



# TENTAMEN / EXAMINATION



8164617

Fylls i av **student** / To be completed by the **student**

|  |                     |   |        |
|--|---------------------|---|--------|
| Skriv anonymiseringskoden på samtliga svarsblad /<br>Write your anonymity code on each sheet         |                     | Anonymiseringskod / Anonymity code      |        |
|  |                     | F E G A 0 1 - 0046 - C Y H              |        |
| Provbenämning / Exam name  |                     |   | Önmäld |
| Företagsekonomi I  |                     |   |        |
| Kurskod / Course code  | Provkod / Exam code | Tentamensdatum / Examination date       |        |
| F E G A 0 1  | 0 6 0 0             | 2 0 1 8 - 0 3 - 2 9                     |        |
| Jag har tagit del av regler som gäller i tentamenssalen /<br>I have read the current exam hall rules |                     | Antal inlämnade blad / Number of sheets |        |
| <input checked="" type="checkbox"/> Ja / Yes   |                     | 23 ✓                                    |        |

Fylls i av **skrivvakt** / To be completed by the **invigilator**

|  |  |   |
|--|--|---|
| Kontroll av legitimation / Identification checked  | <input checked="" type="checkbox"/> Ja / Yes | Härmed intygas att ovanstående kontroller utförts /<br>This is to certify that the above mentioned checks have been carried out |
| Kontroll av inlämnade blad / Answer sheets checked | <input checked="" type="checkbox"/> Ja / Yes |   |
| Inlämningstid / Time of submission                 | 11 : 59                                      | Tydlig sign. / Signature<br>RSD   |

Fylls i av **lärare** / To be completed by the **examiner**

| Bedömning av uppgifter / Questions attempted |    |    |    |    |  |    |    |    |    |   |
|--|----|----|----|----|--|----|----|----|----|---|
| 1  | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | ~ |
| 11   | 12 | 13 | 14 | 15 | 16   | 17 | 18 | 19 | 20 | ~ |
| 21   | 22 | 23 | 24 | 25 | 26   | 27 | 28 | 29 | 30 | ~ |
| Totalt antal poäng / Total points            |    |    |    |    | Examin. lärare / Kursansvarig signatur / Signature of the examiner |    |    |    |    |   |
| 82   |    |    |    |    |  |    |    |    |    |   |
| Betyg / Grade                                |    |    |    |    | Namnförtydligande / Clarification of the signature                 |    |    |    |    |   |
| VG   |    |    |    |    |  |    |    |    |    |   |

8164617



Försättsbladet ska alltid lämnas in även om ingen uppgift behandlats /  
Examination should always be submitted even if no questions are answered

Anonymitetskod: Fega 01-0046-CYH

**Svarshäfte till Fråga 1 – 2**  
**Jörg Pareigis**

**FEGA01/FEGA46**  
**Marknadsföring/**  
**Marknadsföring på fastighetsmarknaden**

**OBS Om ytterligare blad behövs måste  
dessa häftas samman i vänster hörn i  
svarshäftet**



Ange anonymitetskod / Write your anonymity code  
(Vid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)  
(For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)

Löpande sidnr  
Consecutive no:

Fega 01 - 0046 - CYH

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a) Marknadstöring = Den process genom vilken företag skapar värde för kunder och skapar långsiktiga och lönsamma kundrelationer

b) Det är vanligt/lätt att man upplever en marknadsnärsynthet när man använder sig av konceptet försäljningskonceptet. Detta då man väljer att lägga sitt överlagra fokus på att förmedla och sälja produkten till kunder i så stor mån som möjligt. Vilket i sin tur öppnar upp för en marknadsnärsynthet då man oftast har ett väldigt högt fokus på produktens och dess för och nackdelar i kvalite, design och andra olika fysiska attribut. Men man glömmar lätt av vad produkten faktiskt innebär för konsumenten och vad för och nackdelarna är för konsumenten.

