



## 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 4 6 - 0004 - WRE	
Provbenämning / Exam name		Öanmald	
Marknadsföring på fastighetsmarknaden			
Kurskod / Course code	Provkod / Exam code	Tentamensdatum / Examination date	
F E G A 4 6	1 0 0 2	2 0 1 8 - 0 5 - 1 4	
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	11:00	Tydlig sign. / Signature AB

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										
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

Utskriven 2018-05-07 kl. 15:20:57

Anonymitetskod: FEGA46-0004-WRE

**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)

FEGAY6-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

2

Uppgift nr /  
Question no:

1

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Marknadsföring är den process  
som företag använder sig av för  
att leverera ett högre kundvärde  
än konkurrenterna och så de  
kan skapa lönsamma kundrelationer  
och få tillbaka värde från kunden. }

Marknadsföring associeras ofta med  
annonsering och försäljning för det  
är vad man ser som en utomstående  
person. Man ser en annons på tv eller  
i tidningen och oftast försöker  
företaget sälja något. Därför kan  
det vara så att man kopplar de  
orden till marknadsföring. Individer  
som är mer pålästa vet att det  
är så mycket mer än de två orden,  
det ligger mycket jobb i tex i utveckling.  
och självklart många andra saker med.

2/5

Leave this area blank





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)

FEGA46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

3

Uppgift nr /  
Question no:

2

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

4,5

a

- 1 Annonsering - tureklam
- 2 Säljstöd - rabatter
- 3 Personlig försäljning - mäklare
- 4 Public relations (PR) - recension, blogg
- 5 Direkt marknadsföring - telefonsamtal T

b

Man definierar målgruppen först för att man inte ska behöva lägga ner massa onödig tid på flera olika grupper när man sedan inte vill satsa på någon av dem. Därför är det bättre att hitta sin målgrupp först så man kan satsa och lägga allt fokus på just denna, då blir det mycket effektivare.



c

Jämförelsemetoden innebär att man jämför med sina konkurrenter hur mycket pengar dom satsar och lägger sig ungefär lika. Det är inte bra för att man har olika mål och konkurrenterna kanske satsar lite på marknadskommunikationen och företaget vill kanske egentligen satsa mer. Då är det bättre att använda sig utav någon av de andra metoderna som mål-medel-metoden, omsättningsbaserad metod eller bedömningsmetoden för att matcha sina personliga mål istället att gå efter konkurrenternas

4  
24  
8,5



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)

FEG446-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

4

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Leave this area blank

Anonymitetskod: FEGA46-0004-WRE

**Svarshäfte till Fråga 3 - 4**  
**Patrik Gottfridsson**

**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)

FE6446-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

6

Uppgift nr /  
Question no:

3

Poäng / Points  
awarded:

Lärares  
anteckning  
Examiner's remarks:

a Boston-matrisen används för att utveckla produkter och man kan se vart i produktlivcykeln dom är så man vet vilka man ska satsa på och vilka man ska strunta i.

Hög	Stjärnor	Frägetecken
tillväxttakt		
låg	Kassako	Hund
	Hög	Låg
	Relativ marknadsandel	

Stjärnor: Genererar mycket pengar och man vill att alla produkter ska bli detta. Är i tillväxtfasen.

Kassako: Är i mognadsfasen då den inte växer mycket men har en stor marknadsandel. om man satsar på den finns det en chans att den kan bli en stjärna.

Frägetecken: Är i introduktions- eller tillväxtstadiet då den växer snabbt men är inte stor på marknaden än.

Hund: Är i nedgångsfasen och bör inte satsas på.



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)

FEGA46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

7

Uppgift nr /  
Question no:

3

Poäng / Points  
awarded:

13,5

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

b

Befintlig marknad	Marknadspenetrering	Produktutveckling
Ny	Marknadsutveckling	Diversifiering
	Befintlig Produkt	Ny

MP: En produkt som redan finns på en  
marknad så man får försöka  
förnya/uppdatera den.

PU: Man lanserar en ny produkt på  
en befintlig marknad

MU: Man tar med sig sin produkt  
till en helt ny marknad

D: Helt ny produkt på en helt ny marknad  
Denna ska man använda när man vill  
se vilka produkter man borde uppdatera,  
om man ska ge sig in på en ny marknad.

C När man ska genomföra sin marknadsföring  
bör man analysera sin verksamhet.

Internt	Strengths	Weaknesses
---------	-----------	------------

Externt	Opportunities	Threats
	positivt	negativt

Man kollar vilka styrkor och svagheter som  
finns inom företaget för att se vad man kan  
förbättra, Sen ser man vilka möjligheter som  
finns på marknaden. Sedan kollar man efter  
hot som konkurrenter.





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)

FEGA46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

8

Uppgift nr /  
Question no:

4

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a Positionering = man placerar sig på ett attraktivt ställe i kundens medvetande för att det differentierade erbjudandet ska locka kunden. Är sista steget i segmenteringsprocessen och det är detta som förhoppningsvis leder till ett köp.

b Differentiering = Används för att skilja sig från konkurrenterna. Man skapar ett annorlunda erbjudande som passar de segment man har riktat in sig på. Man gör detta för att fånga olika sorters typer av kundgrupper så de inte väljer konkurrenterna.

c Geografisk Segmentering = Det är att man delar in kunder i olika segment för att man ska kunna anpassa ett bra erbjudande. Här delar man in kunderna i tex städer, land så att det ska passa bra. Tex olika länder har olika värderingar.

d Nischmarknadsföring = Man väljer att fokusera på en liten del av marknaden. Vill ha en stor marknadsandel på ett litet område så man specialiserar sig. Tex mäklare som endast säljer stugor. Negativt kan vara att andra företag säljer detta också så de blir konkurrens och företaget har ingen annan marknad att gå på medan konkurrenterna har mycket mer.



