



Antal blad /
Number of sheets

17 ✓

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 + Företags ekonomi 1
Kurskod + Kurs / Course Code + Course

Marknadsföring 1
Delkurs / Part course:

Anonymitetskod / Anonymous code =
Kurskod + kodnr / course code + code number
F E G A Ø 1 - Ø 2 Ø ✓

Tentamensdatum /
Examination date:
3/11-16

Behandlade uppgifter / Solved problems

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

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: ~~79,5~~ 80

Betyg / Grade: VG Examin. lärare / Kursansvarig signatur / Signature of the examiner

Max poäng / Total marks gained: 100

För Gk poäng / Marks gained to be passed: 60 Namnförtydligande / Clarification of the signature

Anonymitetskod: FEGA01-020

Svarshäfte till Fråga 1
Alla lärare

FEGA01/FEGA46
Marknadsföring

**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 - 020

Löpande sidnr
Consecutive no:

2

Uppgift nr /
Question no:

1

Poäng / Points
awarded:

20

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

Värdebaserad prissättning //

b) Marknadssegmentering/segmentering //

c) Marknadsintelligens //

d) marknadsföringsprocessen //

e) CRM - Customer Relationship Management //

f) Produkt //

g) Hållbar marknadsföring //

h) Multi-channel distribution system //

i) Konkurrentanalys (identifiera konkurrenter kap 18) //

j) Adoptionsprocessen //

Anonymitetskod: FEGA01 - 020

Svarshäfte till Fråga 2
Peter Samuelsson

FEGA01/FEGA46
Marknadsföring

**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)

FEGA 01-020

Löpande sidnr
 Consecutive no:

4

Uppgift nr /
 Question no:

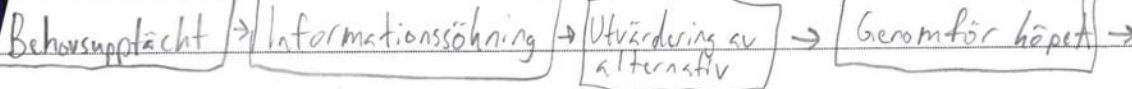
2

Poäng / Points
 awarded:

5P

Lärarens
 anteckning
 Examiner's remarks:

a) Köpprocessen:



3P

b) Behovsupptäckt: Kunden har ett problem och inser att den behöver något (produkt).

Informationsökning: Kunden letar upp information på nätet, tidningar osv. för att se vad som finns för problemlösningar.

Utvärdering av alternativ: Kunden har nu letat upp tillräckligt med info. Den utvärderar vilket alternativ som hade bäst resultat.

Genomför köpet: Kunden bestämmer sig för att ägs och köps produkten.

Utvärdering av köp i efterhand: Kunden undrar nu om köpet var värt det. Fungerar produkten bra? Borde man köpt den eller ej?

2P

Anonymitetskod: FEGA 01-020

Svarshäfte till Fråga 3 - 4
Nina Löfberg

FEGA01/FEGA46
Marknadsföring

**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)

FE6A07-020

Löpande sidnr
Consecutive no:

6

Uppgift nr /
Question no:

3

Poäng / Points
awarded:

5

Lärares
anteckning
Examiner's remarks:

1

a) Boston-matrisen används för att kategorisera produkter utifrån dess tillväxt och marknadsföringsandel för att få veta hur populär en produkt är och hur mycket man tjänar på den. På så sätt kan företag få veta om de ska trycks på? produkten mer (sälja) eller låta den vara.

b) Frägetecken: är produkter som har en låg marknadsandel men hög tillväxt. Dessa produkter är oftast nya i försäljning och företagets mål är att dessa ska bli stjärnor om möjligt.

Stjärnor: är produkter vars marknadsandel & marknadstillväxt är hög. Dessa produkter är de som genererar mest pengar och är företagets favoriter. Ex. Iphone

Kassaker: är produkter som har en hög marknadsandel men vars marknadstillväxt är låg. Dessa produkter har oftast funnits på marknaden ett tag men de är ej superstars längre. De drar in en bra mängd pengar fortfarande.

Hundar: är produkter som har låg marknadsandel & låg marknadstillväxt. De har funnits på marknaden ett tag och drar ej in stora summor men finns fortfarande. Ex. iPod.

