**USF Handel**

**EUX Business**





Uge 11 – 14, 2022

Et billede, der indeholder tekst

Automatisk genereret beskrivelse

Indholdsfortegnelse

[Projektbeskrivelse 3](#_Toc98130078)

[Handelskompetencer i fokus 3](#_Toc98130079)

[Vigtige datoer 3](#_Toc98130080)

[Afleveringer 4](#_Toc98130081)

[Formelle krav til skriftlige opgaver 4](#_Toc98130082)

[Forløbskarakter 4](#_Toc98130083)

[Projektstyring | Logbog og samarbejdsaftale 5](#_Toc98130084)

[Opgaver 6](#_Toc98130085)

[Opgave 1 Business Model Canvas & værdikæde (USF) 6](#_Toc98130086)

[Opgave 2 Virksomhedskarakteristik (USF) 7](#_Toc98130087)

[Opgave 3 Bæredygtighed (USF) 8](#_Toc98130088)

[Bæredygtigt byggeri 8](#_Toc98130089)

[Bæredygtighed som en del af Container Livings forretningsidé 8](#_Toc98130090)

[Opgave 4 Forstå markedet for udlejning af kontorlokaler i Vejle (USF) 8](#_Toc98130091)

[Opgave 5 Markedsføring af Container Livings erhvervslejemål i Vejle (USF) 8](#_Toc98130092)

[Markedsføringsplan 9](#_Toc98130093)

[Vedrørende ”valg af parametre” 9](#_Toc98130094)

[Vedr. ”formulering af budskab” 9](#_Toc98130095)

[Opgave 6 Salg (USF) 10](#_Toc98130096)

[Opgave 7 Ansættelse af ny medarbejder (organisation) 10](#_Toc98130097)

[Formålet med opgaven: 10](#_Toc98130098)

[Opgave 8 Nulpunktsberegninger ifm. *Bæredygtige refill bambus kuglepenne* (VØ) 11](#_Toc98130099)

[Bilag 1 Kompetencemål på Handel 13](#_Toc98130100)

# Projektbeskrivelse

Denne opgave omhandler **Container Living**, der er beliggende her i Vejle. Virksomheden befinder sig på boligmarkedet. Et vigtigt omdrejningspunkt for Container Living er **bæredygtighed**:

*”Bæredygtighed er en af grundstenene i Container Livings koncept, der udspringer fra en tanke om at skabe arkitektoniske boliger i containermoduler der skiller sig ud i bybilledet.* *Dertil kommer, at vi har et ønske om at skabe bæredygtige, funktionelle og mere meningsfulde boliger, der understøtter fællesskab samt hverdagens mangfoldighed.” [[1]](#footnote-1)*

**Jeres opgave i projektet bliver at udleje ledige kontorlokaler i Container Livings ejendom i Spinderigade.**

**I skal derfor udarbejde forskelligt materiale, der kan synliggøre disse erhvervs-lejemål. Og I skal gøre jer erfaringer med B2B-salg.**

I har USF-undervisning hver onsdag og fredag i perioden, i alt 23 moduler, svarende til knap 35 timers arbejde pr. person.

Det skal naturligvis kunne ses i kvaliteten af de løsninger, I kommer med 😊

Undervisningsmaterialet er udviklet som en del af EU-socialfondsprojektet ”*Merkantil dannelse i et STEM-perspektiv*”

## Handelskompetencer i fokus

Der er 5 Handelskompetencer, I skal tilegne jer i USF-faget. I Container Living projektet arbejdes der målrettet mod at opbygge:

* KOMPETENCE I KOMMUNIKATION OG DIGITAL MARKEDSFØRING
* KOMPETENCE I SALG OG SERVICE
* KOMPETENCE I VÆRDI- OG FORSYNINGSKÆDER

Se [bilag 1](#_heading=h.3j2qqm3) for en uddybende forklaring på de 5 Handelskompetencer.

# Vigtige datoer

**uge 11 Uge 11** Projektstart onsdag **16. marts 2022** - i *Farveriet*, v/Spinderihallerne.

Præsentation og rundvisning i Container Living.

Udlevering af projektet, gruppedannelse m.m.

**Uge 14 Onsdag 6. april:** Aflevering af projektrapport

**Fredag 8. april:** Fremlæggelser for Container Living, på Campus Vejle

## Afleveringer

Opgaverne i dette projekt laves gruppevis. Der vil løbende blive sat deadline for, hvornår hvilke opgaver, skal være færdige.

