



TENTAMEN / EXAMINATION

12307683

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 B 0 1		0 0 2 9 - G D A	
Provbenämning / Exam name		Öanmald	
Marknadsföring II, Salstentamen			
Kurskod / Course code	Modul / Module	Tentamensdatum / Examination date	
F E G B 0 1	5 0 0 2	2 0 2 3 - 0 3 - 0 8	
Jag har tagit del av regler som gäller vid tentamen / I have read the current rules for examinations		Antal inlämnade blad med anonymiseringskod / Number of sheets with anonymity code	
☒ Ja / Yes		2 0	

Fylls i av **skrivvakt** / To be completed by the **invigilator**

Kontroll av legitimation / Identification checked	☒ Ja / Yes	Härmed intygas att kontroller utförts / This is to certify that the checks have been carried out
Kontroll av inlämnade blad / Answer sheets checked	☒ Ja / Yes	
Inlämningstid / Time of submission	1 8 : 1 0	Tydlig sign. / Signature

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					
80,5										
Betyg / Grade					Namnförtydligande / Clarification of the signature					
VG										

12307683

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

Utskriven 2023-03-01 kl. 13:45:32

Anonymitetskod: FEGB01-0029-604

Svarshäfte för frågorna 1 - 2
Bo Rundh

Marknadsföring II
Marknadsföring & Affärsutveckling
FEGB01/FEGB32

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

Löpande sidnr Consecutive no: 1	FF6B04-0029-GDA (Vid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer) (For non-anonymous exams write the course code + name + civit registration number)	Uppgift nr / Question no:	1.a) Distributionskanaler kan vara viktiga för företag, om de inte har kanaler finns det ingen försäljning där. Distributionskanalerna är en sammanknippad mellanhand. Företagen kan på så vis bespara tid och lidande på andra sätt i verksamheten. Vid mer komplexa produkter kan det krävas både omgående kontakt, förhandling och uppföljning och i sådana situationer kan man även ressource som så att tillverkaren själv vill vara där som har hand om distribution och leveransen för att inte äventyra kvaliteten. Kan inte företaget leverera produkten på ett bra sätt riskerar de att istället förlora både värde och tilltänkt lönsamhet, då kunder vädersätter både kvaliteten och priset samt ska kunna lita på att produkten kommer fram i trygga händer. Vid enkla produkter som kunnat levereras ex. stjärnvolym eller är exempelvis "billigare" kan det istället vara fördelaktigare med distributörer för att bespara både tid och resurser. Distributörer jobbar ofta med leveranser, lagringshållning och med service på att det koster pengarna rätt. Häravser i lager kan företaget bespara de kostnaderna vid en effektiv distribution samt att kunden för sina varelser snabbare uppfyllande av material är en viktig del i konkurrensen och att tillverkaren vill ha en snabb och effektiv distribution.
Poäng / Points awarded: 12.5	Lärarens anteckning	Examiners remarks:	Examiners remarks:

2

Uppgift nr /
Question no:

Question no:

Poäng / Points

awarded:

Lärarens

Laarhns
anteckning
Examiner's remarks:

b) Supply chain management (SCM) by groups at as + determining a fallism; instancing, + tids-
compression on flux; but responds blind amount,
Gnom a it recording on integrals activities:

Wahrscheinlichkeit der Konfirmationsforderung

turns, either singly or in pairs.

Vermeid Füllungen mit unedleren Metallen als des. Goldes & Platinen zum Hungern! No!

und die Komponenten

laar tijd in het varen, de deat + bester puzen
alt na varen! lazen, samenvoeg + tusschen

dyne althm. 115261 Lagerhallings

For + transitive without much effect to German
Kedjan kann session; Räumlich -> 4

Tillverkare $\rightarrow$ Distributer $\rightarrow$ Kund, om värd

kenntnis bl. in bl. + annan produkt +
blut + idan, dann bl. in koordinaten

WBS, Ex. 2. minde lyste fall er na

28. Farth's stop + up in a known place

birder nikit.

Behandla endast en uppgift per sida / Answer only one question per page

1. (c) Fennel kann ebenfalls als Unkraut gesehen werden.

(examples: export, banknote, joint venture)

och with west-facing (directional)

Export kann sich de Wirtschaft ausn. Individuen, Vld.

direct illustration of the position of the

Alte Handelskammer, Dornbirn

byggnadsställning med andra städer

Kontinuitätsgleichung für die Masse

die unten kontrastförmig markieren, was

Leontine + Kain is in the stage of inflation.