Man bör istället använda sig av marknadstöringskonceptet, då det konceptet egentligen är helt tvärt emot försäljningskonceptet. Det vill säga, förlagset fokuserar på att utveckla en kundorienterad marknadstöringsstrategi där man lägger stort fokus på kundvärde. Alltså vad kunden faktiskt får ut av produkten och inte vad produkten innehåller eller andra fysiska attribut.

"Lösningen på en marknadsnärsynthet är marknadstöringskonceptet"

2

✓

✓

✓

✓

10



Ange anonymitetskod / Write your anonymity code  
(Vid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)  
(For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)

Fcg901-0046-CYH

Löpande sidnr  
Consecutive no:

2

2

Uppgift nr /  
Question no:

2

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a) promotionsmixen är den uppsättning ✓  
verktyg en marknadsförare har att ✓  
tillhandahålla när det kommer till ✓  
marknadskommunikation och promotion.  
Promotionsmixen består av fem  
delar eller metoder dessa är

- = 5. 1. Säljstöd  
2. Personlig försäljning  
3. Annonsering  
4. Direkt marknadsföring  
5. Public Relations.

1,5

b) Det är inte bra att sätta sin  
marknadskommunikations budget enligt  
omsättningsbaserade metoden då man med  
den metoden sätter budgeten med hjälp  
och på grund av hur stor föregående  
års omsättning var. Vilket inte alls  
behöver säga någonting om näst kommande  
år. Samt att promotion bör ses som  
ett hjälpmedel att öka sin omsä-  
tning både kortiktigt och långsiktigt  
Så har man då tet en låg omsättning  
Så får man en liten promotionsbudget  
och det kommer inte göra någon  
skillnad.

✓

✓

4



Ange anonymitetskod / Write your anonymity code  
(Vid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)  
(For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)

Fega 01 - 0046 - CYH

Löpande sidnr  
Consecutive no:

3

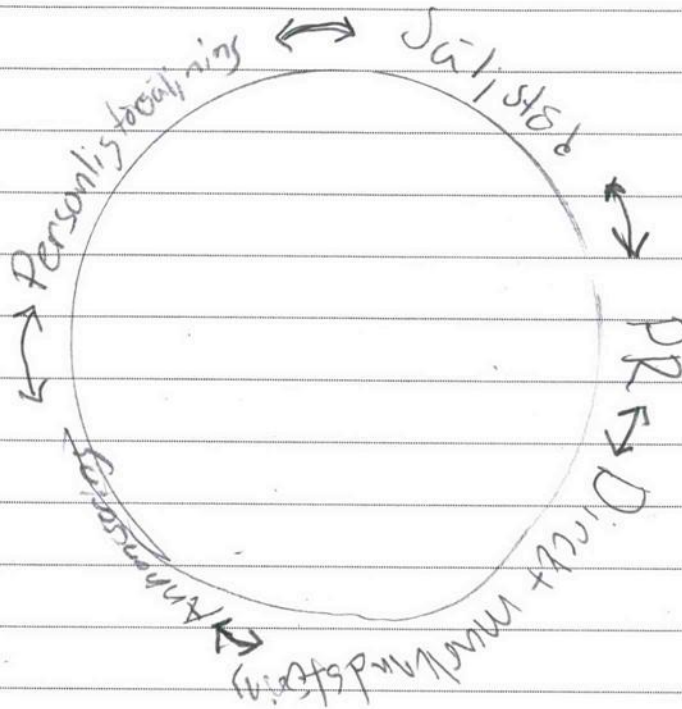
c) Att alla företagets marknadsföringsdelar / marknadskommunikationer jobbar i enlighet och mot samma mål.

Uppgift nr /  
Question no:

2

Poäng / Points  
awarded:

Lärens  
anteckning  
Examiner's remarks:



1,5  

---

---

  
7

Anonymitetskod: Fega 01 - 0046 - CYH

**Svarshäfte till Fråga 3 - 5**  
**Patrik Gottfridsson**

**FEGA01/FEGA46**  
**Marknadsföring/**  
**Marknadsföring på fastighetsmarknaden**

**OBS Om ytterligare blad behövs måste  
dessa häftas samman i vänster hörn i  
svarshäftet**

*dynamisk eller fördiken*

*KUDU*







































