



Høgskolen i Telemark

EKSAMEN

1043/002 Organisasjonskunnskap og leiing I

05.12.2008

Tid: 0900 - 1300

Målform: bokmål/nynorsk

Sidetal: 5 (inkl.framsida)

Hjelpemiddel: Ingen

Merknader: Alle deloppgåvene tel likt. Hugs å disponere tida i tråd med vektlegginga.
Pga at det er så mange oppmeldte, blir ikkje karakterane klare før 15. januar.
TA DEI FØRESETNADENE DU FINN NAUDSYNT

Vedlegg: Ingen

Eksamensresultata blir offentleggjort på nettet, via Arena høgskole. I tillegg finn du eksamensresultatlistar på utsida av eksamenskontoret. Desse listene opplyser kun kandidatnummer og karakter, så hugs kandidatnummeret ditt frå eksamen.



NYNORSK

Smart textiles er eit dansk utviklet konsept som nå ønskjer å gå inn i den norske marknaden. Ein av dei store kjedane innan sportsbransjen har fått tilbod om å bli eineforhandlar i Noreg og har nå dette under vurdering.

Generelt kan ein seie det er to kategoriar av Smart textiles:
Behandla tekstilar og E-tekstilar.

Behandla tekstilar omfattar blant anna:

Coolmax, 4 kanals polyester stoff som brukast i f.eks. fritidsskjorter, bukser og treningstøy.
Thermolite polyester som brukast i fritidsjakker og "super undertøy"
Breath termo som kan brukast i diverse treningstøy
Nanoteknologi som gjør at ein kan produsere "self – cleaning" treningstøy.

Felles for alle produkta er at dei er høgteknologiske og gir ein helt annan komfort enn tradisjonelle stoff.

E-tekstilar er jakker og fritidstøy til barn og vaksne og inneheld blant anna:

Chips for å lagre musikk
Chips som gjør det mogleg for dei vaksne å holde greie på kor ungane er
Innebygd kommunikasjon og mobil teknologi
Bluetooth og trådløs kommunikasjon
Innebygde microprosessorar som produserer lys, varme og lyd.

Prismessig ligg produkta i øvre prisklasse. Innan behandla stoff er det fleire store konkurrentar, også norske produsentar. Innan E-tekstilar er det so langt få konkurrentar og denne type produkt er nye på den norske marknaden.

Du har fått i oppdrag av leiinga i kjeden å gjøre nokre vurderingar av tilbodet om å bli eineforhandlar.

I første omgang ønskjer dei svar på følgjande spørsmål:



Oppgave 1. "Arbeidsbetingelser"

- a) Frå eksterne makroomgivnader: Gjør greie for korleis faktoren Økonomi kan ha innverknad på salet av slike produkt. Nemn kort dei andre faktorane i makroomgivnadene.
- b) Frå analyse av interne faktorar/strategi: For alle selskap er det viktig å ha ein sunn portefølje av produkt. BCG har utarbeidd ei porteføljematrise som gjør at ein kan analysere og vurdere samansetting av produktporteføljen. Grei ut om denne modellen.

Oppgave 2. Segmentering

Denne oppgåva handlar om marknadssegmentering. Du skal svare på følgjande delspørsmål:

- a) Gjør greie for kvifor marknadssegmentering blir sett på som ein viktig del av marknadsplanlegginga.
- b) Gjør greie for kva inndelingskriterium ein kan bruke ved segmentering av forbrukarmarknaden.
- c) Gjør framlegg om segmentering og målgruppeomtale for dei to produktgruppene.

Oppgave 3. Adopsjonsprosessen

Når nye produkt er ferdig utvikla og blir sendt ut på marknaden, startar ein prosess i marknaden som blir kalla adopsjonsprosessen. Gjør greie for trinna i ein slik prosess. Du kan ta utgangspunkt i produkta som er nemnde over, eller svare generelt.