Knowledge is power

die Feuchte ist für Samenkeimungsbedingungen

has an underlying white man a fawn

Intensity is an environmental factor

Land, forest, and agricultural exports.

Federal + med datter er sun af de uhygg

Kunstap, van zilveren sigaarstand-
p.

Kommen in häuslichkeit, Samtlich fader

nskan te kan fliliter, omgögen under och

Aug 14, 1909. Milk garden + extra milk

all variables + parameters. In

$\frac{1}{x^2} = x^{-2}$

Partner sein ist ein Prozess und kein Ereignis

an abt's character, for which different

$$N_6 \otimes u + N_6 \otimes v = N_6 \otimes (u+v)$$

... ..

[Handwritten notes at the bottom of the page:]

the given MS - och antagligen
och gannat i samma äppel +

Wichtig: Vorrat und an Kontrakt kann Daten

6th Oct 2019

Q. What are the different types of soil?

A. There are four main types of soil: sand, silt, clay, and loam.

Behandla endast en uppgift per sida / Answer only one question per page



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)

FEGB07-0029-G04

Löpande sidnr
Consecutive no:

5

2.a) forts.

marknadspositioneringspositioneringsdis.

Poäng / Points
awarded:

sätta ett lägre pris för att få en större

mängd marknadsandelar eller sammanlagt

Eller genom marknadsställnings

positionering, syftar till att förbättra

att få en kundgrupp och förbättra

och dess. Positionering kan istället vara

exempelvis paketpriser eller "rabatt"

för kanalmedlemmar. Syftar till att förbättra

överordnade typer av positionering

kan just vara flera gånger förbättrad

med attraktivitet. Övriga faktorer som

kan påverka positionering kan vara

priskänslighet som varierar beroende

av produkt. Det är ett frekvent använd

elastisk vara påverkas vid prisändringar

respektive - sänkningar. En elastisk vara

påverkas inte märkbart vid prisändringar

samt enklare elastiska varor där köp-

volymen kompenseras genom pris-

stillhållen. Med andra ord kännetecknas

invadetrörsig om för typ av vara

och hur prisreaktionerna är de olika

finns att man kan behöva känna

pris. Det kan även innebära med kostnader

besparingar som ex. Ny anläggning, kvalit

är kännetecknande för "kvalitets" för

den kund som man vill ha

tryggt om en standardiserad förhållning

"basic" är att ha en hög och då dras

konsumt bygger på det.

- Affärsstrategi

Anonymitetskod: FEGB01-0029-6D4

Svarshäfte för frågorna 3 - 6
Patrik Gottfridsson

Marknadsföring II
Marknadsföring & Affärsutveckling
FEGB01/FEGB32

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



Ange anonymitetskod / Write your anonymity code
(Mid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)
FEGB07-0029-GDA

Lopande sidnr
Consecutive no: 7

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points

awarded:

Lärarens
anteckning

Examiners remarks:

Relationer är en väsentlig del av
B2B-märkningen då de bygger på lång-
siktig relation snarare än kortfristig.
MR-school säger att de kan betraktas
som att företag är bundna av resurser
som andra aktörer inte har och därmed
blir investeringar i marknader som på
militär- och marknadsliv viktig. Ett företag
med ett bra rykte och ledande position ans
ofta vara attraktivare än företag som inte
har det. Det som kännetecknar B2B-
marknaden är även följande: Märken
komplexa produkter samt mer rationella
köp, vilket gör att relationen mellan
på andra synsätt än en och en. Marknaden
styras även av högtidligt efterfrågan, vilket
gör att produktionen blir tyngsamma
vara i förhållande av kunderna och deras
innet blir dämpad vilket, att första dämp-
Det kan anses vara en viktig typ av köp
det rör sig om: ny bryg, skapad bryg eller
med: tydligt köp kan användas!
enkla köp/utbyten med ett annat tydligt
relationer samt komplexa köp/utbyten
med/utan tydligt relation. Det kan
derför bli viktigt att ha relationer -
aspekter i tanken då en "engångsaffär"
alltid kan bli en återkommande hand.
B2B-märkningen består av att ers-
statom vilket är instiftat av kommun-
Stilla företag och regioner. Detta gör
som att det blir lättare att upprätthålla

Löpande sidnr Consecutive no: 8	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) FE6807-0029-G04	Uppgift nr / Question no:	bra svar med dm. Det är inte ovanligt att ex. rygning och fetthet inflyttat i alkohold är hand i hand på a. rygning, lagar och övriga aspekter handhåller. Villat kan skapa relationer Särligen rygning och alkoholförbrukning fettasgen för att uppmärksamhet marknaden.	Lärarens anteckning Examiner's remarks:	3. forts.
---	---	--------------------------------------	--	--	------------------





