



Antal blad /
Number of sheets

14 ✓

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

FEGB01 - Företagsekonomi II

Kurskod + Kurs / Course Code + Course:

Marknadsföring & affärsutredning

Delkurs / Part course:

Anonymitetskod / Anonymous code =
Kurskod + kodnr / course code + code number

F E G B Ø 1 - Ø 5 Ø ✓

Tentamensdatum /
Examination date:

7/10-16

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							
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: 65,5

Betyg / Grade: VG

Max poäng / Total marks gained: 80

För Gk poäng / Marks gained to be passed: 48

Examin. lärare / Kursansvarig signatur / Signature of the examiner

Namnförtydligande / Clarification of the signature

Anonymitetskod FEGB01-050

Svarshäfte FEGB01,

Marknadsföring och affärsutveckling

Fråga 1-2, Maria Åkesson

OBS Om ytterligare blad behövs måste dessa häftas samman med 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)

FEGB01-050

Löpande sidnr
Consecutive no:

2

Uppgift nr /
Question no:

1

Poäng / Points
awarded:

7

Lärares
anteckning
Examiner's remarks:

1) Värde kan vara svårt att mäta, det kan finnas svårigheter att gå från en timbaserad kostnad för personal till vilket värde de levererar från Metso ~~och andra~~

2) Det krävs att hela organisationen ändrar förhållningssätt när Metso tar livet från en traditionell prissättningsstrategi till en innovativ.

3. Säljkären behöver få nya belöningssystem baserade på värde istället för enhetspris och nya säljverktyg och säljprocesser behövs tas fram.

4. Uppfattningen av vad värde är är en subjektiv företeelse. I Metsos full kan det innebära att de tycker att de levererar ett högt värde när de lund Anpassar en tjänst eller utrustning till gävindustri, medan mottagaren-kunden inte värderar det lika högt - kanske är det en point of parity som kunden ser som en självklarhet - en komponent som måste finnas för att det ens ska bli något köp.

5. Svårigheter med att jämföra konkurrenters tjänster när det handlar om värdeleverans.

För att överkomma utmaningarna kan Metso använda sig av användartid, prestandanivå eller prestandareultat för att mäta värdet de levererar. Ex kundens användningsintensitet, eller vilken omsättning de kan få.

SKRIV EJ I detta område
Leave this area blank



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)

FEGBO1-050

Löpande sidnr
 Consecutive no:

3

SKRIV EJ I detta område
 Leave this area blank

Uppgift nr /
 Question no:

2

Poäng / Points
 awarded:

9

Lärarens
 anteckning
 Examiner's remarks:

a) Marknadsrelaterad innovation syftar till förändrade sätt att angripa marknaden. Det kan röra sig om kundinnovation där man ser på kundens olika roller som användare, betalare eller köpare. Det kan handla om tjänsteinnovation - nya sätt att ge service på. Nätverksinnovation syftar till att använda sig av nya nätverk eller ~~att~~ använda befintligt nätverk på nya sätt för att komma ^{fler eller} nya marknadsandelar. För man istället en processinnovation förändrar man operativa delar av organisationen. T.ex genom att börja ta emot e-fakturer sparar redovisningsenheten in massa pappersarbete. Leverantörsinnovation syftar till att se på sina befintliga leverantörer på nytt sätt eller på nya potentiella leverantörer. Kanske kom ny teknik göra att vi kommer åt leverantörer på andra sidan jordklotet som vi tidigare inte nått. Erbjudandeinnovation handlar istället om att förändra värt värdeförslag. En radikal förändring innebär en total förändring av erbjudandet, ett nytt! Medan en inkrementell har mindre innovationsförmåga ex. ~~den~~ väsentlig innovation ligger mittemellan innovationsgränserna

5.

b) När ett företag arbetar med öppen innovation är det ett självklart inslag i hela organisationen. Innovation finns på många olika nivåer inom företaget men kan också tas in externt.

4.

Anonymitetskod FEGB01-050

Svarshäfte FEGB01,

Marknadsföring och affärsutveckling

Fråga 3-4, Emma Axelsson

OBS Om ytterligare blad behövs måste dessa häftas samman med svarshäftet.

