



## Undervisningsbeskrivelse

### Stamoplysninger til brug ved prøver til gymnasiale uddannelser

<b>Termin</b>	Sommer 2024
<b>Institution</b>	VUC Vest
<b>Uddannelse</b>	hfe
<b>Fag og niveau</b>	Erhvervsøkonomi C
<b>Lærer(e)</b>	Steffan Bøgelund Søbye
<b>Hold</b>	NerC123S

### Oversigt over gennemførte undervisningsforløb

<b>Ti- tel 1</b>	Introduktion
<b>Ti- tel 2</b>	Forretningsmodeller
<b>Ti- tel 3</b>	Ledelse og organisation
<b>Ti- tel 4</b>	Regnskab og økonomi
<b>Ti- tel 5</b>	Omverdens forhold
<b>Ti- tel 6</b>	Strategier
<b>Ti- tel 7</b>	Projekt



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

<b>Titel 1</b>	Introduktion
<b>Indhold</b>	<b>Kernestof</b> Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 1 og 2.  <a href="http://forklarmiglige.dk/swot-analyse-0">http://forklarmiglige.dk/swot-analyse-0</a> <b>Supplerende litteratur</b>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<b>Faglige mål</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>- -- indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>- --strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <b>Fagbegreber og modeller</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Hvad en virksomhed er</li><li>- Profit &lt;&gt; non profit virksomhed</li><li>- Socialøkonomisk virksomhed</li><li>- Bæredygtig virksomhed<ul style="list-style-type: none"><li>* Økonomisk:<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Miljømæssigt:</li><li>▪ Socialt:</li></ul></li></ul></li><li>- Virksomhedstyper Produktion:<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Handel:</li><li>▪ Service:</li></ul></li><li>- Forretningside og værditilbud</li><li>- Udegrundlag - mission - vision</li><li>- Differentiering</li><li>- SWOT</li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>- Teori</li><li>- Empiri</li><li>- Metode</li><li>- Markedsanalyse</li><li>- * Deck research:</li><li>- * Field research:</li><li>- Kvalitativ metode</li><li>- Kvantitativ metode</li><li>- Komparativ metode</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning



