

# DEN VIRTUELLE DAMETØJSFORRETNING – UNDERVISNING MED ET 3D-MILJØ

## OVERORDNET MÅL:

Opnå en forståelse af, hvordan en butik indrettes og hvordan indretning og vareplacering i butikken optimeres.

## VEJLEDNING:

Lad eleverne bevæge sig rundt i 3D-miljøet med et foruddefineret formål.

Fælles for opgaverne her er, at de forudsætter, at den relevante teori (se opgavernes titler) allerede er gennemgået.

Der er mulighed for langt flere angrebsvinkler, end dem der er foreslået her. Lyt og se miljøet igennem for at finde dine egne læringsindgange til den virtuelle butik.

**DER FINDES 7 INTERVIEWS**, hvor ejer Line Madsen fortæller om:

1. Præsentation af ejer
2. Facaden
3. Kassen
4. Leverandørstativer/InStore markedsføring
5. Accessories-bord/ABC
6. Affaire-oplæg/spotpunkt
7. Webshop

Opgave 1: <b>De 5-L'er</b>	
<b>Mål:</b>	Eleven skal kunne: <ul style="list-style-type: none"><li>• identificere og beskrive forhold, der gør sig gældende for de 5 L'er</li><li>• demonstrere færdigheder i at anvende de 5 L'er</li><li>• udarbejde enkle løsningsforslag med udgangspunkt i de 5 L'er</li></ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 2 timer
<b>Hvad:</b>	Udvælg 3 områder i butikken. Vis og beskriv følgende: <ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>Lys</i>: Hvordan bliver det brugt og hvorfor?</li><li>2. <i>Layout</i>: Hvad ligger de vægt på og hvorfor?</li><li>3. <i>Liv</i>: Hvordan bruger de liv? Hvad kan de gøre i områderne for at skabe liv?</li><li>4. <i>Lyd</i>: Hvordan kan de bruge lyden i områderne?</li><li>5. <i>Luft/Duft</i>: Hvordan bliver luft/duft brugt? Hvordan kunne de konkret bruges?</li></ol>
<b>Aflevering:</b>	Lav en speaket PowerPoint-præsentation på max. 5 min, som du optager med en skærmoptager (fx Screencast-O-Matic). Skal afleveres som .mp3 og gøres tilgængelig for alle deltagere på holdet.
<b>Efter:</b>	Gennemgå 2 eksemplariske afleveringer fælles i undervisningen.

Opgave 2:	
<b>Eksponeringsformer 1</b>	
<b>Mål:</b>	<p>Eleven skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• genkende og beskrive de forskellige eksponeringsformer</li> <li>• demonstrere forståelse for målene for de forskellige eksponeringsformer</li> <li>• vurdere og argumentere for anvendelse af de forskellige eksponeringsformer</li> </ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 1 time
<b>Hvad:</b>	<p>Gå på opdagelse i butik Affaire og løs følgende opgaver:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hvilke eksponeringsformer gør Affaire brug af – og hvorfor? Dokumentér med screenshots fra butikken.</li> <li>2. Beskriv fordele og ulemper ved de anvendte eksponeringsformer med udgangspunkt i Affaire.</li> <li>3. Hvilke eksponeringsformer kan du <i>ikke</i> finde i butikken? Hvorfor tror du, de ikke er anvendt?</li> </ol>
<b>Aflevering:</b>	Opgaven laves som en diskussion eller i en Padlet, hvor der er lavet svarspor/felter til de forskellige eksponeringsformer.
<b>Efter:</b>	Tag en fælles snak i undervisningen om en mulig forklaring på fordelingen mellem de forskellige eksponeringsformer.

