Oppgave 3: Beskriv kort minst 4 generiske strategier som bedriften kan velge for posisjonering i markedet.

Svar:

1. Produkt pris, altså det å være billigere enn andre på markedet for å generere flere kunder (Rema 1000 og Kiwi er gode eksemplet på dette med Produkt pris.

2. Produkt kvalitet går jo på at ditt produkt som du skal selge har bedre kvalitet enn de andre som selger det samme produktet. Dette kan være innenfor de fleste markeder men antagelig mest innenfor de markedene som har produkter som konsumere ønsker å ha best kvalitet på. Et eksempel på god produkt kvalitet er jo Miele som er på toppen av kvalitet når det kommer til hvitevarer.

3. Produkt bruk går på å sette produktet ditt opp mot en spesifikk målgruppe og bruk av produktet. Om man produserer høytalere er det en god ide og bruke dette da det finnes ekstremt mange typer høyttalere som er gode til mye, men det kan være en god strategi å kun si at dere bygger en type høyttaler til en spesifikk ting som for eksempel festivaler eller PA systemer og lignende.

4. Konkurranse er jo en stor del av markeds andelen, det å overbevise brukeren at ditt produkt er bedre eller at det er billigere å kjøpe produktet hos deg enn hos din konkurrent vil lage en bedre posisjon for deg da kundene som regel velger de stedene der det er best service billigst og da må man vinne over konkurrentene på dette temaet.

Oppgave 4: Regn om fra Binærtallsystemet til Titallssystemet

|  |  |
| --- | --- |
| Binær | Titall |
| 11 | 3 |
| 0101 | 5 |
| 1111 | 15 |
| 1000 | 8 |
| 10111001 | 185 |
| 10001000 | 136 |