## Beskrivelse af det enkelte undervisningsforløb (1 skema for hvert forløb)

<b>Titel 2</b>	Forretningsmodeller
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 2. <a href="#">Minerva Livsstils Segmentering   Forklarmiglige.dk</a></p> <p><b>Supplerende materiale</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Om nemlig.com - Online supermarked - Dagligvarer på nettet</a></li><li>• <a href="#">Ny på nemlig.com? Kom godt i gang her   nemlig.com</a></li><li>• <a href="#">Anmeldelser af nemlig.com   Læs kundernes anmeldelser af www.nemlig.com (trustpilot.com)</a></li><li>• <a href="https://youtu.be/r9_3d2OkiqE">https://youtu.be/r9_3d2OkiqE</a></li><li>• <a href="#">Måltidskasser fra nemlig.com - leveret hele døgnet - YouTube</a></li><li>• Hurtig, fejlfri levering af dine varer koster dyrt for dem, der pakker dem. 10. april 2021 Politiken</li><li>• <i>CHAUFFØRER HOS NEMLIG. COM STRAFFES HÅRDT FOR FORSINKELSER.</i> 20. april 2021 Fagbladet 3F</li><li>• Nemlig.com stiller højere krav til chaufførers mindsteløn. <a href="#">Ritzau</a> d. 4 juni 2021</li><li>• Nemlig.com er blevet landsdækkende: Stort gennembrud for online-salg af dagligvarer. 16 nov. 2020 kl. 15:54 <a href="http://www.erhvervsplus.dk">www.erhvervsplus.dk</a></li><li>• <a href="https://www.dr.dk/tv/se/loevens-hule/loevens-hule-iv/loevens-hule-iv-1-8 - selvvalgt afsnit">https://www.dr.dk/tv/se/loevens-hule/loevens-hule-iv/loevens-hule-iv-1-8 - selvvalgt afsnit</a></li><li>•</li></ul>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <p>demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <p>–redegøre for en virksomheds forretningsmodel samt nationale og internationale rammevilkår</p> <p>–undersøge og diskutere problemstillinger i forbindelse med etablering af en virksomhed</p> <p>–indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</p> <p>–diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</p> <p>–strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</p> <p><b>Fagbegreber og modeller</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Forretningside<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Idegrundlag – mission - vision</li></ul></li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Forretningsmodel</li><li>• HHH-modellen<ul style="list-style-type: none"><li>• Hvem – kunder og kundebehov<ul style="list-style-type: none"><li>▪ B2B &lt;&gt; B2C</li><li>▪ Købsmotiver<ul style="list-style-type: none"><li>• Maslows behovspyramide</li><li>• Behovscirklen</li></ul></li><li>▪ Ubevidste drivkræfter</li></ul></li><li>• Hvad – værditilbud og løsning på kundebehov<ul style="list-style-type: none"><li>▪ USP</li><li>▪ Produkt &lt;&gt; behovsfokus</li><li>▪ Brand og branding</li></ul></li><li>• Hvordan - ressourcer og aktiviteter<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ressource typer<ul style="list-style-type: none"><li>• Materielle</li><li>• Immaterielle</li><li>• Menneskelige</li></ul></li><li>▪ Aktiviteter<ul style="list-style-type: none"><li>• Nøgleaktiviteter</li><li>• Aktivitetstyper<ul style="list-style-type: none"><li>• Hoved</li><li>• Marketing</li><li>• Kundeservice</li><li>• Drift</li><li>• Ledelse</li><li>• Økonomistyring</li></ul></li><li>• Porters værdikæde</li><li>• Kernekompetencer og konkurrencefordele</li></ul></li></ul></li></ul></li><li>• Etablering af ny virksomhed<ul style="list-style-type: none"><li>• Startup</li><li>• Problemstillinger ved etablering af ny virksomhed</li><li>• En ny virksomheds to processer<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Udvikling af forretningside</li><li>▪ Udvikling af forretningsplan og forretningsplanen</li><li>▪ </li></ul></li><li>• Business Model Canvas</li></ul></li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning



--	--

[Retur til forside](#)

<b>Titel 3</b>	Ledelse og organisation
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b></p> <p>Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 3.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://forklarmiglige.dk/adizes-og-de-4-lederroller">http://forklarmiglige.dk/adizes-og-de-4-lederroller</a></li><li>• <a href="#">SWOT analyse   Forklarmiglige.dk</a></li></ul> <p><b>Supplerende materiale</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hurtig, fejlfri levering af dine varer koster dyrt for <i>dem</i>, der pakker <i>dem</i>. 10. april 2021 Politiken</li><li>• <i>CHAUFFØRER HOS NEMLIIG. COM STRAFFES HÅRDT FOR FORSINKELSER</i>. 20. april 2021 Fagbladet 3F</li><li>• BNemlig.com stiller højere krav til chaufførers mindsteløn. <a href="#">Ritzau</a> d. 4 juni 2021</li><li>• Nemlig.com er blevet landsdækkende: Stort gennembrud for online-salg af dagligvarer. 16 nov. 2020 kl. 15:54 <a href="http://www.erhvervsplus.dk">www.erhvervsplus.dk</a></li><li>• Organisationsændring førte Roche til førstepladsen. Artikel fra <a href="https://www.greatplacetowork.dk/inspiration/case-studier/verdensklasseforandring">https://www.greatplacetowork.dk/inspiration/case-studier/verdensklasseforandring</a></li><li>• Anmeldelser af Roche som arbejdsplads. Fra <a href="#">Jobglæde hos Roche a/s (jobindex.dk)</a></li><li>• <a href="#">Regnskabstal fra Roche Danmark. Hentet på www.Proff.dk.</a></li><li>•</li></ul>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>- anvende viden og kundskaber om en virksomheds organisatoriske og ledelsesmæssige forhold til at undersøge og diskutere virksomhedens interne forhold</li></ul>



