



Høgskolen i Telemark

Fakultet for allmennvitenskapelige fag

EKSAMEN

6053

Distribusjonskanaler

24.05.2013

Tid: 3 timar

Målform: Bokmål/nynorsk

Sidetal: 3 (inkl. framsida)

Hjelpemiddel: Ingen.

Merknader: Deloppgåvene har ulik vekt. Sjå kvar deloppgåve. Hugs å disponere tida i tråd med vektlegginga.

TA DEI FØRESETNADENE DU FINN NAUDSYNT!!!

Vedlegg: Ingen

Eksamensresultata blir offentliggjort på Studentweb.

BOKMÅL

Oppgave 1. (Vekt 2/3)

I likhet med alle andre bedrifter har også en detaljist en rekke virkemidler han kan bruke i konkurransen om kundene.

- a) Gjør greie for de viktigste virkemidlene for en detaljist og hva han må ta hensyn til ved sammensetting av dem til en helhet.
- b) Grei ut om hvordan konkurransen i norsk detaljhandel har endret seg de siste 20 år.

Du bør kommentere endringer i:

- Bruken av virkemiddel for den enkelte detaljist.
- Konkurransereformer(- mønster mer generelt)
- Internasjonal innvirkning

Gi gjerne konkrete eksempler fra næringslivet på slike endringer.

- c) Grei ut om hvordan endringer i omgivelsene (determinanter, eksterne arbeidsbetingelser) for norsk detaljhandel kan være med på å forklare noen av de endringene du har nevnt over.
- d) Det er flere teorier for hvordan varehandelen utvikler seg over tid. Gjør greie for minst en slik modell.

Oppgave 2. (Vekt 1/3)

Om en reiser rundt i verden, er det mer og mer slik at en finner igjen de samme butikkene i de fleste land. Om en er i finske småbyer, i Bø eller i Paris er det stor sjanse for å finne minst en butikk felles. Det er flere grunner til at det er slik, og det er utviklet mange teorier for bakgrunnen for den internasjonalisering vi ser eksempler på over hele verden.

- a) Grei ut om de motiva som ligger bak en slik utvikling mot internasjonalisering innen detaljhandelen.
- b) Et annet aspekt ved internasjonalisering er hvordan en skal gå inn på utenlandske markeder. Noen norske detaljister har for eksempel valgt franchising som inngangsstrategi. Illustrer en eller flere av de mulige strategiene med eksempel fra varehandelsnæringa og gi en vurdering av valget de har gjort. Er du usikker på hvilke strategier som er valgt i virkeligheten, kan du finne på et eksempel, hvor du resonnerer logisk med hensyn til hva den virksomheten du dikter opp, burde velge som inngangsstrategi.
- c) Grei ut om ulemper og fordeler ved de ulike strategiene.

NYNORSK

Oppgåve 1. (Vekt 2/3)

I likskap med alle andre bedrifter har også ein detaljist ei rad verkemiddel han kan bruke i konkurransen om kundane.

- a) Gjør greie for dei viktigaste verkemidla for ein detaljist og kva han må ta omsyn til ved samansetting av dei til ein heilskap.
- b) Grei ut om korleis konkurransen i norsk detaljhandel har endra seg dei siste 20 åra. Du bør kommentere endringar i:

- Bruken av verkemiddel for den einskilte detaljist.
- Konkurransereform(- mønster meir generelt)
- Internasjonal innverknad

Gi gjeme konkrete døme frå næringslivet på slike endringar.

- c) Grei ut om korleis endringar i omgivnaden (determinantar, eksterne «arbeidsbetingelser») for norsk detaljhandel kan vere med på å forklare nokre av dei endringane du har nemnt over.

- d) Det er fleire teoriar for korleis varehandelen utviklar seg over tid. Gjør greie for minst ein slik modell.

Oppgåve 2. (Vekt 1/3)

Om ein reiser rundt i verda, er det meir og meir slik at ein finn att dei same butikkane i dei fleste land. Om ein er i finske småbyar, i Bø eller i Paris er det stor sjanse for å finne minst ein butikk felles. Det er fleire grunnar til at det er slik, og det er utvikla mange teoriar for bakgrunnen for den internasjonalisering vi ser døme på over heile verda.

- a) Grei ut om dei motiva som ligg bak ei slik utvikling mot internasjonalisering innan detaljhandelen.

- b) Eit anna aspekt ved internasjonalisering er korleis ein skal gå inn på utanlandske marknader. Nokre norske detaljistar har til dømes valt franchising som inngangsstrategi. Illustrer ein eller fleire av dei moglege strategiane med døme frå varehandelsnæringa og gi ei vurdering av valet dei har gjort. Er du usikker på kva strategiar som er vald i røynda, kan du finne på eit døme, kor du resonnerer logisk med omsyn til kva den verksemda du diktar opp, burde velje som inngangsstrategi.

- c) Grei ut om ulemper og føremoner ved dei ulike strategiane.