

Eksamensopgave Markedsføringsøkonom
Dag 2 eksamensopgave: Indeholder 4 sider inkl. forside
Vintereksamen 2023, 2. semester, Eksamination i Tema 4 og Tema 5

Markedsføringsøkonom

1. eksterne case eksamen: Skriftlig tværfaglig eksamen

Udlevering af case oplæg (dag 1): 4. januar 2023, kl. 08.30

Skriftlig eksamen (dag 2): 5. januar 2023, 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: 10%

Spørgsmål 3: 35%

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, hvor argumenterne for indholdet i markedsføringsplanen hentes fra situationsanalysen.

Situationsanalysen skal placeres i bilag, da dette ikke udgør vurderingsgrundlaget, men indholdet fra situationsanalysen forventes inddraget i argumentationerne for løsningsforslag til opgaven (hvor der i dokumentationen henvises til bilaget)

Case virksomheden må ikke kontaktes.



1. Markedsføring (45%)

Som oplyst i dag 1 materialet, har virksomheden valgt primært at markedsført sine sko produkter, over for en målgruppe med følgende karakteristika:

- Kvinder
- Alder 30-45 år
- Karriere orienteret
- Fokuseret på kvalitet og funktion

Fremover ønsker de dog at inkludere en mere moden gruppe af kunder. Her tænkes på 46-55-årige kvinder.

Opgave 1.1 (30%)

Derfor ønsker Roccamore din hjælp med at udvikle et marketingmix med fokus på denne sekundære målgruppe af 46-55-årige kvinder.

Her ønskes som minimum et plan for, hvorledes Roccamore kan arbejde med nye indsatser på Promotion, Pris og Produkt.

Opgave 1.2 (15%)

Giv et konkret og velargumenteret forslag til et budskab i en kommende kampagne, rettet mod den nye og udvidede målgruppe af 46-55-årige kvinder.

Der ønskes argumentation for kommunikationens målsætning og en beskrivelse af hvorledes udformningen af budskabet er fremkommet. Herunder bedes det beskrevet, hvilke kreative virkemidler du vil gøre brug af og hvorfor.

2. SCM (10%)

Roccamore overvejer muligheden for at stoppe samarbejdet med eksterne forhandlere og derved kun have direkte distribution til slutbrugeren.

Hvilke Supply Chain Management relaterede overvejelser vil det være relevant at gøre sig og hvilke konsekvenser vil det kunne have for Roccamore?

3. Økonomi (35%)

Opgave 3.1 (7,5%)

Redegør for begreberne pris- og indkomstelasticitet og forklar hvorfor visse typer af produkter er mere pris- og indkomstelastiske end andre.

Opgave 3.2 (7,5%)

Hos Roccamore regner de med at sælge 30.000 par sko i 2022. På grund af den høje inflation ventes realindkomsten i 2023 at falde med 0,5%. Sko i Roccamores prisklasse kan antages at have en indkomstelasticitet på 2,5. I forbindelse med budgetteringen for 2023 vil Roccamores ledelse gerne have beregnet, hvor meget afsætningen af Roccamore sko kan forventes at ændre sig på grund af ændringen i realindkomst. Beregn dette.

Opgave 3.3 (7,5%)

For 2023 budgetterer Roccamore med et vareforbrug på 16 mio. kr. Omsætningshastigheden for varekreditorer har hidtil ligget på 8. Roccamore satser nu på at kunne øge betalingsfristen til 2 måneder hos deres leverandører. Under forudsætning af at dette lykkedes, bedes du beregne hvor meget Roccamores likviditetsmæssige stilling ultimo 2023 kan forbedres på grund af dette tiltag (lagrene antages at være konstante).

Opgave 3.4 (12,5%)

Som modtræk mod den forventede nedgang i realindkomst og stigende inflation, har Roccamore udviklet en ny skoserie, som lever op til Roccamores brand, men som skal kunne sælges billigere end de tidligere sko, der forventes at stige markant i pris.

Gennem kreativt design, materialevalg og forhandlinger med leverandørerne er Roccamore nået frem til følgende sammenhæng mellem pris, afsætning og omkostninger.

Du bedes komme med en begrundet anbefaling til hvilken pris Roccamores nye skoserie skal sælges til. Anbefalingen skal ske på et beregnet grundlag. Det forudsættes, at Roccamore sælger gennem egen webshop og egne butikker.

Pris incl.moms (kr.)	Afsætning (stk.)	VE (kr.)
2.500,00	2.428	685
2.450,00	2.510	683
2.400,00	2.598	682
2.350,00	2.692	680
2.300,00	2.791	678
2.250,00	2.895	677
2.200,00	3.005	675
2.150,00	3.121	673
2.100,00	3.242	672
2.050,00	3.368	670
2.000,00	3.500	668

4. Diskussion af udfordringer ved at gennemføre forslag (10%)

Opgave 4.1

Diskuter de udfordringer Roccamore 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?)