	<p>–indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemer</p> <p>–strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</p> <p><b>Fagbegreber og modeller</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Organisationsstruktur<ul style="list-style-type: none"><li>• Formel &lt;&gt; uformel</li><li>• Mekanisk &lt;&gt; organisk</li></ul></li><li>• Ejerformer<ul style="list-style-type: none"><li>• Offentligt ejede virksomheder</li><li>• Privatejede virksomheder<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Personligt ejet</li><li>▪ Kapitalejet</li></ul></li><li>• Selvejende (herunder fondsejede) virksomheder</li></ul></li><li>• Myndighedsniveauer – figur 3.2</li><li>• Organisationsdiagram<ul style="list-style-type: none"><li>• Linje-stab diagram</li><li>• Projektorganisation</li></ul></li><li>• Edgar Scheins kulturteori</li><li>• De centrale ledelsesopgaver</li><li>• Herzberg to-faktor teori</li><li>• Pygmalion og Golem effekt</li><li>• McGregors X og Y teori</li><li>• Situationsbestemt ledelse – Daniel Goleman</li><li>• figur 3.9</li><li>• Adizes ledelsesteam/lederroller</li></ul>
<p><b>Væsentligste arbejdsformer</b></p>	<p>E-learning</p>



<b>Titel 4</b>	Regnskab og nøgletal
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 4.</p> <p><b>Supplerende materiale</b> Jysk regnskab, fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a> Salling Groups regnskab, fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a> Nemlig.coms regnskab, fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a> Nemlig.coms årsrapport</p>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>- anvende viden og kundskaber om en virksomheds økonomiske situation til at undersøge og diskutere virksomhedens bæredygtighed</li><li>- anvende viden og kundskaber om en virksomheds organisatoriske og ledelsesmæssige forhold til at undersøge og diskutere virksomhedens interne forhold</li><li>- undersøge og diskutere problemstillinger i forbindelse med etablering af en virksomhed</li><li>- indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>- diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</li><li>- strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <p><b>Fagbegreber og modeller</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Årsrapport</li></ul>





	<ul style="list-style-type: none"><li>• finansielle og strategiske informationer</li><li>• Omsætning</li><li>• fast og variabel omkostning</li><li>• totale omkostninger</li><li>• Dækningsbidrag</li><li>• Indtjeningsbidrag</li><li>• årets resultat</li><li>• resultatopgørelse</li><li>• den artsopdelte og funktionsopdelte resultatopgørelse?</li><li>• Balancen</li><li>• et aktiv og et passiv</li><li>• Nøgletal<ul style="list-style-type: none"><li>• Afkastningsgrad</li><li>• Overskudsgrad</li><li>• Egenkapitalens forrentning</li><li>• Dækningsgrad</li><li>• Aktivernes omsætningshastighed</li><li>• Likviditetsgrad</li><li>• Soliditetsgrad</li></ul></li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning

<b>Titel 5</b>	Virksomhedens omverden
----------------	------------------------



<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Virksomhedens Verden, Systime, kapitel 5. <a href="#">Porters Five Forces   Forklarmiglige.dk</a></p> <p><b>Supplerende materiale</b> Følg pengene: - Topchefer på flugt - SAS <a href="#">Følg pengene 1 december 2021 SAS</a> <a href="https://www.bt.dk/erhverv/pengekassen-er-tom-hos-netsupermarked-nu-skifter-de-strategi">https://www.bt.dk/erhverv/pengekassen-er-tom-hos-netsupermarked-nu-skifter-de-strategi</a></p> <p><a href="https://hsfo.dk/artikel/k%C3%B8bm%C3%A6nd-vinder-fortsat-p%C3%A5-cronakrisen-det-er-bedre-end-at-v%C3%A6re-h%C3%A5ndspritproducent">https://hsfo.dk/artikel/k%C3%B8bm%C3%A6nd-vinder-fortsat-p%C3%A5-cronakrisen-det-er-bedre-end-at-v%C3%A6re-h%C3%A5ndspritproducent</a></p> <p><a href="#">18 ting du skal vide, før du rejser til Japan   Traditioner og kultur (nyhavn.dk)</a></p> <p><a href="#">Forretningsetikette (um.dk)</a></p> <p><a href="#">visitjapan02.pdf (emb-japan.go.jp)</a></p> <p><a href="#">Letter (danskerhverv.dk)</a></p> <p><a href="#">Global Smartphone Market Share: By Quarter: Counterpoint Research</a></p> <p><a href="#">Toys 25 2022   Brand Value Ranking League Table   Brandirectory</a></p>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <p>demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <ul style="list-style-type: none"><li>–redegøre for en virksomheds forretningsmodel samt nationale og internationale rammevilkår</li><li>–anvende viden og kundskaber om en virksomheds konkurrenceforhold til at undersøge og diskutere virksomhedens marketing mix og strategiske muligheder</li><li>–indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>–strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <p><b>Fagbegreber og modeller</b></p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• PEST modellen</li><li>• Konkurrencetraktmodellen</li><li>• Porters fem konkurrencekræfter</li><li>• Kritiske succesfaktorer</li><li>• SWOT analyse</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning

