

**Eksempel 7 – niveau E:
Målgruppe, økonomi og markedsføringstiltag
Oversigt over casearbejdet**

Mål:	Når der arbejdes tværfagligt med miniprojektet, kan der opnås en højere grad af forståelse for virksomhedens økonomiske delsystem som en del af helheden – herunder hvordan beslutninger af salgs- og markedsføringsmæssig karakter har direkte indvirkning på virksomhedens økonomi og omvendt
Kompetencer:	Personlige kompetencer Kulturelle og internationale kompetencer Handels- og servicemæssige kompetencer Arbejdsmarkeds- og samfundsmæssige kompetencer Kommunikative og teknologiske kompetencer Økonomiske kompetencer
Formulering:	Idet Aarstiderne A/S overvejer nye markedsføringstiltag og udvidelse af målgruppen for at sikre bedre indtjening, bedes du som hidkaldt konsulent inddrage nedenstående begreber i argumentationen for din anbefaling: <ul style="list-style-type: none"> • resultat • målgruppe • distribution • e-handel • virksomhedens idé • spild og svind • valg af handlingsparametre – herunder prisfastsættelse • markedsføring
Virksomhedstype:	Eksisterende virksomhed: Aarstiderne A/S
Casetype:	Problemcase
Læringsforudsætninger:	Kræver, at målgruppen er introduceret i alle de medvirkende fag. Kræver, at målgruppen har kendskab til PowerPoint
Indhold:	Tværfagligt samarbejde mellem erhvervsøkonomi, informationsteknologi og salg og service. Eventuelt kan dansk også inddrages
Organisering:	Tremandsgrupper – elevsammensatte Opbrydning af det traditionelle skema, hvilket giver mulighed for fordybning
Tidsramme:	8 lektioner, for eksempel 4 x 2 lektioner (å 45 minutter). Eventuelt to hele dage. Tidsplan: Der afsættes måske to ekstra timer til præsentationen
Ressourcer:	Et it-lokale eller bærbare pc'er (en per gruppe)
Lærerrolle:	Forudgående undervisning i emnerne målgruppe, markedsføring mv. Faglig støtte undervejs
Lærersamarbejde:	Tværfagligt samarbejde og tværfaglig indstilling
Elevrolle:	Informationssøger. Opgaven lægger op til undervisningsdifferentiering
Informationssøgning:	Link: www.aarstiderne.com
Produktkrav:	Dokumentationen kan være en rapport, disposition eller uddelingskopier fra det diasshow, der skal bruges ved præsentationen
Præsentation:	Grupperne fremlægger ved brug af PowerPoint-præsentation.

	Eventuelt med opponentgrupper. Alternativt kan der arbejdes med en plenumdebat, hvor grupperne vælger en repræsentant til argumentationen for gruppens anbefaling
Evaluering:	Mundtlig tilbagemelding fra opponentgruppen og konsulenten
Efterbehandling:	Eventuel opsamling i de enkelte grundfag efterfølgende