Derudover skal I til slut i forløbet samle alle jeres undersøgelser og besvarelser, der afleveres som én samlet rapport (onsdag 6. april).

**Jeres USF-undervisere vil løbende orientere om afleveringsfrister for USF-opgaverne.**

## Formelle krav til skriftlige opgaver

For at træne jeres skriftlighed gælder følgende formelle krav, når I laver skriftlige afleveringer:

* **Formulér jer i hele sætninger.** Punktform bruges *kun,* hvor det er med til at gøre et budskab mere klart.
* Skriftstørrelse 11 eller 12 og standard linjeafstandsindstilling (1,15 eller 1,5).
* Husk sidehoved og sidenummerering.
* Opgaven skal indeholde en automatisk indholdsfortegnelse, litteraturliste og evt. bilag.
* Opgaven skal afleveres i word.docx-format.
* I de tilfælde I bruger informationskilder i jeres besvarelse, der ligger udover i-bøger og andet tilgængeligt materiale på uddannelsen, skal I angive kilden (fx ved at bruge fodnoter).

Generelt er det et krav, at I bruger relevant teori og modeller fra USF-faget og grundfagene.

I skal give jer god tid til research, når I løser opgaverne.

Brug desuden Container Livings hjemmeside, lærebøgerne fra Systime og andre relevante hjemmesider – og selvfølgelig de informationer, I får i forbindelse med præsentationen 16. marts.

# Forløbskarakter

I får en samlet bedømmelse (forløbskarakter), der fremgår af det kompetencebevis, I vil få udleveret i juni måned for de tre gennemførte projekter i jeres USF-fag.

I får en mundtlig respons på jeres fremlæggelse den 8. april.

Derudover får I en **samlet karakter** for hele Container Living forløbet.

Her vil I blive bedømt på:

* Fremlæggelsen den 8. april.
* Jeres afleveringer.
* Arbejdsindsatsen og samarbejdet gennem hele forløbet.

# Projektstyring | Logbog og samarbejdsaftale

Der er grundlæggende tale om en gruppeopgave, og det forventes, at *alle* i grupperne bidrager til løsning af de forskellige opgaver.

Vi forventer også, at opgaverne løses sammen og IKKE uddelegeres mellem gruppemedlemmerne.

Der aftales fra starten i grupperne, hvordan dokumenter deles, så alle altid har adgang til gruppens materiale, og ikke er begrænset af gruppemedlemmers eventuelle fravær.

I forbindelse med opstart af projektet, hvor I bliver placeret i nye projektgrupper, skal der laves en **samarbejdsaftale**. Denne lægges i Google Drev, og deles med dine USF-undervisere.

Grupperne styrer og planlægger eget arbejde ved hjælp af **logbogen**. Denne indgår i den afsluttende bedømmelse af jeres arbejdsindsats.

Logbogen opdateres løbende, og som minimum hver gang I har USF-moduler. Dette er et fælles ansvar.

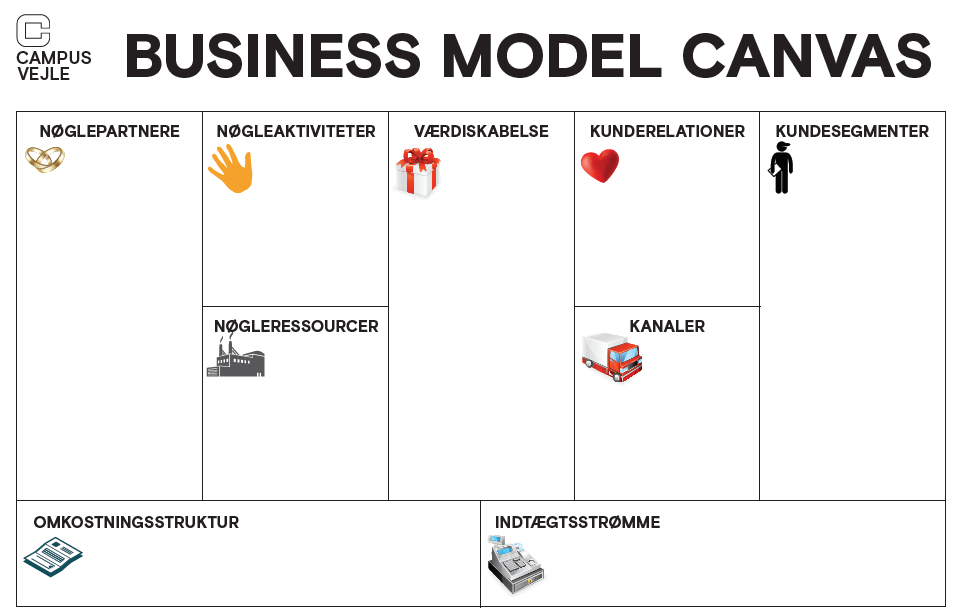
I jeres tango-rum ligger der skabelon til både samarbejdsaftale og logbog, i sektionen “Teamwork”. Begge dele lægges i Google Drev, og deles med dine USF-undervisere:

