

Grundforløbsprøven – det uddannelsesspecifikke fag - Detail

Uddannelsens navn	Detailuddannelse med specialer
Case - Detail	<p>Du skal tage udgangspunkt i din SIMU-virksomhed, når du nu skal præsentere din virksomhed.</p> <p>Emner og indhold, som du kan komme omkring:</p> <ul style="list-style-type: none">• Præsentation af butik• Butiksindretning• Kommunikation og reklame• Pressemeddelelse• Varepræsentation, dekoration og skiltning• Håndtering af kunder• Butikkens økonomiske situation (regnskab)• Etableringsbudget og kalkulation• Event/oplevelse i butik• Markedsundersøgelse
Prøvens Grundlag – Mål og Krav <i>Præsentation af butikken</i> 1) Kompetence i butiksdrift være bevidst om de daglige arbejdsopgaver i klargøringen af butikken vedrørende salg og om butikkens samlede placering og udtryk i forhold til markedet samt indretning af butikkens salgsareal. 2) Kompetence i butikøkonomi Anvende principper om godt købmandskab og anvende viden om den økonomiske sammenhæng i butikken i arbejdet med avance, omsætning, svind, omkostninger og prisfastsættelse	<p>Du skal løse følgende opgaver på baggrund af dit arbejde med SIMU virksomheden</p> <ul style="list-style-type: none">• Butikkens navn og logo• Ejerform og virksomhedstype• Handelsbetingelser• Virksomhedens produkter/valg af sortiment• Begrundelse for segmentering og valg af målgruppe• Andre vigtige informationer om virksomheden <p>Butiksindretning Herunder udarbejdes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Håndtegnning/elektronisk tegning - grundplan over selve butikken (butiksspejl)• Indtegnning af A-B-C pladser, kundestrøm, X-Y-Z varer• Forklaring af farveteori, farvevalg, eksponeringsformer <p>Etableringsbudget og kalkulation Herunder udarbejdes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Etableringsbudget• Kalkulationer (fortjeneste på varer) (tilbud) <p>Svind og ”for gamle varer” Herunder udarbejdes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hvor stort har det været• Forslag til hvordan vi undgår det

<p>3) Kompetence i salg være bevidst om salgsprocessen og egen medvirken heri, samt om betydningen af kundeservice som central del af det daglige arbejde i detailhandelen</p> <p>4) Kompetence i performance præsentere et produkt, et koncept eller lignende overfor en forsamling</p> <p>5) Kompetence i afsætning via elektroniske medier Afgøre valg af afsætningskanal ud fra givne produkter og en given målgruppe og være bevidst om sammenhængen imellem den fysiske butik og digitale salgskanaler</p> <p>6) Kompetence i innovation/iværksætteri være bevidst om innovative arbejdsprocesser og de forudsætninger der kræves for udvikling og etablering af en ny idé eller virksomhed</p>	<p>Håndtering af kunder Herunder udarbejdes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dine overvejelser i forbindelse med kunders købsadfærd herunder købsroller, købevaner og beslutningsproces. • Hvordan vil du behandle evt. kundeklager • Kundeservice i din butik <p>Præsentation af nyt produkt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planlæg en salgspræsentation af et produkt eller en varegruppe for dine kunder. <p>Kommunikation og reklame Herunder udarbejdes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Annonce for butikken med relevant analyse af denne - med overvejelser omkring målgruppen. • Dine overvejelser omkring e-handel indenfor dagligvarebranchen. • Dine overvejelser omkring mulig anvendelse af Facebook og andre sociale medier som kommunikationsmiddel indenfor dansk detailhandel • Udarbejdelse af pressemeddelelse med hensyntagen til nyhedstrekanten, layout, sprog og relevante nyhedskriterier <p>Præsentation af butik (udvikling af en ny idé) Du skal være innovativ. Det vil sige, at du gerne må lade dig inspirere af noget, du allerede kender, men du skal tilføje din SIMU butik noget nyt.</p> <p>Det kunne fx være noget om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den gode innovative idé • Koncept og butikkens profil. • Opsætning af virksomhedens mål • Målgruppevalg • Ny teknologi • Nye handlemønstre <p>Event/oplevelse i butik</p>
--	---