Oppgave 4. Marknadskommunikasjon

For å "hjelp" kundane gjennom ein slik prosess er det viktig å bruke ulike former for marknadskommunikasjon.

- a) Grei ut om dei viktigaste trinna i utviklinga av eit program for marknadskommunikasjon.
- b) Med utgangspunkt i eit slikt program skal du vise korleis du meiner sportskjeden bør legge opp marknadskommunikasjonen for dei to produktgruppene som er nemnde over. Du kan om du vil, svare på 3a og 3b under eitt.



BOKMÅL.

Smart textiles er et dansk utviklet konsept som nå ønsker å gå inn i det norske markedet. En av de store kjedene innen sportsbransjen har fått tilbud om å bli eneforhandler i Norge og har nå dette under vurdering.

Generelt kan en si det er to kategorier av Smart textiles:
Behandla tekstiler og E-tekstiler.

Behandla tekstiler omfatter blant anna:

Coolmax, 4 kanals polyester stoff som brukes i f.eks. fritidsskjorter, bukser og treningstøy.
Thermolite polyester som brukes i fritidsjakker og "super undertøy"
Breath termo som kan brukes i diverse treningstøy
Nanoteknologi som gjør at en kan produsere "self – cleaning" treningstøy.

Felles for alle produkta er at de er høgteknologiske og gir en helt annen komfort enn tradisjonelle stoff.

E-tekstiler er jakker og fritidstøy til barn og voksne og inneholder blant annet:

Chips for å lagre musikk
Chips som gjør det mulig for de voksne å holde greie på hvor ungene er
Innebygd kommunikasjon og mobil teknologi
Bluetooth og trådløs kommunikasjon
Innebygde mikroprosessorer som produserer lys, varme og lyd.

Prismessig ligger produkta i øvre prisklasse. Innen behandlet stoff er det flere store konkurrenter, også norske produsenter. Innen E-tekstiler er det så langt få konkurrenter og denne type produkt er nye på det norske markedet.

Du har fått i oppdrag av ledelsen i kjeden å gjøre noen vurderinger av tilbudet om å bli eneforhandler.

I første omgang ønsker de svar på følgende spørsmål:



Oppgave 1. Arbeidsbetingelser

- a) Fra eksterne makroomgivelser: Gjør rede for hvordan faktoren Økonomi kan ha innvirkning på salget av slike produkter. Nenn kort de andre faktorene i makroomgivelsene.
- b) Fra analyse av interne faktorer/strategi: For alle selskap er det viktig å ha en sunn portefølje av produkt. BCG har utarbeidet en porteføljematrise som gjør at man kan analysere og vurdere sammensetting av produktporteføljen. Grei ut om denne modellen.

Oppgave 2. Segmentering

Denne oppgaven handler om markedsegmentering. Du skal svare på følgende delspørsmål:

- a) Gjør rede for hvorfor markedsegmentering blir sett på som en viktig del av markedsplanleggingen.
- b) Gjør rede for hvilke inndelingskriterier en kan bruke ved segmentering av forbrukermarkedet.
- c) Kom med forslag til segmentering og målgruppebeskrivelse for de to produktgruppene.

Oppgave 3. Adopsjonsprosessen

Når nye produkt er ferdig utvikla og blir sendt ut på markedet, starter en prosess i markedet som blir kalla adopsjonsprosessen. Gjør greie for trinna i en slik prosess. Du kan ta utgangspunkt i produktene nevnt over eller svare generelt.

Oppgave 4. Markedskommunikasjon

For å "hjelp" kundene gjennom en slik prosess er det viktig å bruke ulike former for markedskommunikasjon.

- a) Gjør rede for de viktigste trinna i utviklingen av et program for markedskommunikasjon.
- b) Med utgangspunkt i et slikt program skal du vise hvordan du mener sportskjeden bør legge opp markedskommunikasjonen for de to produktgruppene som er nevnt over. Du kan om du vil, svare på 3a og 3b under ett.