Brian: [brij@goffice.campusvejle.dk](mailto:brij@goffice.campusvejle.dk)

Anne: [anha@goffice.campusvejle.dk](mailto:anha@goffice.campusvejle.dk)

# Opgaver

## Opgave 1Business Model Canvas & værdikæde (USF)



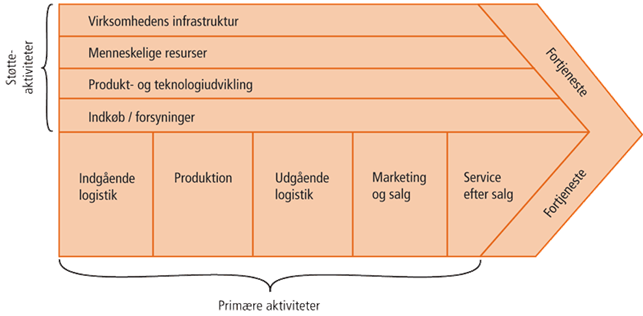
Jeres gruppe skal i forløbet arbejde med forretningsmodellen for Container Living, denne gang med særligt fokus på **værdiskabelse** og **kundesegmenter.** Men I skal forholde jer til alle 9 elementer i forretningsplanen.

I skal bruge værktøjet Canvanizer på <https://canvanizer.com/>. I laver således et nyt canvas til formålet, som I kalder *Container Living.*

**Jeres forretningsmodel (canvas) skal afleveres sammen med de øvrige opgaver.**

“Værdiskabelse” viser, hvad der skaber værdi for Container Livings ”kundesegmenter**”**. Det er derfor oplagt, at I tænker virksomhedens værdikæde ind:

* **Skematisér Container Livings værdikæde**: Hvilke opgaver bliver overordnet set løst i de forskellige afdelinger?
* **Hvilke aktiviteter er af særlig vigtighed for en virksomhed som Container Living**: Hvilke skaber i særlig grad værdi for deres kunder?



*Kilde til figur*:Systime bogen ”Uddannelsesspecifikke fag”, <https://usf.systime.dk/>, c3358.

**TIPS**

* Eksempel på Business Model Canvas for AirBnB: <https://deleoekonomi.systime.dk/?id=c869&L=0>
* Læs mere om værdikæde på Systime i ”Uddannelsesspecifikke fag”, <https://usf.systime.dk/>, p552
* Podcast om Værdikæden: <https://usf.systime.dk/?id=p710>
* Inspiration til brug af Business Model Canvas og Canvanizer: <https://drive.google.com/open?id=1Uv8wDI9gyTHFuZMA5g6f3L1wNcZgxv7c>

## Opgave 2 Virksomhedskarakteristik (USF)

Brug de informationer, I har indsamlet, samt jeres viden fra oplægget og besøget i Container Living d. 16. marts til at lave en virksomhedskarakteristik.

Jeres karakteristik skal som minimum indeholde information om:

* Etablering af Container Living (kort forklaring på, hvordan virksomheden er opstået og har udviklet sig)
* Virksomhedens værdigrundlag
* Hvilke produkter/serviceydelser Container Living tilbyder
* Container Livings kundesegmenter
* Konkurrenter i branchen
* Økonomiske nøgletal for virksomheden
* Aktuelle udfordringer og/eller projekter i Container Living.

Sørg for løbende at henvise til jeres kilder - dvs. bruge fodnoter - i karakteristikken.

## Opgave 3 Bæredygtighed (USF)

### Bæredygtigt byggeri

I skal sætte jer ind i de generelle tendenser, hvad angår bæredygtigt byggeri.

* Hvad er tendenserne i Danmark? I udlandet?
* Beskriv minimum 1 konkret bæredygtigt byggeprojekt i Danmark
* Hvem er det, der efterspørger bæredygtigt byggeri?
* Osv.

