



Antal blad /
Number of sheets

3 4 ✓

TENTAMEN / EXAMINATION

- Anvisningar:** Skriv din anonymitetskod på varje blad.
Endast en uppgift får lösas på varje blad.
Var vänlig skriv tydligt!
- Instructions:** Write your anonymous code on each sheet.
Answer only one question on each sheet.
Please write clearly!

Vänligen texta anonymitetskoden i textboxen enligt exempel nedan!
Please write the Anonymous Code clearly in the textbox like example below!

Bokstäver/Letters:

A-B-C-D-E-F-G-H-I-J-K-L-M-N-O
P-Q-R-S-T-U-V-W-X-Y-Z-Å-Ä-Ö

Siffror/Numbers:

Ø-1-2-3-4-5-6-7-8-9

Exempel:

A	B	C	1	7	Ø	-	Ø	1	7
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

FEGAØ1 Företagsekonomi 1
Kurskod + Kurs / Course Code + Course:

Marknadsföring
Delkurs / Part course:

Anonymitetskod / Anonymous code =
Kurskod + kodnr / course code + code number
FEGAØ1 - Ø28 ✓

Tentamensdatum /
Examination date:
2015-12-11

Behandlade uppgifter / Solved problems

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

Ifylles av lärare / To be completed by the examiner

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

Poäng / Marks gained: 72,5

Betyg / Grade: 9

Max poäng / Total marks gained: 100

För Gk poäng / Marks gained to be passed: 60

Examin. lärare / Kursansvarig signatur / Signature of the examiner

Namnförtydligande / Clarification of the signature

Anonymitetskod: Fega01-028

**FEGA01 Marknadsföring &
FEGA46 Marknadsföring på
fastighetsmarknaden**

Svarbilaga fråga 1



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)

Fega01-028

Löpande sidnr
Consecutive no:

2

Uppgift nr /
Question no:

1

Poäng / Points
awarded:

4,5

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

- a) Sales promotion - Kortvarig påverkan för att uppmuntra till köp av en tjänst eller vara
- b) Exklusiv distribution - Det är endast ett fåtal återförsäljare som får rätten att sälja en produkt
- c) Market targeting - Val av det bäst anpassade segmentet för ens vara eller tjänst där man kan bli mest lönsam och tillfredsställa kunderna och ge kundvärde
- d) Threats - Det är de konkurrenter som finns på marknaden som är med och konkurrerar om konsumenterna
- e) Service - Är en fördel, aktivitet som är imateriell och kommer inte att leda till något ägandeskap
- g) Produkt - Allt som ges ut på marknaden för användning, förbrukning mm och möter förhoppningsvis kunderna behov och efterfrågningar
- f) Gatekeepers - Det sätt man håller koll på befintliga och identifierar nya konkurrenter på marknaden.

2,5

3

1

2

8

0



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)

Fega01-028

Löpande sidnr
Consecutive no:

3

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:



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)

Foga 01-028

Löpande sidnr
Consecutive no:

4

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:



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)

Foga 01-028

Löpande sidnr
Consecutive no:

5

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

Anonymitetskod: Fega 01-028

**FEGA01 Marknadsföring &
FEGA46 Marknadsföring på
fastighetsmarknaden**

Svarbilaga fråga 2

Patrik Gottfridsson



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)

Fega01-028

Löpande sidnr
Consecutive no:

7

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

9

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

9

Medvetenhet



Kännedom



Känslor



Preferensen



Övertygelse



Köp

Modellen visar på vilka olika stegen som en kundgrupp kan befinna sig i från dess att de är Medvetna om en produkt tills de köper den

Hur medveten är kunden om produkten?

Om kunden är medveten om produkten vet han något om den?

Om kunden har kännedom, vad tycker de då om den?

Kunden kanske gillar produkten, men föredrar de den framför andra

Gäller att övertyga kunden att detta är den bästa produkten

Få kunden att köpa produkten

