



# 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 1 4 7 - L W H	
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 6 : 4 0	Tydlig sign. / Signature AS

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					
92										
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: FEGA01-0147-LWH

**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)

FEGA01-0147-LWH

Löpande sidnr  
Consecutive no:

2

2a) Segmenteringsprocessen består av segmentering, targetting, differentiering och positionering.

Uppgift nr /  
Question no:

1

Poäng / Points  
awarded:

13

Segmentering: Uppdelning av marknaden i mindre grupper. Konsumenterna i varje grupp har gemensamma egenskaper, karaktärsdrag samt tilltalas bäst på anpassade erbjudanden.

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Targetting: Företaget utvärderar segmenten och väljer ut de mest attraktiva som de tror att de kan tilltala.

Differentiering: Särskilja en produkt, ett varumärke eller ett erbjudande från konkurrenternas.

Positionering: Företagets erbjudande ska ha en eftertraktad plats i den önskade målgruppens föreställningsvärld (gentemot konkurrenterna).

b) Segmenteringsvariabler:  
Demografisk segmentering  
Geografisk segmentering  
Psykologisk segmentering  
Beteendemässig segmentering



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)

FE6A01-0147-LWH

Löpande sidnr  
Consecutive no:

3

2a) Sekundärdata är information som inte samlats in för detta specifika syftet. T.ex. information som redan finns inom företaget. Vid användning av sekundärdata måste företaget se till att informationen är relevant, uppdaterad, korrekt, samt objektiv.

Uppgift nr /  
Question no:

2

Poäng / Points  
awarded:

10

Lärens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Primärdata är information som samlats in för detta specifikt syfte (marknadsundersökning angående den nya matprodukten exempelvis.)

(för primär-  
data)

b) De vanligaste datainsamlingsmetoderna är observationer (företaget observerar kunder, konkurrenter, samt potentiella förändringar på marknaden), enkäter (konsumenter för svara på frågor anonymt), och intervjuer (företaget intervjuar några konsumenter för att få förståelse för marknaden och kunderna).



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)

FEGAO1-0147-LWH

Löpande sidnr  
Consecutive no:

4

Uppgift nr /  
Question no:

3

Poäng / Points  
awarded:

Lärens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Behov, önskemål och efterfrågan ingår i det första steget i marknadsföringsprocessen (förstå marknader och kunder).

Dessa är en av grunderna i marknadsföringen eftersom att om företag inte förstår kundernas behov, önskemål och efterfrågan kommer de heller inte kunna leverera det. Hög kundvärde och goda kundrelationer är mycket viktigt, för att skapa värde för kunden och därmed bygga lönsamma och långsiktiga relationer måste företagen förstå marknaden, samt kunders behov, önskemål och efterfrågan.