**LÆSETIPS til at komme i gang**:

Real Dania: <https://realdania.dk/tema/baeredygtigt-byggeri>

Portalen Bæredygtigt byggeri: <https://www.xn--bredygtigtbyggeri-rrb.dk/om-portalen>

Foreningen CSR.dk: <https://csr.dk/>

### Bæredygtighed som en del af Container Livings forretningsidé

Eftersom I - på vegne af Container Living - skal udleje kontorlokaler, er det vigtigt at være skarpe på, hvordan Container Living arbejder med bæredygtighed.

Det skal være en del af jeres salgstale for kontorlokalerne i Spinderigade.

* Beskriv hvordan Container Living arbejder med FN’s Verdensmål
* Forklar hvordan Container Living opfatter begrebet ”bæredygtighed”
* Giv jeres vurdering af, hvad kunder/lejere får ved at vælge Container Living fremfor andre muligheder.

## Opgave 4 Forstå markedet for udlejning af kontorlokaler i Vejle (USF)

Lav en målrettet informationssøgning omkring det lokale marked for udlejning af kontorlokaler, dvs. de muligheder, der findes i Vejle og omegn. I skal dermed blive klogere på:

* Kunder / lejere
* Konkurrenter
* Priser
* Hvilke faciliteter der typisk er efterspurgt, når man lejer et kontorlokale.

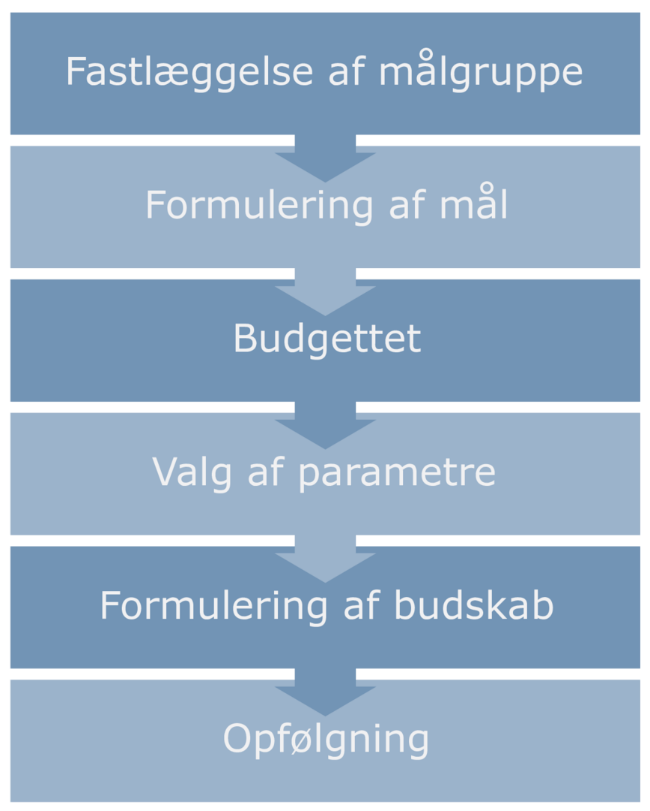
**TIPS**: Start med at tjekke portalerne portalerne *Lokalebasen.dk* og *Ejendomstorvet.dk.*

## Opgave 5 Markedsføring af Container Livings erhvervslejemål i Vejle (USF)

For at kunne komme i mål med at udleje de ledige lokaler i Spinderigade, er det helt afgørende at skabe synlighed omkring lejemålene.

### Markedsføringsplan

Det er vigtigt, at I har overblik over de forskellige trin i planlægning af en markedsføringskampagne. En **markedsføringsplan** hjælper jer med at skabe det overblik. I skal derfor følge disse 6 trin, når I planlægger jeres kampagne:



*Kilde til figur*:Systime bogen ”Uddannelsesspecifikke fag”,c2832: <https://usf.systime.dk/?id=c2832>

### Vedrørende ”valg af parametre”

I kan gøre brug af både **offline** og **online** **promotion**.

