

Vigtig information:

1. eksterne eksamen vurderes ud fra læringsmål 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 velbegrunnet markedsføringsplan på taktisk og operativt niveau, hvor argumenterne for indholdet i markedsføringsplanen hentes fra situationsanalysen. Situationsanalysen samt segmentering og målgruppevalg, skal dog placeres i bilag, da dette isoleret set ikke udgør vurderingsgrundlaget, men indhold fra analysen forventes inddraget i argumentationerne for løsningsforslag i markedsføringsplanen (hvor der i dokumentationen henvises til bilaget)

Markedsføringsøkonom

1. eksterne eksamen – skriftlig tværfaglig reeksamen

Skriftlig eksamen: 12. juni 2019, kl. 08.30 – 14.30

Casevirksomheden må ikke kontaktes.

Opgavebeskrivelsen består af tre opgaver. De tre opgaver vægtes som følgende i den samlede bedømmelse af opgaven.

Opgave 1: 45%

Opgave 2: 15%

Opgave 3: 40%

Total: 100%

Opgavebeskrivelsen indeholder 5 sider

6 timers skriftlig eksamen



ECCO is one of the world's leading shoe brands, combining style and comfort. ECCO's success is built on products with a great fit and top-quality leathers. ECCO is a highly responsible company that owns and manages every aspect of the value chain from leather and shoe manufacturing to wholesale and retail activities. ECCO's products are sold in 99 countries from over 2,250 ECCO shops and more than 14,000 sales points. ECCO is family-owned, founded in Denmark in 1963, and employs 21,300 people worldwide. (ECCO Presse Release)

ECCO koncernen har i de seneste år leveret tilfredsstillende resultater, men udtaler koncernchef i ECCO Steen Borgholm i en artikel: "Vores situation i Europa er ikke uden udfordringer. Markedet for klassiske sko vokser stort set ikke meget". (Jyllandsposten, 20. marts 2019).

På et stagnerende marked er det vigtigt at udnytte salgspotentialet hos alle relevante målgrupper. En interessant kundegruppe er børn og unge i alderen 9-17 år. ECCO ønsker at satse på modebevidste børn og unge i de større byer i Danmark.

ECCO sko har hyret dig som konsulent, og du har i de seneste 24 timer undersøgt og dannet dig et overblik over ECCO's situation i relation til salg af sneakers til 9-17 årige på det danske marked.

Opgave 1 – 45%

1.1 Med udgangspunkt i ECCOs sortiment af sneakers ønskes et relevant og velargumenteret parametermix, som er målrettet den skitserede målgruppe.

ECCO ønsker en handlingsplan for, hvordan ECCO i det kommende år skal markedsføre sig med henblik på at øge salget af sneakers til den skitserede målgruppe.

1.2 I forlængelse af parametermixet skal du derfor udarbejde en aktivitetsplan med oversigt over anbefalede aktiviteter og med tilhørende budget for marketingudgifter. Aktivitetsplanen opdeles i fire kvartaler. Der skal udarbejdes et konkret kommunikationsprodukt (fx annonce, pressemeddelelse, brochure, etc.), der vedlægges som bilag.

Opgave 2 – 15%

ECCO har også bedt om juridisk bistand, og du bliver bedt om at besvare følgende spørgsmål:

2.1. ECCO ønsker at intensivere indsatsen over for de 9-17 årige. Du bedes derfor redegøre for, hvad ECCO særligt skal være opmærksom på, når målgruppen er børn og unge.

Der ønskes en juridisk begrundet besvarelse.

Da bæredygtighed er en af tidens trends, ønsker Ecco at være en del af den "grønne bølge".

2.2. ECCO kunne vælge at markedsføre sine sko til børn og unge med slogans som "grønne", "bæredygtige", "og "de bedste og sejeste sneakers".

Du bedes give en juridisk vurdering af de tre slogans.

I ECCO har en medarbejder foreslået at lave en aftale med en kendt tv-vært fra børn-og unge tv. Værten har mere end 50.000 følgere på Instagram. Ideen er, at tv-værten - så det er tydeligt på det sociale medie - skal bære ECCO sko. Tv værten er interesseret, men mener at have hørt, at der vist skal overholdes nogle regler om "skjult reklame og sådan noget". I ECCO mener man også at have hørt, at der findes regler for brug af reklame på sociale medier, som skal overholdes.

