



Høgskolen i Telemark

SLUTTPRØVE

I

5207 DISTRIBUSJONSKANALAR

18. MAI 2010

Tid:	9-12
Målform:	Bokmål/nynorsk
Sidetal:	2 sider + framsida
Hjelpemiddel:	Ingen (Men ordbok for fremmedspråklige)
Merknader:	Oppgave 1 teller 50% og oppgave 2 teller 50 %. Husk å disponere tida deretter. Svar på alle deloppgaver.
Vedlegg:	Ingen

Resultatet av sluttprøven som teller 60%, blir ikke offentliggjort annet enn som en del av totalkarakteren for emnet 5207 Distribusjonskanalar. Totalkarakteren kommer på vanlig måte på StudentWeb. Opplysninger om karakteren på de ulike element som inngår i mappeevalueringen fås ved henvendelse til faglærer.



Avdeling for allmennvitenskaplege fag.

NYNORSK

Oppgåve 1. (Vekt 50 %)

I alle distribusjonskanalar kan ein frå tid til annan finne konflikthar.

a) Grei ut om kva slike konflikthar kan innebære, korleis slike konflikthar kan oppstå, korleis ein kan karakterisere ("beskrive") dei og korleis ein kan ha eit opplegg for å løyse dei.

Løysinga på slike konflikthar kan ha nær samanhang med korleis kulturen i ein distribusjonskanal kan vere.

b) Grei ut om omgrepet kanalkultur og legg spesiell vekt på ulike typar kultur,

Eit anna omgrep som kan ha innverknad på korleis konflikthar blir løyst, er omgrepet tillit.

c) Korleis kan ein utvikle/produsere tillit i ein distribusjonskanal.

I denne oppgåva er det viktig å illustrere omgrepa med døme frå verkelege eller fiktive distribusjonskanalar/distribusjonssystem.

Oppgåve 2. (Vekt 50%)

For detaljhandelsbedrifter er det mange strategiar for vekst som kan vere aktuelle.

a) Gjør greie for de viktigaste vekststrategiane for ein detaljist og gi døme frå røynda på korleis ulike detaljhandelsbedrifter/-foretak har valt ulike løysingar.

b) Ein måte å vekse på er å internasjonalisere. Grei ut om korleis slik vekst vanlegvis går føre seg for dei fleste bedrifter. Ta utgangspunkt i kva dei fleste legg vekt på når dei skal velje nye ukjende marknader. Bruk gjerne ein modell for dei stadium dei fleste bedrifter går gjennom på vegen mot meir internasjonalisering; kanskje til og med globalisering.

c) Ein av dei som har analysert om ei bedrift skal internasjonalisere, kor ein skal satse og korleis ein skal gjøre det, er JH Dunning. Teorien hans blir kalla den "eklektiske modell". Gjør kort grei for dei viktigaste faktorane som inngår i denne modellen.

BOKMÅL

Oppgave 1. (Vekt 50 %)

I alle distribusjonskanaler kan en fra tid til annen finne konflikter.

a) Grei ut om hva slike konflikter kan innebære, hvordan slike konflikter kan oppstå, hvordan en kan karakterisere ("beskrive") dem og hvordan en kan ha et opplegg for å løse dem.

Løsningen på slike konflikter kan ha nær sammenheng med hvordan kulturen i en distribusjonskanal kan være.

b) Grei ut om begrepet kanalkultur og legg spesiell vekt på ulike typer kultur,

Et annet begrep som kan ha innvirkning på hvordan konflikter blir løst, er begrepet tillit.

c) Hvordan kan en utvikle/produsere tillit i en distribusjonskanal.

I denne oppgaven er det viktig å illustrere begrepa med eksempler fra virkelige eller fiktive distribusjonskanaler/distribusjonssystem.

Oppgave 2. (Vekt 50%)

For detaljhandelsbedrifter er det mange strategier for vekst som kan være aktuelle.

- d) Gjør greie for de viktigste vekststrategiene for en detaljist og gi eksempler fra virkeligheten på hvordan ulike detaljhandelsbedrifter/-foretak har valgt ulike løsninger.
- e) En måte å vokse på er å internasjonalisere. Grei ut om hvordan slik vekst vanligvis går for seg for de fleste bedrifter. Ta utgangspunkt i hva de fleste legger vekt på når de skal velge nye ukjente markeder. Bruk gjerne en modell for de stadier de fleste bedrifter går gjennom på vegen mot mer internasjonalisering; kanskje til og med globalisering.
- f) En av de som har analysert om en bedrift skal internasjonalisere, hvor en skal satse og hvordan en skal gjøre det, er JH Dunning. Teorien hans blir kalt den "eklektiske modell". Gjør kort grei for de tre faktorene som inngår i denne modellen.