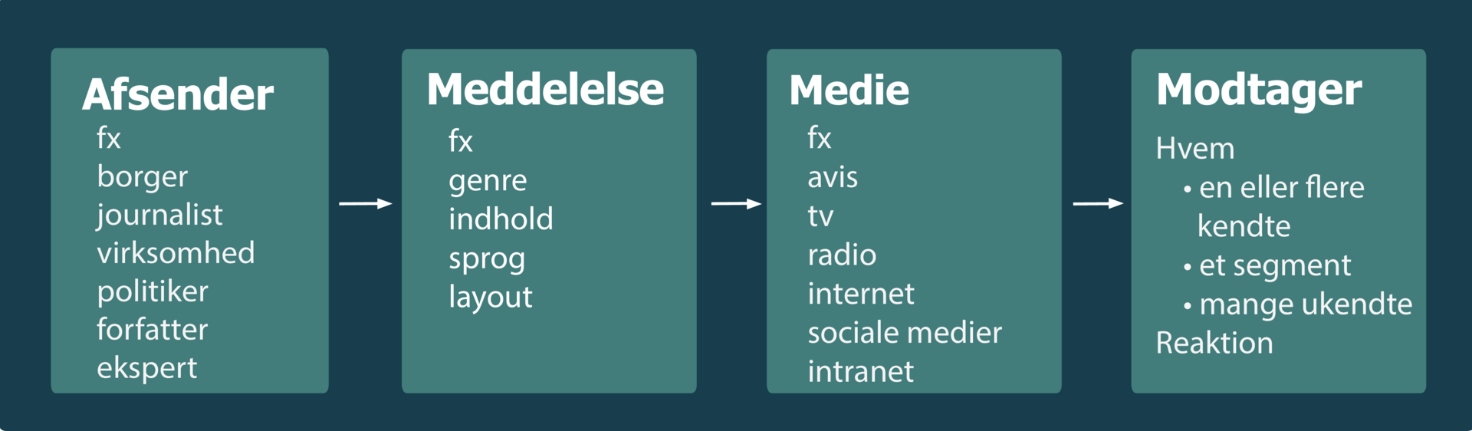
I kan fx arbejde med:

* Vinduesskilte
* Flyers
* Roll-Ups
* www (i form af en underside på den eksisterende Container Living hjemmeside)
* Facebook
* Instagram
* Virtuel præsentation af de kontorlokaler, der aktuelt er ledige i Spinderigade.

Til meget af ovennævnte anbefales I at bruge Canva (<https://www.canva.com/>), hvor der er mulighed for at lave noget, der ser professionelt ud. Log in med jeres Google skole-konto.

### Vedr. ”formulering af budskab”

I skal i detaljer kunne redegøre for jeres valg af **kommunikationsstrategi**. Her kan I med fordel bruge en kommunikationsmodel:



*Kilde til figur*:Systime bogen ”iDansk”, c2370: <https://idansk.systime.dk/?id=c2370>

## Opgave 6 Salg (USF)

Nu skal slutspurten sættes ind, således at I kommer i mål med opgaven: At få udlejet et/flere af de ledige kontorlokaler i Spinderigade.

I skal først lægge en plan for **opsøgende personligt salg**.

Planen skal godkendes af Brian eller Anne, før I går i gang med at udføre den.

Igen skal I være meget skarpe på, hvordan I kommunikerer:

* Gør det tydeligt hvem der er **afsender** (Container Living)
* Vær tydelige og præcise i **budskabet**
* Tilpas jeres kommunikation og valg af **medie** til **modtageren**

Held og lykke 😊

## Opgave 7 Ansættelse af ny medarbejder (organisation)

### Formålet med opgaven:

* at du forstår, hvordan en rekrutteringsproces foregår.
* at du kan redegøre for teori om personlighedstest, og hvad sådan en test bruges til.
* at du har forståelse for og kan vurdere din personlighed via personlighedstræk

Du skal i denne opgave arbejde med nogle af de begreber, som knytter sig til ansættelse af nye medarbejdere i en virksomhed.

**OPGAVE om personlighedstræk og personlighedstests**

* læs først dette jobopslag grundigt: <https://simplyjob.com/593113/container-living/kommunikations-og-eventpraktikant-i-container-living>
* Beskriv hvad er et personlighedstræk? Og hvilke personlighedstræk er vigtige i jobbet som KOMMUNIKATIONS- OG EVENTPRAKTIKANT I CONTAINER LIVING.
* Redegør for hvad er en Big Five personlighedstest, og hvem anvender den slags tests? Du kan læse mere om testen under P167.
* Tegn en Big Five personlighedsprofil for dig selv og tegn en personlighedsprofil for en person, der skal varetage en stilling som kommunikations- og eventpraktikant.
  + Sammenlign de to personlighedsprofiler og vurdér, om du vil passe godt som kommunikations- og eventpraktikant i Container Living.
* Hvilke motivationer bør man ifølge Herzbergs 2-faktorteori *især* være præget af, når man ansøger om et job som kommunikations- og eventpraktikant i Container Living?