<b>Titel 6</b>	Strategier
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Virksomhedens Verden, kapitel 6. ’</p> <p><a href="#">Segmentering og målgrupper   Forklarmiglike.dk</a></p> <p><a href="#">Minerva Livsstils Segmentering   Forklarmiglike.dk</a></p> <p>Og læs om de 9 Conzoom grupper her: <a href="#">conzoom®Danmark   Geomatic</a></p>  <p><b>Supplerende materiale</b> <a href="https://www.tv2ostjylland.dk/tv-midtvest/kent-er-nodt-til-taenke-kreativt-sadan-overlever-den-lille-kobmand">https://www.tv2ostjylland.dk/tv-midtvest/kent-er-nodt-til-taenke-kreativt-sadan-overlever-den-lille-kobmand</a></p>



	<p><a href="#">ALDI Danmark ApS - Albertslund - Nøgletal (proff.dk)</a> Ingen elsker Aldi 30.06.2020 kl. 05:50 <a href="#">www.finans.dk</a></p> <p>Tarteleteventyret fortsætter <a href="#">www.finans.dk</a> d. 10 januar 2021 <a href="#">Tarteletkongen fra Give gør comeback: Han sælger smart takeaway til travle familier   vafo.dk</a></p>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokuspunkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</li><li>- anvende viden og kundskaber om en virksomheds konkurrenceforhold til at undersøge og diskutere virksomhedens marketing mix og strategiske muligheder</li><li>- Indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>- strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <p><b>Fagbegreber og modeller</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategisk evaluering – SWOT</li><li>• Segmentering</li><li>• Segmenter<ul style="list-style-type: none"><li>• Minerva Modellen</li><li>• ConZooms 9 grupper</li></ul></li><li>• Konkurrence strategi:<ul style="list-style-type: none"><li>• Porters generiske strategier</li><li>• Positionering og positioneringskort</li></ul></li><li>• Vækststrategi:<ul style="list-style-type: none"><li>• Ansoffs vækststrategier</li></ul></li><li>• Marketingsstrategi<ul style="list-style-type: none"><li>• De 4 P'er/marketingmix.<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Segmentering og målgruppe<ul style="list-style-type: none"><li>• Minerva modellen</li><li>• Segmenteringskriterier</li></ul></li><li>▪ Produktstrategi<ul style="list-style-type: none"><li>• Private label &lt;&gt; mærkevare</li><li>• PLC kurven</li><li>• BCG modellen</li></ul></li><li>▪ Prisstrategi<ul style="list-style-type: none"><li>• De tre metoder til prisfastsættelse</li></ul></li><li>▪ Distributionsstrategi<ul style="list-style-type: none"><li>• Supplychain</li><li>• Kædeformer</li></ul></li><li>▪ Promotionsstrategi</li></ul></li></ul></li></ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kommunikationskanaler og medier</li><li>• De fem klassiske promotionformer</li><li>• Pull og push strategi</li></ul>
<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning

