



Høgskolen i Telemark

EKSAMEN (KONTE)

6002 MARKNADSFØRING

06.06.2011

Tid:	<i>9-13</i>
Målform:	<i>Bokmål/nynorsk</i>
Sidetal:	<i>3 (inkludert denne framsida)</i>
Hjelpemiddel:	<i>Ingen</i>
Merknader:	<i>Alle delspørsmåla tel like mykje.</i>
Vedlegg:	<i>Ingen.</i>

Eksamensresultata blir offentliggjort på Studentweb.



Avdeling for allmennvitenskaplige fag.



Oppgave.

Selskapet Fritidsutstyr AS produserer i hovedsak soveposer, dunbekledning og telt. Bedriften har 30 tilsatte og selger alle varene sine i Norge. Produktkategoriene for selskapet har vært uendra i mange år, med de har jevnlig endra design på produkta.

Distribusjonssystemet for slike produkt er dominert av en stor aktør med to store kjeder av sportsforretninger og en liten; i tillegg har de kontroll over to store tekstilkjeder. På sportssida kontrollerer disse to kjedene om lag 75 % av markedet, og de har forretninger rundt om i hele landet. Tre selgere fra Fritidsutstyr AS besøker butikkene i de to kjedene jevnlig. De har hver sin del av landet: Øst, Sør/Vest og Midt/Nord.

De to store kjedene står for 80 % av omsetningen fra Fritidsutstyr AS; resten kommer fra postordresalg.

Et av problema for selskapet har vært store sesongsvingninger og i store deler av året har de vært tvunget til å permittere en relativt stor del av de tilsatte. Lønnsomheten er likevel ikke tilfredsstillende.

Styret i Fritidsutstyr har med bakgrunn i problema med lønnsomheten leid deg inn som konsulent for å være med på diskusjoner og utgreiinger. I prosjektmandatet har de blant annet formulert følgende: "... analysere og foreslå endringer i den totale markedsføringen av bedriftens produkter".

I en samtale med direktøren har dere blitt enige om å utrede oppgavene under til neste styremøte:

- a) Styret ønsker å diskutere selve **forretningssideen** for selskapet og ber om innspill fra deg med hensyn til hva en forretningsidé skal inneholde og et begrunnet forslag om en konkret formulering.
- b) Styret ønsker å ha en bedre forståelse av hvordan **kjøpsprosessen** for slike produkt er, og vil ha din framstilling av dette.
- c) De vil også ha deg til å greie ut om det er mulig å **segmentere** markedet slik at selskapet kan fokusere innsatsen på utvalgte kjøpegrupper. Hvilke **segmenteringskriterier** kan være relevante i dette tilfellet? Hvilke **krav/forutsetninger** må være tilstede for å kunne satse på mulige segment? Grei også ut om hvilke alternative strategiske valg selskapet har med hensyn til om de skal satse på hele eller deler av markedet (**segmenteringsstrategier**). Du kan se på hele sortimentet eller ei konkret produktgruppe.
- d) Styret er heller ikke fornøyd med hvordan produktutviklinga går for seg i selskapet. De vil ha en presentasjon med kommentarer som viser trinna i en normal **produktutviklingsprosess**.
- e) Vurder om en kan finne andre aktuelle **distribusjonskanaler** for å øke omsetningen. Adm direktør vil ha it notat med forslag til og grunngiving for hva en bør gjøre med hensyn til valg av distribusjonskanal. Hun vil seinere vurdere om dette skal behandles i styret.



Oppgåve.

Selskapet Fritidsutstyr AS produserar i hovudsak soveposar, klede med dun i og telt. Verksemda har 30 tilsette og sel alle varene sine i Noreg. Produktkategoriane for selskapet har vore uendra i mange år, med dei har jamt endra design på produkta.

Distribusjonssystemet for slike produkt er dominert av ein stor aktør med to store kjeder av sportsforretningar og ein liten; i tillegg har dei kontroll over to store tekstilkjeder. På sportssida kontrollerar disse to kjedene om lag 75 % av marknaden, og dei har forretningar rundt om i heile landet. Tre seljarar frå Fritidsutstyr AS vitjar butikkane i dei to kjedene jamleg. Dei har kvar sin del av landet: Øst, Sør/Vest og Midt/Nord.

Dei to store kjedene står for 80 % av omsetnaden frå Fritidsutstyr AS; resten kjem frå postordresalg.

Eit av problema for selskapet har vore store sesongsvingingar, og i store delar av året har dei vore tvinga til å permittere ein relativt stor del av dei tilsette. Lønnsemda er likevel ikkje tilfredsstillande.

Styret i Fritidsutstyr har med bakgrunn i problema med lønnsemda leigd deg inn som konsulent for å vere med på diskusjonar og utgreiingar. I prosjektmandatet har dei mellom anna formulert følgjande: "... analysere og foreslå endringer i den totale markedsføringen av bedriftens produkter".

I ein samtale med direktøren har de blitt samde om å greie ut oppgåvene under til neste styremøte:

- f) Styret ynskjer å diskutere sjølve **forretningsideen** for selskapet og bed om innspel frå deg med omsyn til kva ein forretningsidé skal innehalde og eit grunnlegg framlegg om ein konkret formulering.
- g) Styret ynskjer å ha ei betre forståing av korleis **kjøpsprosessen** for slike produkt er, og vil ha di framstilling av dette.
- h) Dei vil også ha deg til å greie ut om det er mogleg å **segmentere** marknaden slik at selskapet kan fokusere innsatsen på utvalde kjøpegrupper. Kva **segmenteringskriterier** kan vere relevante i dette høvet? Kva **krav/føresetnader** må vere tilstades for å kunne satse på moglege segment? Grei også ut om kva alternative strategiske val selskapet har med omsyn til om dei skal satse på heile eller delar av marknaden (**segmenteringsstrategiar**). Du kan sjå på heile sortimentet eller ei konkret produktgruppe.
- i) Styret er heller ikkje nøgde med korleis produktutviklinga går føre seg i selskapet. Dei vil ha ein presentasjon med kommentarar som syner trinna i ein normal **produktutviklingsprosess**.
- j) Vurder om ein kan finne andre aktuelle **distribusjonskanalar** for å auke omsetnaden. Adm direktør vil ha eit notat med framlegg om og grunngjeving for kva ein bør gjøre med omsyn til val av distribusjonskanal. Ho vil seinare vurdere om dette skal handsamast i styret.