## Opgave 8 Nulpunktsberegninger ifm. *Bæredygtige refill bambus kuglepenne* (VØ)



Billedet er hentet fra <https://grontkontor.dk/produkt/kuglepen-i-bambus-refill-2/>.

I forlængelse af deres bæredygtighedsstrategi overvejer Container Living at indkøbe og sælge bæredygtige refill bambus kuglepenne til deres kontorfælleskaber.

De har derfor lavet et skøn på, hvor mange de kan sælge ved en salgspris på 45,00 kr. stk., og en kostpris på 26,95 kr. Ved disse priser har salgsafdelingen vurderet, at de vil kunne afsætte 500 stk., hvilket ikke betragtes som værende tilfredsstillende. Derfor overvejer de følgende tiltag for at øge afsætningen.

*Enten* 1) **PROMOTION**: At bruge penge på en markedsføringskampagne for produktet, så man kan skabe opmærksomhed om disse, og dermed efterspørgsel blandt forbrugerne. Container Living vil i dette tilfælde sætte en annonce i deres nyhedsbrev.

*eller* 2) **PRIS**: At sætte salgsprisen ned overfor ens egne kunder i forventning om, at det vil medføre en øget afsætning (større ordrer på produktet)

For at Container Living kan opnå det bedst mulige beslutningsgrundlag med hensyn til hvilken parameter, der bør skrues på, skal du lave nogle nulpunktsberegninger for dem.

**Du har følgende informationer til din rådighed vedr. ”Bæredygtige Refill Bambus Kuglepenne”:**

* Kostpris pr. stk, ekskl. moms: 26,95 kr
* Salgspris pr. stk., ekskl. moms: 45,00 kr.
* Estimeret afsætning: 500 stk/år
* Udgift til kommende markedsføringskampagne, ekskl. moms: 3.000 kr.

1. Beregn, hvor meget den årlige afsætning af produktet skal stige med, for at det ”går i nul” for Container Livining, dvs. man ikke taber på markedsføringskampagnen.

Man har som nævnt også overvejet at sænke dén pris, som kunderne lige nu betaler for produktet fra 45,00 kr til 35,00 kr/stk, ekskl. moms. Det forventes, at det vil øge den årlige afsætning med 25%.

1. Beregn hvor meget den årlige afsætning skal stige med, før det er rentabelt for Vejle Kommune at sænke sin salgspris fra 45,00 kr. til 35,00 kr/stk, ekskl. moms.
2. Hvilken af de to ovennævnte parameterændringer vil du anbefale, at Container Living foretager?
3. Giv andre konkrete eksempler på, hvad Container Living kan bruge en nulpunktsberegning til.

Læs mere om **nulpunktsberegninger** her:

<https://virksomhedbeux.systime.dk/?id=p423>

<https://virksomhed-fc-eudeux.systime.dk/?id=221>

<https://usf.systime.dk/?id=631>

# Bilag 1 Kompetencemål på Handel

Handelsuddannelser med speciale består af grundforløb 2 og et hovedforløb. Grundforløb 2 afsluttes med et **grundforløbsprojekt** (udarbejdet i grupper eller individuelt) og afsluttes med en individuel mundtlig eksamen, hvor du skal vise viden og færdigheder inden for følgende 5 områder:

**1. KOMPETENCE I DIGITAL DATABEHANDLING**

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau selvstændigt at kunne planlægge og udføre digital databehandling i forhold til afgrænsede arbejdsprocesser og udpege forskelle i virksomheders behov for og behandling af data.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA HANDELSFAGET VEDRØRENDE:

◼ Virksomhedens anvendelse af digital databehandling i forhold til f.eks. kunder, produkter, serviceydelser m.v.

◼ Datadisciplin samt metoder/værktøjer til kvalitetssikring.

◼ Digitalisering af processer og funktioner.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

◼ Indhentning af data til brug for en afgrænset opgave og anvendelse af digitale værktøjer til indsamling af data,

behandling og præsentation af dem.

◼ Forklaring af hvordan en virksomhed kan udvikle kunderettede tilbud med anvendelse af data om kunder og varer.