<b>Titel 7</b>	Projekt
<b>Indhold</b>	<p><b>Kernestof</b> Virksomheden og dens omverden –forretningsmodeller og rammevilkår</p> <p>Strategi –konkurrenceforhold, positionering, valg af konkurrence- og vækststrategi</p> <p>Marketing –branding, kundesegmentering og marketing mix</p> <p>Økonomi –årsrapporten, regnskabsanalyse</p> <p>Organisation og ledelse –organisationsstrukturer og ledelse</p> <p>Det valgfrie kernestof skal dække ét af følgende områder: Startup virksomheden Den bæredygtige virksomhed Den socialøkonomiske virksomhed</p> <p><b>Supplerende materialer</b></p>



	<p>Selvvalgt case mulighed 1</p> <p>Bilag 1: Vejle Amts Folkeblad d. 20. oktober 2017: <i>Fuld blus på salget: Ny Vejle Caravan vil være størst i landet.</i></p> <p>Bilag 2: Ugeavisen Vejle d. 2 oktober 2018: <i>Campingforretning udvider med autocampere.</i></p> <p>Bilag 3: Vejle Caravan annoncer fra 2019.</p> <p>Bilag 4: Regnskabstal og nøgletal for Ny Vejle Caravan.</p> <p>Selvvalgt case mulighed 2:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Artikel fra <a href="http://www.bt.dk">www.bt.dk</a> d. 7 juli 2021: ”Salget er gået amok under corona: Kaos på parkeringspladsen”.</li><li>2. Regnskabstal fra Spar Rynkeby, Rema 1000 i Tønder og Spar i Hune (Blokhus) - hentet fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a></li></ol> <p>Selvvalgt case mulighed 3:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. <a href="https://www.greatplacetowork.dk/inspiration/case-studier/verdens-klasseforandring">https://www.greatplacetowork.dk/inspiration/case-studier/verdens-klasseforandring</a></li><li>2. Anmeldelser af Roche som arbejdsplads. Fra <a href="http://Jobglæde hos Roche a/s (jobindex.dk)">Jobglæde hos Roche a/s (jobindex.dk)</a></li><li>3. <a href="http://Regnskabstal fra Roche Danmark. Hentet på www.Proff.dk">Regnskabstal fra Roche Danmark. Hentet på www.Proff.dk.</a></li></ol> <p>-</p> <p>Selvvalgt case mulighed 4:</p> <p>Bilag a) En del af discount-vinderholdet: Derfor har din Rema-Købmænd succes. Fra Vejle Amts Folkeblad d. 12. maj 2019.</p> <p>Bilag b) <i>Regnskab og økonomiske nøgletal fra Rema 1000 Danmark og to tilfældigt udvalgte Rema 1000 butikker.</i> Fra <a href="http://www.proff.dk">www.proff.dk</a></p>
<b>Omfang</b>	Tilpasset den enkelte
<b>Særlige fokus-punkter</b>	<p><b>Faglige mål</b></p> <p>demonstrere viden og kundskaber om fagets identitet og metoder</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-redegøre for en virksomheds forretningsmodel samt nationale og internationale rammevilkår</li><li>-anvende viden og kundskaber om en virksomheds konkurrenceforhold til at undersøge og diskutere virksomhedens marketing mix og strategiske muligheder</li><li>-anvende viden og kundskaber om en virksomheds økonomiske situation til at undersøge og diskutere virksomhedens bæredygtighed</li><li>-anvende viden og kundskaber om en virksomheds organisatoriske og ledelsesmæssige forhold til at undersøge og diskutere virksomhedens interne forhold</li><li>-undersøge og diskutere problemstillinger i forbindelse med etablering af en virksomhed</li><li>-indgå i en faglig dialog og kunne diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger</li><li>-diskutere erhvervsøkonomiske problemstillinger i fagligt samspil med andre fag</li><li>-strukturere og formidle empirisk og teoretisk materiale både mundtligt og skriftligt.</li></ul> <p>Alle faglige begreber og modeller fra foregående forløb</p>



<b>Væsentligste arbejdsformer</b>	E-learning