

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 velbegrunderet 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 caseeksamen – skriftlig tværfaglig eksamen
Eksamen 8. januar 2019, kl. 08.30 – 14.30

Casevirksomheden må ikke kontaktes.

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

Opgave 1: 50%
Opgave 2: 10%
Opgave 3: 30%
Opgave 4: 10%
Total: 100%

Opgavebeskrivelsen indeholder 4 sider, der inkluderer forside

6 timers skriftlig eksamen

INNOVATION LIVING™

"Markedsføringspakken" fra Innovation Living, opdateres løbende. Her indgår billeder, videoer, vareprøver, katalog etc. samt muligheden for et shop-in-shop koncept, hvis butikken ønsker det. Herudover har Innovation Living et stadig større fokus på branding. Fra 2018 er der sket en markant styrkelse af Innovation Living's tilstedeværelse på de sociale medier - med særlig fokus på Facebook, Instagram og Pinterest.

Innovation Living antages at bruge kr. 400.000,- på sociale medier i 2018. Hertil lønomkostninger.

Målgruppen for Innovation Living nye kampagne, er **Generation Jones** (Bilag 1). Til denne generation har Innovation Living i den seneste produktlancering introduceret sovesofaen "Hermod". "Hermod" skiller sig ud med sit særprægede sofadesign og i særdeleshed med sin højere siddehøjde og skrå sædehældning, der appellerer til målgruppen. Innovation Living's markedsundersøgelser viser nemlig, at Generation Jones ikke kan lide fornemmelsen af at sidde for lavt. På baggrund af succesen med en målgruppespecifik sovesofa, vurderer Innovation Living nu mulighederne for at tilbyde længere sofaen på de sofaer i sortimentet, hvor det er muligt at customize sofaen efter eget valg.

Opgave 1: Marketing

1.1. Du bedes udarbejde et gennemarbejdet marketingsmix for produktet "Hermod" i forhold til Generation Jones. I særlig grad bør der være fokus på distributionsstrategi, prisstrategi samt promotionsstrategi i forhold til målgruppen Generation Jones. Endvidere kan en kort redegørelse for yderligere produkttilpasninger i forhold til Generation Jones indgå.

1.2. På baggrund af ovenstående bedes du udarbejde en handlingsplan over de anbefalede aktiviteter.

Opgave 2: Organisation & SCM

2.1. Du bedes vurdere Innovation Living's placering i forsyningskæden samt komme med forslag til tiltag, der kan forstærke Innovation Living's forhandlingsposition i forsyningskæden

Opgave 3: Økonomi

3.1. Innovation Living har registreret følgende oplysninger om afsætning, pris samt de variable enhedsomkostninger (se tabellen øverst på s. 3). Bestem den optimale pris og mængde både ved totalmetoden og differens-/grænsemetoden

Afsætning	Pris	Variable enhedsomkostninger
124	9.000	6.000
110	9.250	5.775
98	9.500	5.550
95	9.750	5.325
87	10.000	5.100
80	10.250	5.325
73	10.500	5.550
62	10.750	5.775
54	11.000	6.000

3.2. De variable omkostninger stiger med 10%, hvordan påvirker det den solgte mængde? Foretag relevante beregninger.

3.3. Innovation Living forventer at kunne have nedenstående afsætning af produktet Hermod, hvis der tilbydes forskellige benlængder. Beregn den optimale pris for hver af dem, samt det samlede overskud. De variable enhedsomkostninger er her 5.000 DKK og forløber proportionalt.

Afsætning af Hermod med 18 cm ben	Afsætning af Hermod med 22 cm ben	Pris
65	74	9.000
63	70	9.250
61	67	9.500
59	64	9.750
53	61	10.000
41	59	10.250
35	56	10.500
29	52	10.750
26	47	11.000

3.4. Du bedes kommentere på realismen i følgende elasticitet: Indkomstelasticitet på 0,8 i forhold til Generation Jones og Hermod sofaen.

3.5. Du bedes opstille et promotion budget i forhold til markedsføring af Hermod til Generation Jones. I øvrigt bør der indgå overvejelser vedr. break-even.

Opgave 4: Jura (10%)

99% af alle Innovation Living's leverancer til deres kunder – forhandlerne - sker til tiden, men i 1% af leverancerne går der noget galt.

4.1. Redegør for de juridiske konsekvenser af levering jf. købeloven.

4.2. En leverance til en danske forhandler er blevet forsinket med 3 uger. Forhandleren har på den baggrund mistet en større ordre til en af sine kunde. Forhandleren kræver nu erstatning hos Innovation Living. Vurdér om der i den givne situation er grundlag for at kræve erstatning. Svaret skal begrundes.

4.3 Innovation Living har indgået aftale med et væveri fra Herning om levering af stof til madrasser. Aftalen vedrører stof af en særlig slidstærk kvalitet i mørkeblå. Stoffet blev som aftalt leveret torsdag den 20. december 2018. Innovation Living konstaterede i forbindelse med modtagelsen, at det leverede stof er gråt – og ikke blå. På grund af juletravlhed fik Innovation Living ikke klaget over den forkerte farve før jul. Den 2. januar 2019 fremsatte Innovation Living imidlertid krav om omlevering over for leverandøren. Giv en juridisk vurdering af situationen.