◼ Udarbejdelse af forslag til digitalisering af dele af en arbejdsproces ved anvendelse af gængse digitale programmer/

værktøjer.

**2. KOMPETENCE I KOMMUNIKATION OG DIGITAL MARKEDSFØRING**

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau selvstændigt at kunne afgøre valg af afsætningskanal og kunne planlægge og udføre formidling i forhold til afgrænsede opgaver inden for salg, indkøb og logistik og udpege forskelle i anvendelse af metoder og værktøjer i forhold til kulturer, virksomhedskoncepter, kommunikationskanaler og målgrupper.

Eleven skal kompetence til på grundlæggende niveau at kunne selvstændigt præsentere et produkt, et koncept eller lignende over for en forsamling.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA HANDELSFAGET VEDRØRENDE:

◼ Fordele og ulemper ved afsætning igennem forskellige kanaler.

◼ Virksomhedens kommunikationsstrategi.

◼ Virksomhedens basale digitale kommunikationsbehov og mest anvendte kommunikationskanaler.

◼ Skriftlig, mundtlig og digital kommunikation til forskellige målgrupper.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

◼ Forklaring af sammenhængen imellem anvendelse af forskellige afsætningskanaler.

◼ Mundtlig præsentation af en begrænset opgave i forhold til et opstillet mål for formidlingen.

◼ Udarbejdelse af tekster i forhold til en konkret salgs- eller markedsføringsaktivitet.

**4. KOMPETENCE I SALG OG SERVICE**

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau at kunne være bevidst om salgsprocessen og selvstændigt planlægge og udføre salg og serviceopgaver ud fra en viden om kundeservice, strategi, kundeadfærd, præferencestruktur, kulturelle normer og værdier samt mulige kommunikationskanaler.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA HANDELSFAGET VEDRØRENDE:

◼ Virksomhedens strategiske mål med salg og servicefunktioner.

◼ Forskellige salgskanalers styrker og svagheder.

◼ Forskellige metoder og værktøjer til at planlægge og udføre salg og serviceopgaver.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

◼ Planlægning af en konkret afgrænset salgsopgave i forhold til forskellige former for salg.

◼ Skelnen mellem forskellige typer af services.

**3. KOMPETENCE I HANDELSREGNING**

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau selvstændigt at kunne anvende viden om økonomiske sammenhænge og afgøre om et tiltag, fx et salgs- eller markedsføringsinitiativ, ud fra om kalkulation er rentabelt eller ej, og herunder forklare hvorfor tiltaget enten skal gennemføres eller ej.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA HANDELSFAGET VEDRØRENDE:

◼ Begrebet forretningsforståelse.

◼ Forskellige regneteknikker, som anvendes i en priskalkulation og demonstration af forståelse af tal og resultater.

◼ Virksomhedens forskellige prisstrategier.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

◼ Beregninger og kalkulation af priser og omkostninger med og uden anvendelse af hjælpemidler.

◼ Evaluering af egne kalkulationer vurderet ud fra forskellige prisstrategier.

◼ Skelnen imellem forskellige forretningskoncepters anvendelse af prisstrategier.

**5. KOMPETENCE I VÆRDI- OG FORSYNINGSKÆDER**

Eleven skal have kompetence til på grundlæggende niveau selvstændigt i ukendte situationer at kunne tage ansvar for afgrænsede opgaver inden for en virksomheds salgs-, kundeservice-, indkøbs-eller logistikfunktion ud fra en helhedsforståelse af de værdi- og forsyningskæder, som virksomheden indgår i.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE VIDEN FRA HANDELSFAGET VEDRØRENDE:

◼ Virksomhedens funktioner og håndtering og præsentation af varer.

◼ Værdi- og forsyningskæder og virksomhedens rolle og opgaver i samfundsøkonomien.

ELEVEN HAR GRUNDLÆGGENDE FÆRDIGHEDER I:

◼ Skelnen mellem forskellige opgavers placering i virksomhedens værdi-og forsyningskæde.

◼ Udførelse af afgrænsede arbejdsopgaver, som knytter sig til salg, kundeservice, indkøb og logistik og håndte-ring og præsentation af varer.

◼ Forklaring af et produkts vej gennem værdi- og forsyningskæden.

1. Container Livings hjemmeside, fanen BÆREDYGTIGT BYGGERI: <https://containerliving.dk/baeredygtighed/> [↑](#footnote-ref-1)