Ange anonymitetskod / Write your anonymity code
(Mid icke anonym tentamen ange kurskod + namn + personnummer)
FEGB07-0029-604

Löpande sidnr
Consecutive no.: 9

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points

awarded:

7

Lärarens

anteckning

Examiner's remarks:

1. De påverkande faktorerna

• Fysiska

• Sociokulturella

• Örnologiska

• Politiska/lagala

• Tekniska

• Geografiska

Vid köp av en produkt eller tjänst kan

bland annat den fysiska platsen där miljön

har påverkat de endel kinder exempelvis

erbart vill handla på den inhygskan marknaden

Det är även hand / hand i hand de sociala

eller kulturella aspekterna i kulturskillnader

kan påverka köpbeteendet såväl som några

normer och värderingar. Mått är ett bra

exempel på ett socialt problem vid handel

som även kan vara svårt att motverka

såväl som att upptäcka, när som driver

köpmotivatorerna. Politiska och lagala regel-

verk och regleringar kan även påverka köp-

kränkande inkomstskatten såväl som skatte-

regleringar kan påverka möjligheterna till

köp till exempel med tillhörande, icke-tenfärs

hinder och barnvård. Statliga subventioner

och skatter kan påverka både efterfrågan och

utbudet på en marknad, det är inte ovanligt

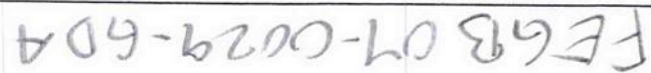
att de exempelvis vidfärs och subventioner

inhygskan förändras. Teknologin kan även

påverka samspelen mellan säljare och köpare

och det måste förstås tilläggas till för

bedömning, en produkt eller tjänst som inte



Angge anonymitetskod / Write your anonymity code
(Vil ikke anonym tentamen angge kurskod + namn + personnummer)
(For non-anonymous exams write the course code + name + civic registration number)

Löpande sidnr
Consecutive no:

01

Uppgift nr /
Question no:

awarded:

Lärarens
anteckning
Examiners remarks:

1. forts
"finns" emärkta blad! köparnas
land där miljö, goda skäran för
köparna i a n v a n d a om först sig
på vilket kan göra att testas i när
för emilika bra försäljning eller skiljning
på vissa platser.



5. Tjänsters varaktighet

• Inmattella

• Samtliga produkt och konsumtion

• Kunden är medproducent

• Heterogena

• Kan inte lagras

Tjänster betraktas vara något som tiller värde för kund utan att vara en fysisk produkt, det vill säga immateriella. "Går att ta på". En lösning är att bra exempel på detta då den ser här och nu, dvs. "tillverkningen" och "förbrukningen" sker samtidigt och den kan inte sparas för att kunna gå på vid ett senare tillfälle. Att de är heterogena menas med att de bygger mycket på standardisering, som gör att effektivt. Var- tjänstkontinuum kan ses som en linje, där i hand kan vara avsett att beskriva exakt vad tjänsten villan produkt och tjänster går där längst till vänta är en varuslag, följer av varuslag till vänta inslag, hybler, tjänster med inslag av varuslag och tjänster.

Rennar Hybrid Rinn tjänst

Salt Dater Restaurang Finska Opträffa

Att kund är medproducent är en vänta av tjänsten och ex. insa



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

FE6B07-C029-6D4

Löpande sidnr
Consecutive no:

12

S. 1 av 5

Gäster dyker upp på restaurangen
kaningen service görs och inga intäkter
genereras samt ingen verksamhet bedrivs.
Marknadsföringen påverkas i den mån det
hänger ihop är "hyfska" kan det vara
överlätt att marknadsföra restaurangen

Önskan, skicka en lista till honom
jobba med "uppgifter" t.ex. tala om hur
lärt ut något av MRC (mainthins
när (uppgift) som även kan betraktas
som ekonomiska grejer att

aktivera koncept och kan ganska stora
vinster samt uppfylla kunder. Exempel
på sådan service kan vara upprepning
i måndag, måndag och är en tjänst
till företag som vill ha hjälp. Det innebär
ska passa sig för hur arbetssättet
"för höga priser" eller prisnivåerna
gör att olönsamt att tillkalla honom
hyppare service utan snarare hjälper
en ny produkt, då är denna tjänst
snarare en biltjänst

