

Eksamensopgave Markedsføringsøkonom

Dag 1 casebeskrivelse: Indeholder 4 sider inkl. forside og bilag

Reeksamen september 2020, 2. semester, Eksamination i Tema 4 og Tema 5

Markedsføringsøkonom

1.eksterne caseeksamen: Skriftlig tværfaglig reeksamen

Udlevering af case oplæg (dag 1): 7. september 2020, kl. 08.30

Skriftlig eksamen (dag 2): 8. september 2020, kl. 08.30 – 14.30

Opgavebeskrivelsen består af fire spørgsmål.

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

Spørgsmål 1: 50%

Spørgsmål 2: 30%

Spørgsmål 3: 10%

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, hvor argumenterne for indholdet i markedsføringsplanen hentes fra situationsanalysen.

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 og Salg (50%)

Som det fremgår af case materialet står B&O overfor en række udfordringer. De ønsker at skabe vækst ved at fokusere på produktkategorien Staged, og ønsker at markedsføre denne overfor en målgruppe, der består af velhavende 30-40 årige, der lever i større byer i Danmark.

1.1 (30%) Med udgangspunkt i den nævnte målgruppe og produktkategorien Staged, ønskes der udarbejdet en anbefaling til et fremtidigt marketingmix for B&O, der er både relevant og velargumenteret.

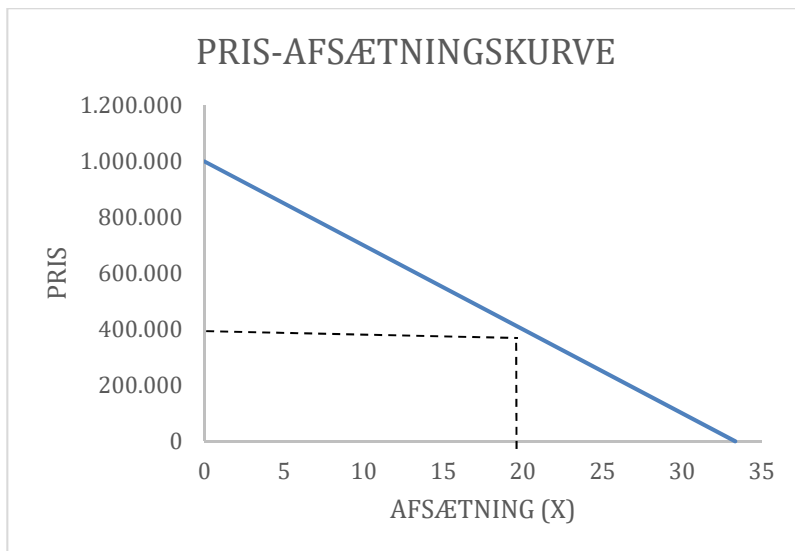
1.2 (10%) I forlængelse af marketingmixet skal du udarbejde en aktivitetsplan med oversigt over anbefalede aktiviteter og med tilhørende budget for marketingudgifter. Aktivitetsplanen opdeles som minimum i fire kvartaler.

1.3 (10%) B&O ønsker at HiFi-klubben introducerer deres Staged produkter i butikkerne. Du er ansat i salgsafdelingen i B&O og skal deltage i et salgsmøde med HiFi-klubbens repræsentanter om 3 uger. Du bedes beskrive, hvordan du vil forberede dig og dine deltagende kolleger til dette møde. Desuden bedes du komme med udkast til eventuelt (salgs-) materiale til brug på mødet.

2. Økonomi (30%)

B&O sælger som nævnt i oplægget de meget dyre Beolab 90 højttalere. B&O kalder dem selv: "Måske verdens mest avancerede digitale højttalere. Uovertruffen kraft og lyd kvalitet til enhver indretning og lyttetilstand"¹

B&O har via en markedsundersøgelse kommet frem til følgende sammenhæng mellem pris og afsætning på det danske marked (priser er ekskl. moms).



B&O har i 2020 solgt 20 højttalere til en pris på 400.000 DKK på det danske marked (ekskl. moms). Hvis prisen er 1.000.000 DKK, sælges der ingen højttalere. De variable omkostninger per styk er 100.000 DKK

¹ <https://www.bang-olufsen.com/da/hoejttalere/beolab-90>

(ekskl. moms) og antages at være konstante per styk. På grund af den generelle afmatning regner B&O ikke med at sælge flere højttalere i 2020.

B&O er nu ved at forberede budgettet for 2021 og har bedt dig om at hjælpe:

2.1 Ud fra de givne oplysninger (om pris og afsætning og variable omkostninger per styk) bedes du beregne den optimale pris og afsætning.

2.2 Hvor meget vil den optimale pris og afsætning for 2021 (som udregnet i spørgsmål 2.1) ændre dækningsbidraget i forhold til 2020 baseret på de solgte 20 højttalere?

2.3 Udregn punkt-pris elasticiteten i optimum (spørgsmål 2.1) og redegør for hvad udregningen giver af information for B&O.

2.4 I marketing (spørgsmål 1.2) blev du bedt om at udarbejde et budget for marketingudgifterne (for hele Staged kategorien). Ved brug af den optimale pris (fra spørgsmål 2.1) bedes du udregne hvor mange Beolab 90 højttalere (antal styk), der skal sælges for at dække disse marketingudgifter.

2.5 Endelig bedes du lave en konklusion (ingen udregninger), hvor du pointerer hvorledes dine udregninger og redegørelser ovenfor vil påvirke B&O's økonomi.

3. Erhvervsret (10%)

B&O har en kontrakt om levering af varer til et firma i Odense DDP (incoterms 2020) den 1.6.2020. Den 1.6.2020 kommer der ingen varer fra sælger og køber ønsker nu at afbryde kontrakten og kræve erstatning

3.1 Kan køber gøre dette?

3.2 Hvilke andre muligheder kunne køber vælge?

4. Diskussion af implementeringsplan (10%)

4.1 Diskuter de udfordringer B&O står overfor, når de skal implementere dine forslag/anbefalinger, og kom herunder ind på, hvad der kan reducere effekten af dine forslag.