



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 7 6 - B C P
Provbenämning / Exam name			Öanmäld
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 - 0 3 - 2 9	
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		20 ✓	

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 2 : 1 3	Tydlig sign. / Signature BRO

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					
83,5										
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: 0076-BCP FEGA01

Svarshäfte till Fråga 1 – 2
Jörg Pareigis

FEGA01/FEGA46
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)

0076 - BCP FEGAO1

Löpande sidnr
Consecutive no:

1

① a) Den process då företaget skapar lönsamma och långsiktiga kundrelationer genom att skapa högt kundvärde.

Uppgift nr /
Question no:

1

Poäng / Points
awarded:

2

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

b) Försäljningskonceptet kan lättast leda till marknadsnärsynthet i och med att företaget utgår från produkten och fokuserar på aggressiv försäljningsmetod genom vilket kunden/köparen tillslut låter sig övertalas. Istället borde företaget utgå från marknaden och förstå kundens behov, önskingar och efterfrågan med hjälp av bl.a marknads känsla och systematiska undersökningsmetoder. På detta sätt kan man se var marknadsutvecklingen är på väg och därmed skapa ett högre eller annorlunda kundvärde genom kundtillfredsställelse och på så sätt skapa nöjda kunder och långsiktiga, lönsamma kundrelationer jämfört med konkurrenter. Detta är det modernare konceptet och kopplas ihop med marketing management. (Att identifiera, attrahera, utveckla och behålla de kunder företaget önskar, genom att skapa, utveckla och kommunicera högt kundvärde genom marknads känsla och systematiska undersökningsmetoder.)

✓
✓
✓

✓

10



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)

0076 - BCP FEG401

Löpande sidnr
Consecutive no:

2

Uppgift nr /
Question no:

2

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

② a) Promotionmix/marknadskommunikationsmixen består av de verktyg företaget kan använda för att kommunicera sitt budskap för att övertyga kunden om produktens/tjänstens värde. Här ingår Direkt marknadsföring, annonsering, personlig försäljning, public relations (PR) och säljstöd. 2

b) Anledningen till att omsättningsbaserade metoden inte är bra att använda sig av är att företaget istället borde se till sina mål och utgå från det för att sedan se vilka medel som behövs för att uppnå dessa. Det leder till en framtida investering och potentiell lönsamhet. Att utgå från en fast procentsats från omsättningen är inte det man ska utgå ifrån eftersom det inte ser till företagets mål och kan därför vara en för liten budget och det ger inte företagets önskade reaktion från marknaden och kan då egentligen vara "bortslösade" pengar på fel sorts marknads-kommunikation. T.ex om företaget bara har råd med opersonlig annonsering när de egentligen borde satt en högre budget för att ha råd med direkt marknadsföring för att få den önskade reaktionen på marknaden. Alltså skulle mål-medel-metoden vara en bättre utgångspunkt när de sätter sin budget.

✓

✓

~~8~~

4

2
~~8~~

Anonymitetskod: 0076 - BCP FEGA01

Svarshäfte till Fråga 3 - 5
Patrik Gottfridsson

FEGA01/FEGA46
Marknadsföring/
Marknadsföring på fastighetsmarknaden

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