<p>7) Kompetence i visuel merchandising være bevidst om metoder til varerepræsentation og salgsløkalets indretning</p>	<p>Du skal her planlægge en event fra A-Z. Du må tage udgangspunkt i den event du arbejdede med under SIMU forløbet og tilføje/justere/færdiggøre denne – eller du må udtænke en hel ny event fra start til slut.</p> <p>Varerepræsentation, dekoration og skiltning</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du skal her komme ind på, hvordan du vil optimere din facade, butikkens skiltning, space management, eksponeeringsformer m. v.
<p>Eksaminationsgrundlag</p>	<p>Der skal altid foreligge dokumentation for skriftligt arbejde/produkter/processer ift. opgaven, så kompetencerne dækkes, evt. i form af en port folio indeholdende forskelligt materiale, der er udarbejdet i sammenhæng med de forskellige delopgaver.</p> <p>Du skal udarbejde en synopsis til eksamen, hvor du udvælger emner fra 3 kompetenceområder, som du vil komme ind på til eksamen.</p> <p>Synopsis afleveres senest fredag 08.06.18 kl. 12.00 – både elektronisk på mail til BA@lemvig-gym.dk og i 2 fysiske kopier på kontoret.</p> <p>Til eksamen præsenterer du dine konkrete løsninger for eksaminator og censor. Vær opmærksom på, at eksaminator og censor stiller uddybende spørgsmål til jeres løsninger samt til punkter i grundforløbsprøven.</p>
<p>Eksamen</p>	<p>En mundtlig eksamen på baggrund af din disposition som tager udgangspunkt i grundforløbsprojektet.</p> <p>Prøven varer 30 min. inkl. votering.</p>
<p>Bedømmelsesgrundlag</p>	<p>Det er din mundtlige præstation, der vurderes til eksamen. Du vurderes på din evne til selvstændigt at demonstrere dine kompetencer.</p> <p>Præstationen vurderes ud fra en helhedsbetragtning og i forhold til bedømmelseskriterierne</p>
<p>Bedømmelseskriterier</p>	<p>Du skal demonstrere din evne til at anvende fagenes teorier i praktiske problemstillinger. Der vil være større fokus på din evne til at anvende og omsætte teorien i praksis end på selve kendskabet til teorien.</p> <p>Der afgives en bedømmelse i form af ”Bestået” eller ”Ikke bestået”.</p>

	<p>Prøven skal være bestået, for at du kan påbegynde skoleundervisningen i hovedforløbet. Består du ikke grundforløbsprøven, tilbydes reeksamination.</p>	
	<p>Væsentlige mangler:</p> <p><i>1) Fagets mål for Butiksdrift</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <p>Ikke at have styr på A, B, C pladser og vigtigheden omkring spacemanagement for butikkens salg.</p> <p>Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation, så den passer med butikkens koncept.</p> <p><i>2) Fagets mål for Butiksøkonomi</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <p>Kan ikke foretage en korrekt kalkulation samt opstille et korrekt budget.</p> <p>Ikke at kunne forklare beregningerne i kalkulationerne.</p> <p>Ikke at kunne forklare prisstrategier.</p> <p><i>3) Fagets mål for Salg</i> <i>Prioritet: Meget Høj</i></p> <p>Kan ikke opdele salgsprocessen i forskellige faser.</p> <p>Kan ikke udvise korrekt anvendelse af kundetyper</p> <p>Kan ikke redegøre for god kundeservice i en butik.</p> <p><i>4) Fagets mål for Performance</i> <i>Prioritet: Høj</i></p>	<p>Uvæsentlige mangler:</p> <p><i>1) Fagets mål for butiksdrift</i> <i>Prioritet: Meget høj</i></p> <p>Ikke at have fuldt korrekthed på teorierne omkring vareernes placering i forhold til hinanden samt dybere viden om x-, y- og z-varer.</p> <p>Ikke at have en fuld analyse omkring kommunikationen.</p> <p><i>2) Fagets mål for Butiksøkonomi</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <p>Kan ikke redegøre avanceret for de forskellige elementer, som er brugt eller ikke brugt i et etableringsbudget samt i en kalkulation.</p> <p><i>3) Fagets mål for salg</i> <i>Prioritet: Meget Høj</i></p> <p>Kan ikke forklare detaljeret omkring salgsprocessen.</p> <p>Kan ikke redegøre for samtlige teorier omkring kundetyper og håndtering af disse</p> <p>Kan ikke redegøre for teorierne i detaljer omkring god kundeservice.</p> <p><i>4) Fagets mål for Performance</i> <i>Prioritet: Høj</i></p>

