

# Provkonstruktion

**Årskurs:** Gymnasiet

**Ämne:** Reseproduktion och försäljning

**Tema:** Reseproduktion och försäljning

## Syfte

Syftet med provet är att bedöma elevernas förståelse för reseproduktionsprocessen, marknadsföring, försäljningstekniker, hållbarhet i reseproduktion och kreativitet inom resedesign. Provets frågor utformats för att ge en helhetsbild av elevernas kunskaper och förmågor i ämnet.

## Koppling till styrdokument

### Centralt innehåll

Provets centrala innehåll omfattar: "grunderna i reseproduktionsprocessen inklusive planering, utveckling och genomförande av resor", "marknadsföringsmetoder och strategier som används inom reseproduktionsbranschen", "försäljningstekniker och strategier för att bygga och underhålla kundrelationer", "hållbarhet inom reseproduktion och vikten av att promovera och sälja hållbara resealternativ" samt "hur man designar unika och kreativa reseupplevelser".

### Kunskapskrav

Provets koppling till ämnets kunskapskrav fokuserar på att eleverna kan:

- Förklara huvuddragen i reseproduktionssystemet och beskriva faktorer som påverkar reseproduktionsverksamheten.
- Redogöra för olika marknadsföringsstrategier som används i reseproduktionsverksamhet.
- Diskutera betydelsen av hållbarhet inom resebranschen och ge exempel på hållbara alternativ.

## Prov

### Faktafrågor

1. Vad innebär reseproduktion?
  - A) Att sälja resor
  - B) \*\*Att utveckla och sälja resor\*\*
  - C) Att marknadsföra destinationer
  - D) Att skapa reseplaner

2. Vilken faktor påverkar vanligtvis resebeslut?

- A) Väderförhållanden
- B) **\*\*Kostnad\*\***
- C) Antal resenärer
- D) Flygbolag

3. Vilket verktyg används ofta i digital marknadsföring?

- A) Tryckta broschyrer
- B) **\*\*Sociala medier\*\***
- C) Telefonförsäljning
- D) Direkt reklam

4. Vad står SEO för?

- A) Strategisk Event Organisation
- B) **\*\*Sökmotoroptimering\*\***
- C) Social Engagerings Omsorg
- D) Sälj Effektivitets Organisation

5. Vilken typ av turism tar hänsyn till miljön?

- A) Frenetisk turism
- B) **\*\*Hållbar turism\*\***
- C) Massaturism
- D) Utvecklingsturism

6. Vad är en viktig del av kundservice?

- A) Att sälja så mycket som möjligt
- B) **\*\*Att lyssna på kunden\*\***
- C) Att undervisa kunden
- D) Att minimera kontakt

7. Vilken försäljningsteknik kan hjälpa att öka försäljningen av relaterade produkter?

- A) Direkt försäljning
- B) **\*\*Kompletterande försäljning\*\***
- C) Prutmärksförsäljning
- D) Paketförsäljning

8. Vad är en negativ effekt av turism?

- A) Ökad hållbarhet
- B) **\*\*Överexploatering av resurser\*\***
- C) Förbättrad infrastruktur
- D) Jobbskapande

9. Vilken metod används för att skapa unika reseupplevelser?

- A) Standardisering
- B) **\*\*Resedesign\*\***

- C) Marknadsanalyser
- D) Billigt resande

10. Vilken faktor kan öka kundernas intresse i reseprodukter?

- A) Hög pris
- B) **\*\*Kreativitet\*\***
- C) Begränsad information
- D) Anonymitet

11. Vilket av följande är ett mål i resedesign?

- A) Att tillhandahålla standardresor
- B) **\*\*Att skapa originella idéer\*\***
- C) Att undertrycka kundernas behov
- D) Att förenkla försäljningen

12. Varför är hållbarhet viktigt inom reseproduktion?

- A) För att minska försäljningen
- B) **\*\*För att skydda miljö och samhälle\*\***
- C) För att stödja massaturism
- D) För att öka kostnaderna

13. Vilket av följande är ett exempel på ett hållbart resealternativ?

- A) Flygresor
- B) **\*\*Ekoturism\*\***
- C) Bilresor
- D) Kryssningar

14. Vad är syftet med en marknadsföringskampanj?

- A) Att sälja allt möjligt
- B) **\*\*Att locka kunder\*\***
- C) Att öka kostnader
- D) Att förbättra produktens kvalitet

15. Vad innebär kundrelationer i försäljningsprocessen?

- A) Att ignorera kunder
- B) **\*\*Att bygga förtroende och lojalitet\*\***
- C) Att upprepa samma budskap
- D) Att maximera vinsterna

## Resonerande frågor

1. Diskutera hur hållbarhet kan integreras i varje steg av reseproduktionsprocessen.

Syftet är att få elever att tänka kritiskt kring hur hållbarhet är en genomgående aspekt i reseproduktion.

2. Analysera hur olika marknadsföringsstrategier kan påverka en reseproducent.

Denna fråga uppmuntrar eleverna att reflektera över effekterna av olika strategier och deras resultat.

3. Förklara vikten av god kundservice och hur det påverkar försäljningen. Frågan ger elever möjlighet att resonera kring effekten av relationer på försäljning och lönsamhet.

4. Beskriv hur kreativitet kan bidra till att utveckla unika reseprodukter. Eleven får möjlighet att förklara sambandet mellan kreativitet och konkurrenskraft.

5. Utvärdera effekterna av traditionell vs digital marknadsföring i resebranschen.

Genom denna analys kan eleverna visa på sina förmågor i att kritiskt tänka kring olika metoder.

6. Argumentera för varför reseproducenter bör fokusera på en specifik målgrupp.

Denna fråga uppmanar till en djupare förståelse för marknadssegmentationens betydelse.

7. Diskutera hur en reseproducent kan hantera klagomål effektivt.

Syftet med frågan är att diskutera praktiska metoder och strategier för kundnöjdhet.

8. Reflektera över hur utbildningar inom resedesign kan påverka framtida resenärers upplevelser.

Denna fråga ger eleverna chans att se framtiden och yrkeslivets påverkan på branschen.

## Bedömning

Faktafrågor: Varje korrekt svar ger 1 poäng. Totalt 15 poäng. Resonerande frågor: Varje korrekt och välutvecklad svar ger 2 poäng. Totalt 16 poäng.

För betyg E krävs 8 poäng totalt. För betyg C krävs 12 poäng totalt (minst 3 poäng från resonerande frågor). För betyg A krävs 18 poäng totalt (minst 5 poäng från resonerande frågor).

Tags: [Prov](#)