Anonymitetskod: FEGB01-0029-GD4

Svarshäfte för fråga 7
Peter Samuelsson

Marknadsföring II
Marknadsföring & Affärsutveckling
FEGB01/FEGB32

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



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)

FE6BC7-CC29-6DA

Löpande sidnr
Consecutive no:

14

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning

Examiners remarks:

4.a) Värderbjudande kan betecknas ofta av att vara något som är relevant och meningsfullt, hållbart över tid, gynnande minning för kunden och utvärderas i termer av att det kan vara ett av de mest enkla verktyg för att förstå "värde för de mindre betydande" och att det är en förståelse på och att det blir de som utvärderas deras produkt. Värderbjudandet ska beskrivas "vad det är" vad de kan bli och konkurrensen i termer av marknad. / 8p

b) Statistiska tillgångar (en komposit) är konkurrensförmåga (SCAIs) resurser företag har för att vinna konkurrens med sin produkt på marknaden. En tillgång är ofta något man har, "tydligt" och kan ta på sig utan kompetens snarare än något man "gör" som är accepterat bra. Exempel på tillgångar är varumärke, lojal kundbaser (även om de kan bli svåra att ta på sig). Kompetenser är mer processer eller kunskap som exempelvis kompetent personal. Förhållande till värderbjudanden det är ofta också viktig aspekt av att ersätta i en företags kundbaser men ska mer utvärderas i termer av sina konkurrenser. Detta fall kan de betygsätta som betyg i en kurs i företagande.



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)

FE6BC7-0029-6D4

13

Löpande sidnr
Consecutive no:

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

Lärarens
anteckning

Examiners remarks:

4.b) forts.

Kan de betingade koncepterna inom
både arkitektur och produkt design
betraktas vara förenliga koncepter
att beskriva.

a) forts. (ursäkra ordningen. II)

Värnärkes kapital kan användas till
av värdepappersfonder, det består av
värnärkes associationer - lojalitet och

medvetenhet. Lojalitet är kundens civila
att bygga till ett annat märke, vilket blir
en viktig del då man kan se det som "att

förvara en kund är dyrare än att skaffa tre
nya". Medvetenheten handlar om att ha en
familj för att inget känt och känt när

man ser att det här tas om hand, utgår
att framhålla fördomena för detta viktigt.
Associationer är vad värnärket för-

knipps med, vilket är viktigt och därför
association kan skapa värnärket. Det
blir viktigt vid utformning av namn, log-

typ i design och liknande aspekter.

/



3. C) Externanalys är den analys som
den strategiska analysen, identifierar

• Kundanalys

• Konkurrentanalys

• Marknadsanalys

• Omvärldsanalys

Varis är en identifiera utgångspunkt
möjlig heter, hot och främmande
I kundanalysen undersöker man bland

annat segment dvs. potentiell lönsamhet
attraktivitet och identifiera kundgrupper
med gemensamma egenskaper. Man är även

inresserad av kundbeteenden och vad de
är intresserade av, köpvillja och motivation.
Konkurrentanalys är det mer tekniska på

konkurrenterna och företag som kan dra
igenom upptäcka sina egna svagheter,
förbättringspotential / vad är det som du

har varit intresserad av? (samt främmande / vad är
dina?) den strategiska planen. Utifrån
marknadsanalysen vill du ta till intä-

rmation om främmande aktörer, främmande
adver, nya marknadssegment, främmande
(vad är på marknaden just nu?)

och potentiella lönsamhet för företag
är det någon idé att göra utvärdering? 1

omvärldsanalysen identifierar man bland
annat utifrån politiska aspekter som

lagar, regler, regleringar och övriga styring
inaktiverat (till exempel "lagstiftning")
det är betydligt mer utvärderat än andra



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)

FE67307-0029-604

Löpande sidnr
Consecutive no:

17

Uppgift nr /
Question no:

Poäng / Points
awarded:

31P

Lärarens
anteckning
Examiner's remarks:

7.c) forts.
Saker som kan göras marknadsinträde
Krig, pandemier och andra aspekter
Själva också väl. Undersök ut!
Vändan helt enkelt.

Via utfrändat kan det vara fördel-
aktigt att ställa relevanta frågor,
vilket kan uppfattas som negativt
givet tillsammans med ordet endel att
ställa sig frågan "vad är det egentligen
vi vill ha svar på?". Analysen ges i syn-
och ligger i grund för att ingemått
fentagsas affärsstrategi som sedan
utformar deras bland annat värde-
erbjudanden, tillgångar och kompetenser
Samt i marknadsstrategier. Analysen
resultat + kandidaten ligger i grund för
tentagens affärsstrategi.

13 /