

Eksamensopgave Markedsføringsøkonom
Dag 2 eksamensopgave: Indeholder 4 sider inkl. forside
Vinter eksamen 2021, 2. semester, Eksamination i Tema 4 og Tema 5

Markedsføringsøkonom

1.eksterne case eksamen: Skriftlig tværfaglig eksamen

Udlevering af case oplæg (dag 1): 5. januar 2021, kl. 08.30

Skriftlig eksamen (dag 2): 6. januar 2021, kl. 08.30 – 14.30

Opgavebeskrivelsen består af fire spørgsmål.

De fire spørgsmål vægtes som følgende i den samlede bedømmelse af afleveringen.

Spørgsmål 1: 45%

Spørgsmål 2: 15%

Spørgsmål 3: 30%

Spørgsmål 4: 10%

Totalt: 100%

Vigtig information

1. eksterne eksamen vurderes ud fra læringsmålene gældende for 2. semester.

Vær derfor opmærksom på at placere en evt. situationsanalyse, der omfatter læringsmål fra 1. semester i bilag.

Det kan være en god forudsætning for at kunne præsentere en velbegrunderet markedsføringsplan på taktisk og operativt niveau, at argumenterne for løsningsforslag hentes fra situationsanalysen (hvor der i argumentationen henvises til bilaget).

Case virksomheden må ikke kontaktes.

1. Markedsføring (45%)

Quooker har lykkedes godt med at penetrere det danske marked og har opnået stor vækst de senere år.

Som tidligere oplyst, ønsker virksomheden nu primært at markedsføre sine produkter overfor en målgruppe med følgende karakteristika:

- Ejere af egen bolig
- Har en høj interesse for boligindretning og design

1.1 Med udgangspunkt i den målgruppe Quooker har valgt, ønskes der udarbejdet et relevant og velargumenteret marketingmix for Quooker.

1.2 Med udgangspunkt i målgruppen, ønskes der udarbejdet en kommunikationsplan, der som minimum indeholder overvejelser om kommunikative mål og der ønskes forslag til konkret kommunikations indhold i mulig kampagne.

1.3 Quooker ønsker desuden dit forslag til segmenteringskriterier, der kan benyttes som grundlag for en segmentering, af hele deres potentielle marked.

2. Jura (15%)

Carina og Teddy vil som nævnt gerne have en Quooker til deres nye køkken, og de ser derfor på forskellige annoncer for Quooker. Blandt andet ser de hos Jensens Byggevarehus en reklame hvor der står at de kan købe en Quooker i 100 % messing, men ved nærmere eftersyn kan det konstateres, at materialet er rustfrit stål belagt med en messingcoating.

1. *Hvordan harmonerer denne formulering med Markedsføringslovens regler?*

I samme varehus deltager Carina og Teddy i en konkurrence om at vinde en Quooker. Efter at have udfyldt konkurrencefolderen for at deltage i konkurrencen, bliver de bombarderet med mails der reklamerer for Byggevarehuset.

2. *Er det tilladt?*

Til slut beslutter Carina og Teddy at investere i en Quooker, og benytte sig af Vordingborg Køkkenets tilbud om at købe den for 1 kr. De er meget glade for produktet, både på grund af det flotte designmæssige udseende og funktionaliteten, med både kogende vand og vand med brus. Efter kort tids brug konstaterer de imidlertid at vandet der kommer fra Quookeren ikke er kogende, men kun varmt. De tager derfor kontakt til Vordingborg Køkkenet som afviser deres reklamation under henvisning til at de jo kun har betalt 1 kr. for produktet.

3. *Har Carina og Teddy nogle rettigheder i forhold til at gøre krav gældende over for manglen?*

3. Økonomi (30%)

Quooker Scandinavia A/S (QS) ligger i forhandlinger med den hollandske producent om en ny Quooker vandhane, der skal lanceres på det danske marked. Der foreligger følgende oplysninger:

Forventet salgspris inkl. moms hos forhandlere: 14.250,00 kr.

Forventet bruttoavanceprocent til forhandlere: 25%

Fragtomkostninger betales af forhandlere.

Ønsket bruttoavanceprocent til Quooker Scandinavia: 40%

Fragt til Danmark betales af producenten.

3.1 Beregn hvilken indkøbspris som QS kan betale producenten, hvis den ønskede bruttoavanceprocent skal opnås.

QS vil gerne være sikre på at prisen sættes optimalt. De gennemfører derfor en markedsanalyse på det danske marked, og når frem til følgende sammenhæng mellem forhandlerpris inkl. moms og afsat mængde.

Samtidigt med at markedsanalysen er færdig, har indkøbsafdelingen færdigforhandlet QS indkøbspris på den nye vandhane, som er 5300,00 kr. pr. stk. inkl. fragtomkostninger.

Tabel 1: Sammenhæng mellem forhandlerpris inkl. moms og afsat mængde

Mængde (Stk.)	Forhandlerpris incl. moms (Kr.)
520	13750
510	13875
500	14000
490	14125
480	14250
470	14375
460	14500
450	14625
440	14750

3.2 Beregn den pris og mængde for den nye Quooker vandhane, der maksimerer profitten for QS.

Oktober 2020 er QS i fuld gang med at lægge budgetter for 2021. I processen bliver økonomichefen opmærksom på, at der i Økonomisk Redegørelse fra Finansministeriet August 2020 nævnes, at den ekstraordinære udbetaling af indfrosne feriepenge vil udgøre i alt 39 mia. kr. Dette svarer til, at den disponible indkomst øges med ca. 3,5%, hvilket først forventes at slå igennem for QS i løbet af 2021. Indkomstelasticiteten for Quooker vandhaner vides at være 3.

3.3 Hvor mange procent bør QS, alt andet lige, opskrive den budgetterede afsætning med i 2021, hvis effekten af de udbetalte feriepenge skal indregnes?

QS budgetterer med et vareforbrug på 65 mio. i 2021. I 2020 var varelagerets omsætningshastighed på 10. QS har investeret i at forbedre deres kommunikation og integration med de øvrige led i forsyningskæden. Dette gælder både up-stream og down-stream. Det forventes at disse investeringer kan øge varelagerets omsætningshastighed til 12 i 2021.

3.4 Beregn den likviditetsmæssige effekt af disse forbedringer i styringen af QS værdikæde.

Som nævnt har Quooker i de senere år oplevet vækst i afsætning og indtjening på det danske marked.

3.5 Diskuter hvilken markedsform der gælder for Quookers vandhaner og under hvilke forudsætninger denne situation kan tænkes at være stabil.

4. Diskussion af implementeringsplan (10%)

4.1 Diskuter de udfordringer Quooker står overfor, når de skal gennemføre dine forslag/anbefalinger? (Diskussionen kan eksempelvis indeholde flere af følgende betragtninger: Hvordan hænger dine svar i de foregående spørgsmål sammen? Hvilke konsekvenser indebærer de? Giver aktiviteterne mening økonomisk? Er planen lovlig?)