

# EKSAMEN

|  |   |
|--|---|
| <b>Emnekode:</b><br>SFB10502   | <b>Emne:</b><br>Markedsføring og foretaksstrategi, ny og utsatt eksamen |
| <b>Dato:</b><br>6.6.18   | <b>Varighet:</b><br>4 timer   |
| <b>Hjelpemidler:</b><br>Godkjent kalkulator  | <b>Faglærer:</b><br>Sander Sværi  |
| <b>Om eksamensoppgaven:</b><br>Oppgavesettet består av tre oppgaver som alle skal besvares.  |   |
| <b>Sensurfrist: 27.6.18</b><br>Karakterene er tilgjengelige for studenter på Studentweb <a href="http://www.hiof.no/studentweb">www.hiof.no/studentweb</a> |   |



## Oppgave 1 (30 %) Konkurransanalyse

I artikkelen nedenfor fortelles det om at Facebook og Google kommer til å konkurrere med norske banker om å få kunder til å bruke deres betalingsløsninger fremover. Betaling med mobil vil bli vanlig på samme måte som kort er i dag. En av grunnene til at betalingsløsningen Vipps ble lansert var for å imøtekomme denne nye konkurransesituasjonen. Bruk Porters konkurranseanalyse (de fem konkurransekraftene) til å forklare hva som påvirker konkurransesituasjonen i et marked. Bruk betalingstjenester som eksempel.



The screenshot shows the top of a news article on E24. The header includes the E24 logo, a stock market ticker with various indices and their percentage changes (OSLO 817,83 up 0,67%, OLJE 66,01 down -0,24%, S&P 2 703,96 up 0,10%, EURO 9,67 down -0,05%, DOLLAR 7,86 up 0,14%, BITCOIN 10 310,00 down -0,07%), and navigation links for SPID, LOGG INN, and MENY. The main headline reads: **– Det er slutt på at bank konkurrerer mot bank**. Below the headline is a sub-headline: 106 banker går sammen om Vipps for å stå sterkere rustet mot nye konkurrenter som Facebook og Google. – Apple utgjør en kjempestor trussel, og spesielt i Norden, sier betalingsapp-gründer.

## Oppgave 2 (20 %) Adopsjonsprosessen

Hvert år lanseres en rekke nye produkter og tjenester. Bruk Adopsjonsprosessen til å forklare hva som må til for at målgruppen skal gå fra å ikke kjenne til et produkt eller tjeneste til å bli en lojal kunde.

## Oppgave 3 (50 %) Markedsplan

Tine lanserer i disse dager sine nye produkter. Som markedsfører, må man ha en helhetlig plan for hvordan et produkt eller en tjeneste skal markedsføres. Beskriv hvert trinn/del i markedsplanen, hvilken informasjon man trenger, og hvilke beslutninger som må tas. Bruk et av produktene nedenfor som eksempel.



The advertisement features a collection of Tine products including Sunnica cold-pressed juices, Yt protein powder, and various milk cartons. A white text box in the bottom left corner contains the following text:

**Nye produkter**  
Våre nye produkter er på vei til en butikk nær deg. Alle de nye produktene finner du i butikken fra mandag 19. februar.