2.3 Du bedes svare på: Hvilke regler skal ECCO OG TV-værten være opmærksomme på?

Opgave 3 – 40%

I opgave 1.3 har du lavet en aktivitetsplan og udarbejdet et tilhørende marketingbudget. ECCO ønsker en beregning af det økonomiske udbytte ved at gennemføre de foreslåede aktiviteter.

3.1 Du bedes beregne nulpunktsomsætningen / break-even for de foreslåede aktiviteter i din aktivitetsplan. Beregningerne kan ske under forudsætning om en dækningsgrad på 64.

3.2 Herefter bedes du opstille et markedsføringsbudget, der bygger på begrundede forventninger til meromsætning og meromkostninger (dine foreslåede marketingudgifter). Budgettering vises per kvartal et år frem.

3.3 Endelig ønsker ledelsen, at du beregner en sikkerhedsmargin såvel i tal som procent.

De foreslåede initiativer vil bidrage til virksomhedens samlede resultatet. Derfor ønsker ECCO også din hjælp til udarbejdelse af et resultatbudget, likviditetsbudget, opstille en budgetteret balance.

Ved budgetarbejdets start har ECCO udarbejdet nedenstående resultatopgørelse for år 2017.

	EUR 000
Nettoomsætning	1.275.960
Råvarer og hjælpematerialer	459.093
Bruttoresultat	816.867
Personale og øvrige omkostninger	575.602
Indtjeningsbidrag	241.265
Kalkulatoriske kapacitetsomkostninger	50.694
Resultat før renter	190.571
Netto renteomkostninger	6.735
Resultat før skat	183.836
Skat af årets resultat	45.555
Årets resultat	138.281

Ledelsen har udarbejdet følgende budgetforudsætninger for år 2018:

1. Omsætningen forventes at stige med 10%
2. Stigning i bruttoavanceprocenten fra 64% til 66%
3. Personale og øvrige omkostninger stiger med 2%
4. Kalkulatoriske kapacitetsomkostninger og renter er uændrede.
5. Skatteprocenten er 22%

3.4 Udarbejd resultatbudgettet for år 2018

Ultimo år 2017 forventer ECCO følgende ultimo balance:

Aktiver	EUR000	Passiver	EUR 000
Anlægsaktiver	310.624	A/S kapital	666
Råvarelager	70.576	Foreslået udbytte	94.000
Varer under fabrikation	5.243	Overført overskud	497.457
Færdigvarelager	244.575	Egenkapital aktionærer	592.123
Varedebitorer	123.285	Hensatte forpligtelser	98.881
Øvrige debitorer	63.276	Egenkapital i alt	691.004
Likvider	178.016	Lang gæld	81.709
Omsætningsaktiver i alt	684.971	Leverandørgæld	59.297
		Anden kort gæld	163.585
		Kort gæld	222.882
Aktiver i alt	995.595	Passiver i alt	995.595

Til brug for udarbejdelsen af likviditetsbudgettet for 2018 forventer ledelsen i ECCO, at nedenstående oplysninger er realistiske:

1. Råvarelager, varer under fabrikation og færdigvarelageret halveres.
2. Omsætningshastigheden på debitorer forøges fra 10 til 15 gange per år.
3. Øvrige debitorer reduceres med EUR 25.000.000
4. Foreslået udbytte for år 2018 er EUR 60.000.000
5. Den lange gæld øges, der optages yderligere lang gæld på EUR 30.000.000
6. Leverandørgælden fordobles.
7. Anden kort gæld forbliver uændret.
8. Investering i anlægsaktiver for EUR 20.000.000
9. Foreslået udbytte EUR 60.000.000
10. Uændrede hensættelser.

3.5: Udarbejd likviditetsbudgettet for år 2018 efter beholdningsforskydningsmodellen.

Kilder til teksten ovenfor:

<http://media.ecco.com/GroupCommunication/ecco-annual-report-2018-press-release/> tilgået 25 March 2019

Ecco kræver større kontrol med det globale skosalg, Jesper Olesen, Morgenavisen Jyllandsposten – Erhverv, den 20.marts 2019 s. 6