Opgave 3:	
<b>Eksponeringsformer 2</b>	
<b>Mål:</b>	<p>Eleven skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• beskrive sortimentet ud fra principperne om vinder-, dovne-, trafikskabende- og servicevarer</li> <li>• demonstrere viden om de forskellige eksponeringsformer</li> <li>• vurdere og reflektere over brugen af varetyper</li> <li>• udvælge, udarbejde og præsentere konkrete forslag</li> </ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 1½ time
<b>Hvad:</b>	<p>Gå på opdagelse i butik Affaire og løs følgende opgaver:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hvad er en doven vare? Hvad er en vindervare? Hvordan kan du "vække" en doven vare og gøre den til en vindervare?</li> <li>2. Hvad er en trafikskabende vare? Her tænkes på varetype, pris, nyhed og annoncevare. Hvad bruger butik Affaire trafikskabende varer til? Hvad kunne ellers være en trafikskabende vare i en tøjforretning?</li> <li>3. Hvilke eksponeringsformer ville du anvende for at øge indtjeningen på et bord, hvor der står billige trafikskabende varer?</li> <li>4. Hvis chefen sagde til dig, at hun på hyldereolen havde nogle varer, der solgte dårligt, men havde en god bruttoavanceprocent, hvad ville det så være for en varetype?</li> <li>5. Hvad tænker du er servicevarer i Affaire, og hvad betyder det for butikken?</li> </ol> <p>Her kan f.eks. anvendes modeller som PLC og Boston.</p>
<b>Aflevering:</b>	Forbered dine egne svar, som du skal fremlægge mundtligt.
<b>Efter:</b>	<p>I sættes sammen i grupper af 3, hvor I på skift skal præsentere jeres besvarelse mundtligt for hinanden - punkt for punkt. Dvs.:</p> <p>A fortæller om punkt 1, og herefter gør B det samme og til sidst C.</p> <p>B fortæller nu om punkt 2, herefter gør C det samme og til sidst fortæller A. OSV.</p>

Opgave 4:	
<b>ABC-placeringer og kundestrøm 1</b>	
<b>Mål:</b>	<p>Eleven skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• genkende og beskrive indretningsteorier og layoutformer</li> <li>• demonstrere og anvende viden om kundestrømme i nye situationer</li> <li>• sammenligne forskellige indretningsteorier og vurdere hensigtsmæssig anvendelse</li> <li>• udarbejde nye løsningsforslag på baggrund af analyse og refleksion</li> </ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 2-3 timer
<b>Hvad:</b>	<p>Gå på opdagelse i butik Affaire og løs følgende opgaver:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hvilke layout-former bruger de forskellige butikstyper? Dokumentér med billeder fra fx nettet.</li> <li>2. Hvilket/hvilke layout benytter Affaire sig af? Dokumentér med screenshots fra butikken.</li> <li>3. Indtegn den forventede primære og sekundære kundestrøm, og beskriv fordele og ulemper. Dokumentér med screenshots.</li> <li>4. Diskutere fordele og ulemper ved de forskellige layout-former.</li> <li>5. Ville det være en fordel at gøre noget andet?</li> <li>6. Beskriv hvilke tiltag Affaire benytter for at forebygge tyveri?</li> </ol>
<b>Aflevering:</b>	<p>Laves i grupper af 2-3 elever. Lav en plakat, hvor I præsenterer jeres opgaveløsning.</p>
<b>Efter:</b>	Grupperne vurderer hinandens plakater - der kan evt. laves en rubrik til vurderingsrunden.

Opgave 5:	
<b>ABC-placeringer og kundestrøm 2</b>	
<b>Mål:</b>	<p>Eleven skal kunne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• genkende og beskrive A-B-C</li> <li>• dokumentere og argumentere for butik Affaires placering af varekategorier</li> <li>• designe nye løsningsforslag og begrunde valg</li> </ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 2 timer og 15 min.
<b>Hvad:</b>	<p>Gå på opdagelse i butik Affaire og løs følgende opgaver:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Find og beskriv A-B-C i 3 forskellige områder. Dokumentér med screenshots fra butikken</li> <li>2. Indtegn A-B-C placeringer omkring ruterne. Husk at begrunde dine valg</li> <li>3. Placér varekategorier (vinder-, dovne osv.) i Affaire og begrund dit valg</li> </ol>
<b>Aflevering:</b>	<p>Lav en speaket PowerPoint-præsentation på max. 3 min, som du optager med en skærmoptager (fx Screencast-O-Matic). Skal afleveres som .mp3 og gøres tilgængelig for alle deltagere på holdet.</p>
<b>Efter:</b>	Gennemgå 2 eksemplariske afleveringer fælles i undervisningen.

Opgave 6:

## Redesign af butik Affaire

<b>Mål:</b>	Eleven skal kunne: <ul style="list-style-type: none"><li>• vurdere, udvælge og begrunde et egenproduceret redesign på baggrund af den opnåede viden om butik og indretning.</li></ul>
<b>Arbejdstid:</b>	Ca. 2-4 timer
<b>Hvad:</b>	1. Giv dit eget bud på en ny indretning i Affaire med udgangspunkt i ovennævnte teorier
<b>Aflevering:</b>	Lav en speaket PowerPoint-præsentation på max. 5 min, som du optager med en skærmoptager (fx Screencast-O-Matic). Skal afleveres som .mp3 og gøres tilgængelig for alle deltagere på holdet.
<b>Efter:</b>	Gennemgå 2 eksemplariske afleveringer fælles i undervisningen.