



8164617

TENTAMEN / EXAMINATION

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

Skriv anonymiseringskoden på samtliga svarsblad / Write your anonymity code on each sheet		Anonymiseringskod / Anonymity code	
		F E G A 0 1 - 0 0 0 7 - E L J	
Provbenämning / Exam name			Oanmäld
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 - 1 1 - 0 2	
Jag har tagit del av regler som gäller i tentamenssalen / I have read the current exam hall rules		Antal inlämnade blad / Number of sheets	
<input checked="" type="checkbox"/> Ja / Yes		1 8	

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 / 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	1 7 : 4 9	Tydlig sign. / Signature <i>J. M. S.</i>

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					
93										
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: FEGA01-0007-ELJ

Svarshäfte till Fråga 1 - 3
Patrik Gottfridsson

FEGA01/FEGA46/FEGA56
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)

FEGA01-0007-ELJ

Löpande sidnr
Consecutive no:

2

Fråga

1. a) Segmenteringsprocessen / kundfokuserad marknadsföringsstrategi

Uppgift nr /
Question no:

1

Poäng / Points
awarded:

I segmenteringsprocessen ingår 4 delar. I de två första delarna väljer man ut vilka kunder man ska rikta in sig på, vilka man har bäst förutsättning att tilltala.

Lärens
anteckning
Examiner's remarks:

Steg 1: Marknadssegmentering: Man delar in marknaden i mindre segment. Detta för att kunna skapa ett så bra erbjudande som möjligt för just det/dem segmenten man sedan väljer i steg 2. Tex så riktar sig Grand Hotell till de mest kräsna resenärerna.

Steg 2: Målmarknadsföring: När segment har identifierats väljer man ut vilka segment man ska rikta in sig på. Här ingår utvärdering av segment, ett företag bör bara gå in i ett segment där de har chans att få en konkurrens fördel. Här ska man även välja vilka målmarknader man ska angripa (differentierad, odifferentierad, koncentrerad, mikro marknads föring).

I de två första stegen har vi svarat på vilka kunder vi i första hand ska vända oss till. Nu är det dags att svara på frågan hur detta ska ske. Differentiering är en uppsättning ^{unika} kundfördelar som har väsentlig betydelse för målgruppen. Positionering handlar om att skapa en unik plats på marknaden.

Steg 3: Differentiering: Differentiera erbjudandet så att det uppfyller kundens behov, önskan och efterfrågan. Särskilt erbjudandet så det har en fördel gentemot konkurrentens.

Steg 4: Positionering: Placera företagets erbjudande i kundens medvetande. Förmedla erbjudandet så att det får en tilltalande eftertraktad och tydlig position i kundens föreställningsvärld.

Steg 3 och 4 kan göras i tre steg; Identifiera olika differentieringsmöjligheter för att skapa kundfördelar och en tydlig position på



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)

FEGA01-0007-ELJ

Löpande sidnr
Consecutive no:

3

marknaden. Steg 2 är val av kundfördelar och steg 3 är val av positioneringsstrategi.

Uppgift nr /
Question no:

1-2-3

Poäng / Points
awarded:

- b) Geografisk segmentering
Demografisk segmentering
Psykografisk segmentering
Beteendebaserad segmentering

5

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

Fråga 2

a) Primärdata: Data som du samlar in för ett specifikt syfte. Den datan som faktiskt du tar fram själv för din undersökning.

Sekundär data: Data som samlats in för ett annat syfte, en annan undersökning men som du skulle kunna använda till din undersökning.

Deck får man vara noga med att kolla att informationen stämmer, så att den inte är gammal, felaktig etc.

10

b) Fältundersökning

Enkäter

Intervjuer

laktagelser - exempelvis när man kollar hur en person rör sig i en matarför, mönster

Internetsökning

7

Fråga 3

Behov, önskemål och efterfrågan är en av grunderna i marknadsföringen då marknadsföringen är den process genom vilken företag skapar värde för kunder och bygger lönsamma, långsiktiga kundrelationer. För att kunna skapa värde för kunderna måste vi veta vad deras behov, önskan och efterfrågan är, annars skulle det vara svårt att ta fram ett värdeskapande erbjudande och bygga långsiktiga, lönsamma kundrelationer. Genom att vi lägger fokus på och förstår kunderna kan vi skapa ett högt kundvärde och långsiktiga relationer vilket resulterar i att företaget



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)

FEGA01-0007-ELJ

Löpande sidnr
Consecutive no:

4

kan få en stor del av kundens livskonsumtion vilket genererar i lönsamhet för företaget.

Uppgift nr /
Question no:

3

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)

FEGA01-0007-ELJ

Löpande sidnr
Consecutive no:

5

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärens
anteckning
Examiner's remarks:

