Betyg:

Namn

Case

Marknadsföring & Försäljning

Anvisningar

* Varje elev lämnar in individuella svar
* Det är ok att man i grupp har diskuterat fram svaren, men inlämning ska ske individuellt.
* Ser gärna att ni har hittat svar genom diskussion och/eller internet eller litteratur inom ämnet.

Bedömningsgrunder

* För att erhålla G ska samtliga case vara besvarade
* Du ska på ett analytiskt, självständigt visa hur du löser situationerna
* Visa på en helhet, och att du ser vilka konsekvenser det blir av ditt handlande

Max poäng = 77 G , 54 VG

Godkänt = 62 G

Väl Godkänt = 62 G , 43 VG

1. Nämn 2 säljkanaler samt redogör för dess fördelar och och nackdelar

(G 2, VG 4)

2. Redogör för grunderna inom förhandling/försäljning

(G 3p, VG 6p)

Mina

Intressen

Krav

Dina intressen/krav

3. Redogör för Bostonmatrisen

(G 4, VG 4)

4. Ställa frågor

Påståendet är: "Inköpsindex är 7%".

Gör om påståendet till frågor

(VG 3)

Smal fråga:

Bred fråga:

Varför-fråga:

5. Analysera Jan Eliassons föreläsning

http://youtu.be/v4CCFUUKUDo

(G 8 VG 8)

6. Presentera priset

(G 6)

Du ska nu formulera prispresentationer med hjälp av ”hamburgermetoden”.

Studera följande situationer och skriv sedan ned det du ska säga när du presenterar priset.

(om du vill kan du utgå från att kunden är Competent, uggla)

1. Du är en säljare i en sportaffär där kunden har provat ett antal joggingskor. Det par ni till slut har kommit fram till är ett par vita Nike. Priset är just nu 699:- mot ordinarie pris 999:-
2. Du arbetar i en fotoaffär. En kund är inne för andra gången. Hon vill ha en bra digitalkamera med inbyggd zoom och autofokus. Ni kommer fram till en liten Minolta Vectis 260. Den kostar 3 500:-

7. Hantera invändningar

(8p)

Föreslå hur säljaren ska hantera de invändningar han/hon får vid följande säljsituationer

1. Carl Anderberg arbetar som säljare i en klädaffär i en klädaffär i Växjö. En ung kund är ute efter ett par chinos. Efter mycket letande har Carl funnit ett par bruna Dockers som sitter bra på kunden. Byxornas fickor är ovanliga, men Carl vet att det är den modellen som gäller för denna säsong. Dessutom är den bruna färgen helt rätt och den finns bara i denna modell. Kunden tvekar och säger. - "jag är lite tveksam till modellen, känner mig inte riktigt tillfreds med fickorna"
2. Anna Lindgren är säljare hos en urmakare i Malmö. Hon har en kund som står och väljer mellan två olika klockmodeller. Kunden vill ha en vattentät klocka som det går att bada med. Dessvärre är de flesta klockor inte vattentäta, de tål fukt men inte djupdykning. Dock finns det en å annan klocka som tål det. Kunden väljer mellan en Seiko Diver, som tål trycket ner till 40 meters djup, och en Certina Sport, som inte är vattentät. Seiko Diver klockan är ett typiskt dykarur till utformningen, rätt klumpig och passar inte till kundens stil o handled. Certinan är ett sportigt och snyggt ur, och klär kunden bättre. Båda uren har sina fördelar. Kunden fastnar slutligen för Seikon men säger när han hör priset 5.500:-

* oj, det var häftigt, jag trodde den skulle kosta runt 3.000:-

Anna å andra sidan vet att för 3.000:- finns inga helt vattentäta alternativ:

8. Vilken avslutsteknik används nedan

( G 3)

Vill du ha 2016 års ROT avdrag, behöver du göra din beställning innan 31/12!

Vill du ha en svart eller vit I-phone?

Hur vill du betala?

9.Vilken slags merförsäljning passar

(6p)

Du ska nu ge förslag på vilka produkter som passar bäst som merförsäljning när du fått en affär i hamn.

Tex skrivare till ett datorköp, hands-free set till mobiltelefon osv.

Ta fram några förslag på produkter till nedanstående fall

1. Du har sålt en jacka till en man i 40-års åldern.
2. Du har sålt en charterresa till Rimini till ett par i 30 års åldern
3. Du har sålt en cykel till en dam i 60 års åldern
4. Du har sålt en kostym till en ung man
5. Du har sålt en ny Volvo V70( Combi) till en barnfamilj
6. Du har sålt en kladdkaka till en två-barns mamma

10.Vilken säljare är bäst?

(4p)

Om du var tvungen att bara behålla antingen Lisa eller Karl som säljare. Vem hade du valt?

Motivera ditt svar

Lisa Karl

Antal sålda. 92 160

Åter 5 40

11. Hantera en besvärlig situation

(5p)

Du står i receptionen på ett hotell. På kvällen har ni haft festvåningen uthyrd till en studentfest. Dessvärre blev festen mer högljudd än som var väntat och önskat. Ni har vid ett flertal tillfällen under kvällen fått be gästerna att dämpa sig.

På morgonen kommer en nattgäst och ska checka ut. Hon har påsar under ögonen och klagar över att hon har haft svårt att sova på grund av allt oväsen.

Du inser att hon har rätt

Hur hanterar du situationen?

12 Varumärkesprisman

( G 12, VG 12)

Välj ut ett av varumärkena nedan analysera och beskriv ett varumärke utefter Kepferers Varumärkesprisma

Coca-Cola

Biltema

Volvo

13 Mediaval

( G 4, VG 8)

Utgå från ett varumärke/produkt du ofta använder (t.ex. Nike, Ikea) karlägg i vilka sociala och digitalkanaler

de finns, hur de använder kanaler, vilken jargong de använder och vilka som är deras målgrupp.

14 Storytelling

(G 4 VG 7)

a) Varför är det viktigt att använda så många sinnen som möjligt i Storytelling?

b) Vilka typer ”storys” är de vanligaste formerna inom Storytelling?

15 ABC-schema

(G 8, VG 4)

1. Gör ett ABC-schema
2. Utgå från att det är 10 kunder i varje segment. Vem bjuder du in till ett event om budgeten tillåter 40 kunder.

.

13. Redogör för "fångarnas dilemma" och hur detta påverkar en förhandling

(G 8, VG 8)

14. Redogör för förberedelser inför en förhandling

(G 3, VG 9)

Vem

Vad

Hur

13. Förhandlingsknep

( G 3, VG 6)

Namnge förhandlingsknepet och föreslå hur förhandlaren ska hantera de olika knepen som han/hon får vid följande förhandlingssituationer

1. Carl Anderberg arbetar som förhandlare på en hotellkedja. Man har under flera veckor förhandlat fram ett avtal och uppköp av en konkurrerande kedja. Carl och hans företag har lagt fram ett bud och motparten har bett om ett bättre bud.

Carl och hans hotellkedja har nu fått till ett nytt möte där man lagt fram bud nr Motparten är intresserad av att ingå i en kedja med Carls företag men tycker fortfarande inte att det är ett tillräckligt bra bud och ber om ett nytt bud.

Hur ska Carl gå vidare?

Formulera ett svar på detta förhandlingsknep

B.

Johanna Dahlgren jobbar på ett reseföretag och har knutit en ny lokal aktör till sitt företag. Förhandlingen är i sitt slutskede då motparten ber om ett bättre bud då han har fått ett bättre bud av Johannas konkurrent.

Hur ska Johanna gå vidare

Formulera ett svar på detta förhandlingsknep

C.

Lars Eriksson sitter i en förhandling om ett uppköp av teknisk utrustning till sin maskinpark

Lars pris landar på 230.000:-

Under prispresentationen säger hans motpart att det blir alldeles för dyrt.

- Jag har inte mandat att ta kostnader över 200.000:- Men om du lämnar ett pris på under 200.000:- så slipper jag ta in min chef. Han är inte lika välvillig till ert företag som jag är. Dessutom sitter han i ledningsgruppen och dom är inte lika positiva till detta som jag är.

Hur ska Lars gå vidare?

Formulera ett svar på detta förhandlingsknep

14. Redogör för hur du kan använda dig av kroppsspråket i ett säljmöte

(G 4p

15. Redogör för två olika sätt att lyssna på

(G 2, VG 2)

16. Redogör för 2 sammanhang samt effekter av dem

(G 2, VG 2)