

Eksamensopgave Markedsføringsøkonom

Dag 2 eksamensopgave: Indeholder 4 sider inkl. forside

Vinter eksamen 2021, 2. semester, Re- Eksamination i Tema 4 og Tema 5

## Markedsføringsøkonom

Re-Eksamen 1.eksterne case eksamen: Skriftlig tværfaglig eksamen

Udlevering af case oplæg (dag 1): 8. februar 2021, kl. 08.30

**Skriftlig eksamen (dag 2): 9. februar 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: 40%

Spørgsmål 2: 15%

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 velbegrundet 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.

# LES DEUX

*copenhagen*

## 1. Markedsføring (40%)

Les Deux har opnået stor vækst det seneste år og de ønsker nu at investere mere i det danske marked

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

- 20-29 år
- Mand
- Har interesse i bæredygtighed og andre sociale problemstillinger

1.1 Med udgangspunkt i den målgruppe Les Deux har valgt, ønskes der udarbejdet et relevant og velargumenteret oplæg til marketingmix P'erne, Promotion, Place og Product.

1.2 Til den planlagte promotion, ønsker Les Deux på baggrund af den foreslåede kommunikationsmålsætning et begrundet forslag til medievalg, samt en konkret beskrivelse af og udformning af budskab.

## 2. Salg og forhandling (15%)

Les Deux har været på tøjmesse i Herning, og her har deres Key Account Manager mødt indkøberen fra tøjkæden Quint. Indkøberen havde ikke meget tid til at snakke, men det lykkedes at få en aftale om et salgsmøde.

Les Deux har en ambition om at blive solgt igennem tøjkæden og deres Key Account Manager ønsker naturligvis at være så godt forberedt til mødet som muligt.

2.1 Les Deux ønsker din hjælp til forberedelsen af mødet. Du skal derfor udarbejde et forslag til hvordan salgsmødet skal gennemføres. Dit oplæg bør være så konkret som muligt.

## 3. Økonomi (35%)

Le Deux er i gang med at udvikle strategiplaner for det kommende år og overvejer deres muligheder for prissætning.

3.1 Diskuter hvilken markedsform Le Deux produkter befinder sig i og hvordan prisdannelsen kan tænkes at

finde sted. Brug gerne modeller/illustrationer. Ingen beregninger.

Le Deux arbejder med næste års kollektion. Et af produkterne er en striktrøje model XY. Produktet er planlagt med en vejledende udsalgspris på 799,50 incl. moms kr. i diverse webshops.

Prisen er sat ud fra hvad man mener at markedet kan bære under hensyntagen til konkurrencesituationen. Man er nu klar med design og krav til materialer og skal til at forhandle priser med producenten i Bangladesh. Med til forhandlingerne har du Le Deux's krav og forventninger til fortjeneste. Bruttoavanceprocenten (dækningsgraden) i webshops forventes at være 50%. Le Deux har selv et krav til en bruttoavanceprocent på 40%. Transporten fra Bangladesh forventes at udgøre 4,5 kr. pr. trøje.

3.2 Lav en kalkulation (beregning) der viser hvad Le Deux maksimalt kan betale leverandøren i Bangladesh for at producere trøjen.

Le Deux arbejder med CSR med udgangspunkt i FN's verdensmål. Man ønsker derfor at sikre, at trøjen er produceret med en anstændig løn til de lokale arbejdere i Bangladesh. Le Deux vil aktivt kommunikere dette til deres kunder. På den baggrund vurderer Le Deux, at prisen på trøjen kan øges til 824,50 kr. incl. moms. Alle andre forudsætninger uændrede.

3.3 Beregn hvor meget mere Le Deux nu kan betale leverandøren i Bangladesh for trøjen.

Le Deux ønsker at kommunikere konkret til deres kunder, hvor meget mere i løn de sikrer de lokale medarbejdere. Lønnen til de ansatte der producerer trøjen i Bangladesh udgør normalt 4,00 kr. pr. trøje. (Ca. 0,5% af trøjens samlede pris). Antag nu, at Le Deux kan sikre at halvdelen af merprisen til leverandøren direkte kommer medarbejderne til gode.

3.4 Beregn hvor mange procents lønstigning Le Deux kan sige, at de sikrer de lokale medarbejdere i Bangladesh ved at hæve prisen fra 799,50 kr. til 824,50 kr.?

Le Deux genovervejer nu om det er realistisk, at de kan sætte prisen på produktet op, blot fordi de fokuserer på CSR og deres bidrag til at opfylde FN's verdensmål.

3.5 Forklar hvorledes fokus på CSR og FN's verdensmål kan tænkes påvirke efterspørgsel og dermed prisdannelse på Le Deux produkter.

## **4. Diskussion af implementeringsplan (10%)**

4.1 Diskuter de udfordringer Les Deux 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?)