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)

FEG446-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

9

Uppgift nr /  
Question no:

4

Poäng / Points  
awarded:

15

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

e MIS = individer och processer som ska bedöma informationsbehovet och leverera informationen till företagets beslutsfattare. Det ska finnas en bra balans med information.

Leave this area blank

Anonymitetskod: FEGA46-0004-WRE

**Svarshäfte till Fråga 5 - 7**  
**Poja Shams**

**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)

FEGA46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

11

Uppgift nr /  
Question no:

5

Poäng / Points  
awarded:

16

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a Co-branding är att två välkända och etablerade företag som lanserar en produkt tillsammans.

Fördel kan vara att produkten får direkt igenkänning och uppmärksamhet då konsumenter är medvetna om företagen.

Nackdel kan vara att produkten inte stämmer överens med vad det ena företaget brukar göra och skapar förvirring eller att en kund inte gillar det ena företaget så de köper inte produkten och då går det ut över de andra företaget.

b

Befintlig Linjeutvidgning  
Varumärken

Produktutvidgning

Ny

Multibrands

Nya Varumärken

Befintlig

Ny

Produktkategori

Linje- Man utvecklar ett befintligt varumärke i en befintlig produktkategori

PU: Man lanserar en annan typ av produkt med samma varumärke ex Victoria Secret

M: Man lanserar ett nytt varumärke i befintlig produktkategori, kan minska marknadsandelen

N: Man skapar ett helt nytt varumärke i en ny produktkategori, kanske inte blir lönsamt.



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)

FEG146-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

12

Uppgift nr /  
Question no:

6

Poäng / Points  
awarded:

4

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a värdebaserat - Man sätter priset efter kunden och vad den är villig att betala och inte utifrån vad företaget vill. Företaget får ta reda på vad en kund är villig att betala innan de prissätter.

1 Marknadsskumning

2 Marknadspenetrering

C

b kostnadsbaserad - Företaget sätter priset utifrån sina produktionskostnader.

Det ska täcka alla fasta och rörliga kostnader tex lokalhyra och när man fått ihop vad det kostar kan man sätta ett pris.

C





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)

FEG44b-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

13

Uppgift nr /  
Question no:

7

Poäng / Points  
awarded:

10

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

a • Horisontella konflikter = konflikter som sker på samma nivå i distributions-systemet. Tex återförsäljare, Mio och EM är konkurrenter och helt plötsligt sänker EM sina priser. Då kan det skapas en konflikt mellan dessa.

• Vertikala konflikter = Sker mellan aktörer på olika nivåer. Det kan vara mellan en leverantör och en producent. Producenten har inte betalat sin faktura till leverantören och då skapas en konflikt

b • Intensiv distribution - säljs i princip överallt ex mjölk  
• exklusiv distribution - säljs på få ställen för att behålla sin exklusivitet ex Chanelväska  
• Selektiv distribution - Säljs på en del ställen, men inte överallt

Leave this area blank





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)

FEG146-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

14

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:



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)

FEGA46-0004WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

15

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Anonymitetskod: FEGA46-004-WRE

**Svarshäfte till Fråga 8 - 9**  
**Peter Samuelsson**

**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)

FE GA46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

17

Uppgift nr /  
Question no:

8

Poäng / Points  
awarded:

6

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

## Köpbeslutsprocessen

exempel

1. Behovsupptäckt - jag ska flytta, då behöver jag hitta en ny bostad 11
2. Informationssökande - jag börjar leta på olika hemsidor för att se utbudet 1
3. Utvärdering av alternativ - jag har hittat några bostäder vilken verkar bäst? 1
4. Köpbeslut - nu har jag hittat en bostad ska jag köpa den? 1
5. Efterköpsbeteende - kunde jag fått den billigare, är jag nöjd? 1

6p



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)

FE6446-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

18

Uppgift nr /  
Question no:

9

Poäng / Points  
awarded:

8p

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:

Hållbar marknadsföring = Socialt  
och ansvarstagande marknadsföring  
som ska ta hänsyn till de  
nutida och framtida behoven  
som finns i samhället.

3p

Snabbmat kedjor ägnar sig inte åt  
hållbar marknadsföring då de tex  
inte tänker på miljön om man tänker  
på kött. Den stora köttproduktionen  
bidrar inte till en bättre miljö och  
kan påverka framtiden. Snabbmat leder  
till försämrad hälsa som kan påverka  
nästa generationen med sjukdomar man  
kanske inte annars hade fått som  
diabetes.

5p



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)

FEG46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

19

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks:





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)

FEG46-0004-WRE

Löpande sidnr  
Consecutive no:

20

Uppgift nr /  
Question no:

Poäng / Points  
awarded:

Lärarens  
anteckning  
Examiner's remarks: