur man identifierar målgrupper, skapar värdeerbjudanden och väljer lämpliga marknadsföringskanaler.

Kunskapskrav

Eleven kan föreslå och motivera en marknadsföringsstrategi baserat på en genomförd kundanalys. Dessutom kan eleven diskutera hur olika marknadsföringskanaler och metoder kan påverka den valda strategin.

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till marknadsföringsstrategier (15 min)

- Diskutera vad en marknadsföringsstrategi är och dess delar.
- Presentera vikten av att anpassa strategin baserat på kundinsikter.
- Ge exempel på framgångsrika marknadsföringsstrategier från kända företag.

Genomgång av målgruppsanalys (15 min)

- Introducera begreppet målgrupp och hur man identifierar denna utifrån kundanalys.
- Diskutera olika segmenteringsmodeller och hur de används i strategiska beslut.
- Gå igenom exempel på hur företag har anpassat sina produkter eller tjänster till specifika målgrupper.

Utveckling av marknadsföringsstrategi (10 min)

- Eleverna delas in i grupper och får i uppgift att utveckla en marknadsföringsstrategi för en vald produkt eller tjänst.
- Grupperna ska identifiera målgrupp, formulera en värdeerbjudande och välja lämpliga kanaler för att nå sin målgrupp.
- Grupperna presenterar sina strategier för klassen.

Sammanfattning och reflektion (10 min)

- Sammanfatta de centrala punkterna kring marknadsföringsstrategier och vikten av att basera dem på kundinsikter.
- Diskutera hur eleverna kan tillämpa dessa strategier i praktiska situationer.
- Svara på eventuella frågor och knyt ihop teori med praktiska exempel.

Aktivitet

Eleverna ska skapa en detaljerad marknadsföringsstrategi för en produkt eller tjänst. De ska definiera målgrupp, utveckla ett värdeerbjudande och välja relevanta marknadsföringskanaler. Rapporten ska vara strukturerad och innehålla en analys av varför deras strategi kommer att vara effektiv. Användaren kan skriva "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

- Vad är en marknadsföringsstrategi?

Svar: En plan för hur ett företag ska nå sina målgrupper och skapa värde för kunderna.

- Varför är det viktigt att basera strategin på kundanalys?

Svar: För att maximera relevans och effektivitet i marknadsföringsinsatserna.

- Vad kan ingå i en målgruppsanalys?

Svar: Demografiska data, beteenden, behov och preferenser.