

Näthandelns utveckling

Följande information läggs ut i elevernas Classroom

Den här delen av kursen handlar om handelns, och framför allt näthandelns, utveckling. Lektionen kommer att börja med en gemensam genomgång. Efter genomgången jobbar ni med den bifogade uppgiften enligt instruktioner nedan. Använd gärna de bifogade källorna. Om ni vill använda andra källor som ni anser är relevanta för att kunna svara på frågorna i uppgiften får ni naturligtvis göra det. Kom dock ihåg att ange vilka källor ni använt.

Detta arbetsområde kommer ni att jobba med under fem lektioner (1,5 timme långa) plus studiebesök.

Lektion 1:

Gemensam genomgång i helklass. Läs igenom uppgiften. Läs igenom materialet från svensk handel från de delar som berördes i PowerPoint presentationen under genomgången (se bifogad PowerPoint). Anteckna det som är relevant till uppgiften.

Lektion 2:

Jobba med att svara på frågorna 1 och 2 i uppgiften, se även länkarna i uppgiften.

Lektion 3:

Jobba med att svara på frågorna 3 och 4 i uppgiften som tillhör gruppuppgiften samt förbered ert bildspel.

Lektion 4:

40 minuter att sammanställa era svar och er analys av valt företag i bildspelet som ni kompletterar med relevanta bilder och/eller filmklipp.
Under mitten av lektionen ägnas 30 minuter åt era redovisningar.
Lektionen avslutas med diskussion i helklass.

Studiebesök

Vi besöker två företag som har både fysisk butik och näthandel.

Lektion 5:

Fördjupningsuppgift.

Nedanstående bifogas i elevernas Classroom

PowerPoint presentation som berör några nyckelområden från svensk handels material "Det stora detaljhandelsskiftet (2018)" som jag tidigare gått igenom med eleverna.

[Det stora detaljhandelsskiftet](#) (länk till rapporten från svensk handel) där eleverna kan hitta mer information om näthandelns utveckling och bidragande faktorer.

Uppgift med tillhörande kunskapsmatris.

2. Näthandelns utveckling

Den här delen av kursen fokuserar på handelns utveckling från fysisk handel till näthandel. Utifrån det ni jobbat med tidigare i helklass, analys av hur företaget Clas Ohlson ändrat sin affärsidé utifrån att förutsättningarna i samhället ändrats, skall ni nu göra en egen analys av e-handelns utveckling. Ni hittar information i de bifogade länkarna i Classroom. Efter lärarens genomgång skall ni göra följande:

1. Enskild uppgift

Beskriv så utförligt som möjligt hur vårt köpbeteende har utvecklats över tid, med stor vikt på näthandelns utveckling.

- Vilka faktorer har påverkat att vi på ett enkelt sätt kan handla över "nätet"? (logistik, teknik osv)
- Hur handlar vi idag? Beskriv flera olika sätt du kan handla på digitalt? Hur går det till? (via näthandel, sociala medier, digitalisering i fysiska butiker)
- Vad gör detta möjligt? (teknikutveckling, appar osv).

2. Enskild uppgift

Beskriv hur kundernas behov har ändrats jämfört med när det bara fanns fysiska butiker.

- Hur möter företagen kundernas ändrade behov? Ge exempel hur de anpassat sina företag utifrån kundernas nya förändrade behov.
- Har handelns utveckling inneburit att företagen behövt ändra sin affärsidé? Motivera hur du tänker.

3. Gruppuppgift

Ni jobbar i de grupper ni blivit tilldelade. Var och en av grupperna har fått ett av nedanstående företag att analysera. Er uppgift blir att beskriva hur resan sett ut för ert företag. Från till exempel postorderföretag, fysiska butiker till e-handel. När introducerade företaget e-handel? Hur ser försäljningen ut idag, sker den via butik och/eller e-handel? Nulägesbeskrivning.

- Ellos
<http://www.ellogroup.com/about/ellos-group-in-brief>
- Lindex
<https://about.lindex.com/sv/press/nyheter-och-pressmeddelanden/2011/lindex-utokar-sin-e-handel-och-blir-mer-internationellt-an-nagonsin/>
- H&M
https://hmgroupp.com/wp-content/uploads/2020/10/HM-Way_sv.pdf
- Kapp Ahl
<https://www.kappahl.com/sv-SE/om-kappahl/om-oss/om-oss/historia/>
- ICA
<https://www.ica-historien.se/tema/utvecklingen/>

4. Gruppuppgift

Gruppens sammanställning av företaget skall göras i ett presentationsprogram. Fundera över hur företagen jobbar mot sin målgrupp. Vilka konkurrensmedel använder de? Er presentation av näthandelns utveckling skall sedan visas för klassen. Syftet med presentationerna är att ni skall lära av varandra och få en djupare förståelse i hur olika företag jobbar utifrån att samhället utvecklas och kundernas behov förändras.

Efter redovisningarna har vi en helkassdiskussion om de olika företagens utveckling över tid.

Studiebesök

Studiebesök på företag som har både fysisk butik och driver e-handel (Lyko och Kollektion i Vansbro).

5. Egen analys av näthandelns utveckling

Egen analys utifrån: besökta företag, kunskaper från enskilda uppgifterna, grupparbetet och studiebesöken.

Komplettera det du tidigare skrivit.

Jämför olika företag och beskriv hur de jobbar med e-handel samt hur de jobbar för att hela tiden utveckla sin verksamhet utifrån den ökade digitaliseringen och kundernas ändrade köpbeteende. Hur tror du att framtidens näthandel kommer att se ut? Varför?

Du kan även, om du vill, använda dig av nedanstående länkar för att få en mer djupgående förståelse kring den globala e-handeln.

<https://www.so-rummet.se/fakta-artiklar/ekonomins-globalisering#>

<https://www.so-rummet.se/kategorier/samhallskunskap/ekonomi-och-handel/internationell-ekonomi-och-handel#>

Kopplingar till kursens ämnesplan

Centralt innehåll

- Affärsidé och entreprenörskap inom näthandelsområdet
- Målgrupper, konkurrensmedel och kundanpassning

Förmågor

- Kunskaper om näthandel samt om verksamheters etablering
- Förmåga att granska olika affärsmöjligheter

Kunskapskrav

E	C	A
Eleven beskriver översiktligt näthandels utveckling. Eleven redogör också översiktligt för affärsidéns betydelse för en verksamhets etablering och tillväxt. När eleven samråder med handledare bedömer hon eller han med viss säkerhet den egna förmågan och situationens krav.	Eleven beskriver utförligt näthandels utveckling. Eleven redogör också utförligt för affärsidéns betydelse för en verksamhets etablering och tillväxt. När eleven samråder med handledare bedömer hon eller han med viss säkerhet den egna förmågan och situationens krav.	Eleven beskriver utförligt och nyanserat näthandels utveckling. Eleven redogör också utförligt och nyanserat för affärsidéns betydelse för en verksamhets etablering och tillväxt. När eleven samråder med handledare bedömer hon eller han med säkerhet den egna förmågan och situationens krav.