

Min skiss på undervisningsupplägg

Inledning:

1. Skola: Hvitfeldtska Gymnasiet
2. Skolform: Gymnasiet
3. Kontaktperson och mail: Christina Gendenberg
(christina.gendenberg@educ.goteborg.se)

Beskrivning av upplägget:

4. Rubrik på upplägget:
APL-UPPDRAG 2 - HA20B "Digital marknadsföring och e-handel"

- B. a) Syftet och mål med upplägget:

Lära sig om hur samverkan mellan olika kanaler sker i sociala medier samt få ta del av APL-företagets digitala kommunikation och e-handel.

- b) Vad vill du uppnå med upplägget?

Eleverna ska ta reda på hur butiken uppdaterar webben, e-handeln och kommunikationen i sociala. De ska reflektera över:

- Vilka mediekanaler syns de i? Är det några kanaler som saknas där de borde synas i? Hur kan de förbättra sin digitala närvaro?
- Hur får de kunderna att konvertera till deras e-handel och göra affärer? Vilken kanal är mest framgångsrik med det?
- Samarbetar de med influencers eller andra? Ta med bilder, skärmbildsdumpar, filmer för att visa på till exempel en pågående kampanj, event eller liknande under din APL).

De ska även delta i arbetet med e-handeln, i processen från att produkter läggs upp på webben till hur logistiken fungerar från order till att produkten skickas till kund. De ska reflektera över:

- Vilka rutiner har butiken för sin e-handel (click and collect mm).
- Vilka olika datoriserade hjälpmedel används. Till exempel programvaror, appar, datorsystem eller liknande.

- c) Vilken koppling har upplägget till styrdokument och kunskapsmål?

Centralt innehåll Näthandel 1: Sociala medier i marknadsföringssyfte

Kunskapskrav:

E) Beskriva översiktligt ny teknik och sociala medier samt hur näthandel marknadsförs.

C) Beskriva utförligt ny teknik och sociala medier samt hur näthandel marknadsförs.

A) Beskriva utförligt och nyanserat ny teknik och sociala medier samt hur näthandel marknadsförs.

5. Omfattning på upplägget (exempelvis tid och antal tillfällen):
Upplägget omfattar 5 veckors APL. Kunskapsområdet har gått igenom teoretiskt och med praktiska övningar några veckor innan APL. Redovisning sker en vecka efter avslutad APL.
6. Genomförande – så här gör vi (planering, genomförande, uppföljning):
- Kursmomentet introduceras mha genomgångar och praktiska övningar ca 2-3 veckor innan APL.
 - Eleven utför sitt APL-uppdrag under sina 5 veckor.
 - De reflekterar över sitt lärande utifrån uppdragen genom att kontinuerligt skriva i en loggbok som delas med kurslärare.
 - Uppföljning efter halva APL-perioden görs mha trepartssamtal (elev-handledare-lärare).
 - Efter avslutad APL får eleven sammanställa sitt lärande i en skriftlig rapport samt pitcha muntligt för klassen och lärare (samverkan personlig fsg 1/svenska 2).
 - Eleven får återkoppling av sitt APL-uppdrag från respektive kurslärare samt muntlig feedback gällande nyckelkompetenserna från mentorerna.

Övriga medskick och tips till någon annan som ska genomföra upplägget:
Samverkan sker ihop med kurserna: Näthandel 1, Praktiskt marknadsföring 1, Personlig försäljning 1 samt Inköp 1. Svenska 2 inkluderas vid den muntliga redovisningen.

Christina Gendenberg

Lärare på Handels- och administrationsprogrammet
Hvitfeldtska Gymnasiet