



# 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 9 3 - G F L	
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 2 - 1 7	
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 5 ✓	

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 0 : 5 5	Tydlig sign. / Signature <i>EA</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					
73										
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

Anonymitetskod: FEGA01-0093-GFL

**Svarshäfte till Fråga 1 – 3**  
**Patrik Gottfridsson**

**FEGA01/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)

FEGA01-0093-GFL

Löpande sidnr  
Consecutive no:

2

Uppgift nr /  
Question no:

1

Poäng / Points  
awarded:

7

Lärares  
anteckning  
Examiner's remarks:

Marknadsföring är processen för företag att skapa lönsamma och långsiktiga kundrelationer. Ser man på marknadsföringsprocessens fem steg så är första steget att förstå marknader och kunder. Detta görs genom att försöka hitta konsumenters behov, önskemål och efterfrågan. Ser man till behov är det en upplevd brist antingen hunger, törst men det kan också vara kärlek eller samhörighet. Ser man till önskemål är det att man behöver äta mat för att överleva men man önskar en pizza. Andra steget är att utveckla en kunddriven marknadsföringsstrategi och då får man som företag se till vad man vill göra och hur. Det gäller att välja en bra strategi för att nå kunderna man vill ha. Nästa steg är att leverera högt kundvärde. Det är viktigt att erbjuda kunderna rätt produkter eller tjänster för ett rimligt pris. Sen är målet att skapa långsiktiga och lönsamma kundrelationer. Detta görs genom att erbjuda bra service, se till att ha medel för att kunderna ska välja företaget för nästa köp. Försök att binda upp kunden och se till att leverera högt kundvärde. Sista delen är att ta betalt av kunderna - alltså, högt kundvärde och nöjda kunder med långsiktiga relationer skapar lönsamhet och kundkapital. Detta är vad marknadsföring och marknadsföringsprocessen handlar om.





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)

FEGA01-0093-GFL

Löpande sidnr  
Consecutive no:

3

Uppgift nr /  
Question no:

2

Poäng / Points  
awarded:

Lärens  
anteckning  
Examiner's remarks:

0

### Odifferentierad marknadsföring (massmarknadsföring)

Med massmarknadsföring ignorerar man de segment som finns på marknaden och väljer att vända sig till alla i sin marknadsföring. Ex. dagligvaror som alla köper.

### Differentierad marknadsföring (segmenterad)

Då väljer man att rita sin marknadsföring till de segment man valt att fokusera på. Den formas efter vilken typ av kunder man har. exempelvis barnskor eller löparskor.

### Nischad marknadsföring (koncentrerad)

När man på marknaden fokuserar på mindre segmenten och specialiserar sig för att skilja sig från konkurrenterna och hitta sin nisch som folk väljer. Ett exempel kan vara Ritz-Carlton hotellerna som satsar på de fem översta nivåerna av resenärer inom affär eller nöje.

### Miljö marknadsföring (individbaserad, one-to-one)

Företag som väljer att fokusera på individen. Det kan vara ett lokalt företag som har marknadsföring riktad till de som bor där. Den lokala matbutiken kanske går ut med ett erbjudande till lokala invånare. Värmländsk mjölk från närliggande gårdar



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)

FEGA01-0093-GFL

Löpande sidnr  
Consecutive no:

4

Uppgift nr /  
Question no:

3

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a) värdeerbjudande är något på marknaden som syftar till en nytta för kunden. Kunden ska uppleva ett högre värde för en produkt eller tjänst.

b) Att leverera ett lågt pris till kunden i förhållande till andra aktörer på marknaden.

God service och kunskap om produkterna som säljs, med detta menas det också välutbildad personal som möter kunden på rätt sätt.

Garantier och möjlighet till att återvända för reparationer eller underhåll av produkten. Ett slags mervärde när man köper produkten.

Lättillgängligt och smidigt att nå företaget på marknaden.

Är man en lojal kund kan man få specifika erbjudanden och rabatter för att visa uppskattning om kundrelationen.

























