

Lektionsplanering: Affärsutveckling och ledarskap

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Affärsutveckling och ledarskap

Tema: Affärsstrategier och målformulering

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen i kursen ska behandla metoder för att utforma affärsidéer, affärsmål och affärsstrategier utifrån analys av marknaden, målgruppen, kundbehoven och ett företags förutsättningar. Fokus ligger på att förstå hur olika organisationsformer kan bidra till att nå uppsatta mål och att utvärdera utfall utefter miljömässiga, ekonomiska och sociala hållbarhetsaspekter.

Kunskapskrav

Eleven beskriver utförligt och nyanserat villkoren för etablering och utveckling av ett handelsföretag samt redogör för hur affärsidé och affärsstrategier kan utformas utifrån analys av marknaden. Vidare planerar och organiserar eleven arbetsuppgifter inom affärsutveckling med gott resultat.

Lärrarledda instruktioner

Introduktion till affärsstrategier (10 min)

- Diskutera vad en affärsstrategi är och dess betydelse.
- Presentera olika typer av affärsstrategier.
- Förklara hur strategier kopplas till företagets övergripande mål.
- Dela konkreta exempel på framgångsrika affärsstrategier.
- Ställ frågor för att väcka intresse hos eleverna.

Genomgång av marknadsanalys (15 min)

- Definiera vad en marknadsanalys är.
- Öppna diskussion om vikten av att analysera konkurrenter.
- Gå igenom hur man kan identifiera målgrupper.
- Demonstrera tekniker för datainsamling (enkäter, fokusgrupper).
- Visa exempel på en enkel marknadsanalys.

Målsättning och SMART-modellen (15 min)

- Introducera SMART-modellen (Specifikt, Mätbart, Accepterat, Realistiskt, Tidssatt).
- Ge exempel på mål som uppfyller SMART-kriterierna.
- Diskutera betydelsen av att sätta tydliga och mätbara mål.
- Låt eleverna formulera egna exempel på SMART-mål.
- Sammanfatta vikten av målformulering för affärsframgång.

Workshop: Skapa en affärsstrategi (10 min)

- Dela in eleverna i små grupper.
- Ge instruktioner för att skapa en affärsstrategi baserat på en hypotetisk produkt.
- Be dem definiera målgruppen, prissättning och försäljningskanaler.
- De ska även specificera hur de planerar att mäta framgången.
- Låt grupperna presentera sina idéer för klassen.

Diskussionsfrågor

- A. Hur kan olika affärsstrategier påverka ett företags långsiktiga framgång? Kan du ge exempel från verkliga livet?
- B. Vilka metodologiska hinder kan uppstå vid genomförandet av en marknadsanalys och hur kan dessa övervinnas?
- C. Hur viktiga är tydliga mål för ett team i en snabbt förändrad marknad, och vad händer om dessa mål inte är uppfyllda?

Aktivitet

Eleverna delas in i grupper, och varje grupp ska välja en känd företag och analysera dess affärsstrategi. De ska identifiera företagets målgrupp, prissättningsstrategier, samt eventuella SWOT-analyser (Styrkor, Svagheter, Möjligheter, Hot). Varje grupp ska presentera sina resultat för klassen. Denna aktivitet syftar till att ge eleverna praktisk erfarenhet i att utvärdera affärsprinciper i en verklig kontext och förstå hur dessa strategier kan implementeras effektivt.

Exit-ticket

- - Vad är en affärsstrategi?