



TENTAMEN / EXAMINATION



8164617

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 4 8 - R N P
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 9 - 1 1 - 0 1	
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 6 ✓	

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 6 : 0 1	Tydlig sign. / Signature EM

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						
59,5										
Betyg / Grade				Namnförtydligande / Clarification of the signature						
G										

8164617



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

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

**Marknadsföring I
FEGA01/FEGA46/FEGA56**

**Svarshäfte för frågorna 1 - 2
Patrik Gottfridsson**

Anonymitetskod: FEGA01-0048-RNP

Fortsätter nästa blad →

innan man ger sig ut på marknaden, vill de ha måste man förstå kunder, vilka de vill ha er produkt? Är de villiga att betala för den? Men man måste också förstå marknaden, har något liknande gjorts tidigare? Kvar gick det? Vilka eventuella hinder/konkurrens kan man ståta på? När detta gjorts så planerar man för framtiden och lägger upp en strategi. Ett exempel på detta är marknadssegmenteringsstrategin. Man skall leverera ett högt kundvärde, sätningen genom att t.ex. kvaliteten eller egenkapitalen är bättre/högre eller att någån typ av värde levereras. Någon kund och lojala kunder lägger grunden för att ett företag skall lyckas. Ett exempel på ett verktyg som kan användas här är CRM (customer relationship management)

Högt kundvärde ger hög lönsamhet och kundkapital

Leverera ett högt kundvärde

Skapa nöjda kunder och lönsamma kundrelationer

Förstå kunder och marknaden

Utveckla en kundrelation och marknadsföringsstrategi

Leave in...

Löpande sidnr	2
Consecutive no:	2
Uppgift nr / Question no:	1
Poäng / Points awarded:	8
Lärarens anteckning / Examiner's remarks:	

Ange anonymitetskod / Write your anonymity code
 FE6A01-0048-RNP
 (Vid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)
 (For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)



Leave blank



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

FEG7A01-0098-RNP

Löpande sidnr
Consecutive no:

3

Uppgift nr / Question no: 1

Poäng / Points awarded:

Lärarens anteckning

Examiner's remarks:

Du de tidigare fyra punkterna utlös
på ett korrekt och effektivt sätt
gör det att företaget kan ha hög
försämrhet och ett högt kundkapital.

<p>Löpande sidnr Consecutive no.: 4</p>	<p>Ange anonymitetskod / Write your anonymity code (Vid icke anonyma tentamen ange kurskod + namn + personnummer) (For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)</p> <p>FE6A01-0018-RNP</p>	<p>Uppgift nr / Question no.: 2</p>	<p>a) Information om prissättning: Varort/tjänster vänderas olika på olika faktorer som t.ex. lukt/hygien Personalkostnader och löpstrafk varierar mellan</p>	<p>Poäng / Points awarded: 3</p>	<p>b) Värtebaserat är då en varus/tjänst värde baseras på det maximala kundens är villiga att spendera. Kostnadsbaserat se baseras produktens värde på vad det kostar att ta fram den.</p>	<p>Lärarens anteckning Examiner's remarks:</p>	<p>c) Att en produkts pris varierar under året på grund av exempelvis säsong.</p>
---	---	-------------------------------------	---	----------------------------------	--	--	---

Leave ...



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

**Marknadsföring I
FEGA01/FEGA46/FEGA56**

**Svarshäfte för frågorna 3 - 5
Bodil Sandén**

Anonymitetskod: FEGA01-0048-RNP