	<p>Kan ikke fremlægge en præsentation med overvejelser af de relevante teorier omkring virkemidler.</p> <p>Kan ikke anvende præsentationsprogrammer.</p> <p><i>5) Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <p>Ikke have en nuanceret forståelse for (og anvendelse af) afsætning igennem elektroniske medier og vigtigheden af multikanalmarkedsføring.</p> <p>Manglende forståelse af sociale mediers betydning.</p> <p>Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation mht. sprog, layout, indhold, så den passer til mediet.</p> <p>Manglende evne til at skrive en pressemeddelelse samt forklare hvordan den kan understøtte afsætning fra en fysisk butik.</p> <p><i>6) Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <p>Kan ikke opdele en event/oplevelse i detailhandel i forskellige faser og betydningen af sådanne event/oplevelse for butikken.</p> <p>Kan ikke forklare, hvori butikens innovative koncept består.</p> <p>Kan ikke redegøre for relevante forudsætninger for opstart af butik og sammenhæn-</p>	<p>Præsentationen udføres med nervøsitet, som påvirker brug af virkemidlerne, dog kun i perioder.</p> <p><i>5) Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i> <i>Prioritet: Mellem</i></p> <p>Kan ikke analysere brugen af de elektroniske medier.</p> <p>Kan ikke redegøre for alle de mulige multikanalmarkedsføringsselementer.</p> <p>Kan ikke lave en decideret analyse af egen kommunikation.</p> <p>Kan ikke i detaljer analysere egen pressemeddelelse ud fra indhold, opbygning, sprog og layout.</p> <p><i>6) Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <p>Kan ikke opdele en event/oplevelse i specifikke arbejdsopgaver</p> <p>Kan ikke detaljeret forklare faserne i etablering af butik.</p> <p>Kan ikke skelne mellem forskellige innovative processer.</p> <p>Kan ikke til detaljeret analysere de indsamlede data.</p>
--	---	---

	<p>gen mellem målgruppe, sortiment, beliggenhed, kommunikation og prispolitik.</p> <p>Kan ikke udforme et relevant spørgeskema, hvor dataene let kan samles og analyseres.</p> <p><i>7) Fagets mål for Visuel Merchandising</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <p>Kan ikke opdele et butiksvindue/opsætte en butiksudstilling med redegørelse deraf.</p> <p>Kan ikke anvende teorier omkring indretning af butiksklokale i en model.</p> <p>Kan ikke redegøre for relevante opstillingsprincipper.</p>	<p><i>7) Fagets mål for Visuel Merchandising</i> <i>Prioritet: Høj</i></p> <p>Kan forklare et butiksvindue/butiksudstilling, men kan ikke bruge korrekte begreber.</p> <p>Kan ikke redegøre for forskelligt brug af lys i en butik.</p> <p>Kan ikke begrunde valget af opstillingsprincipper og farver i minimodellen.</p>
--	---	--