



Høgskolen i Telemark

Fakultet for allmennvitenskapelige fag

EKSAMEN/FINAL EXAMINATION

**5208 INTERNASJONAL
MARKNADSFØRING/INTERNATIONAL MARKETING**

16.12.2014

Tid/Time:	5 Timer/Hours (9.00 – 14.00/9 a. m – 2 p.m.)
Målform/Language:	Oppgaver/oppgåver/questions: Bokmål/nynorsk/ English Minicase: English
Sidetal/ Number of pages:	4 sider inklusive framside/4 pages, front page included
Hjelpemiddel/ Aid:	Engelsk ordbok (engelsk til aktuelt språk)/English dictionary (from english to language of student)
Merknader/Note:	Ta nødvendige forutsetninger/Make necessary assumptions.
Vedlegg Enclosure:	Ingen/None

Sensuren finner du på StudentWeb.



BOKMÅL

Oppgave 1 (40 %)

Minicase: Mester Grønn

Mester Grønn is the largest wholly owned chain of florists in Norway with more than 100 stores from Tromsø in the north to Kristiansand in the south. Mester Grønn was established in Skien in 1983. Since then the chain has grown to become Norway's leading chain of florists. This has been achieved by building stone by stone, where focus has been, and is, quality.

The vision is to create joy in every home. This is done by offering a large variety of fresh flowers every day of the year. At Mester Grønn you will meet many cheery employees, both in the stores and on the phone, and they are ready to help you with tips and ideas.

The flowers are transported from producer to shop without expensive and time-consuming intermediaries. Therefore Mester Grønn is able to offer their customers fresh flowers with excellent quality at very good prices.

- a. Du er spesialist på internasjonalisering av detaljhandelsbedrifter og er bedt av eieren av Mester Grønn om å forberede dokumentasjon til et styremøte. Styret skal fatte beslutning om internasjonalisering eller ikke. Beskriv hva som etter din mening vil være de viktigste faktorer som må forberedes til en slik diskusjon og hvorfor du mener det.
- b. Beskriv hva som menes med IMS-prosessen (The International Market Selection Process). Redegjør for de viktigste stegene i en slik prosess.
- c. Foreslå hvorledes Mester Grønn bør legge opp en slik prosess og hvilke faktorer som bør vektlegges mest.

Oppgave 2 (20 %)

- a) Hva er inngangsstrategier? Redegjør for hovedalternativene.
- b) Hvilke inngangsstrategier mener du egner seg for tjenesteytende bedrifter? Svarene skal begrunnes.

Oppgave 3 (20 %)

- a) Forklar hva som menes med CSR (Corporate Social Responsibility)
- b) Gi eksempler på hvorledes en bedrift som driver internasjonalt kan bruke CSR i posisjoneringen og i arbeidet med å skape et godt omdømme.

Oppgave 4 (20 %)

- a) Beskriv hva som menes med markedsstrategi. Vil det ha noe å si for din beskrivelse om dette er på konsumentmarkedet (B2C) eller bedriftsmarkedet (B2B)?
- b) Du er markedsansvarlig i en bedrift som er underleverandør av avansert testutstyr til oljeselskap som utvinner olje i dype havområder. Beskriv hva som etter ditt syn vil være de viktigste faktorene i denne underleverandørens markedsstrategi. Du skal begrunne dine standpunkt.



NYNORSK

Oppgave 1 (40 %)

Mester Grønn is the largest wholly owned chain of florists in Norway with more than 100 stores from Tromsø in the north to Kristiansand in the south. Mester Grønn was established in Skien in 1983. Since then the chain has grown to become Norway's leading chain of florists. This has been achieved by building stone by stone, where focus has been, and is, quality.

The vision is to create joy in every home. This is done by offering a large variety of fresh flowers every day of the year. At Mester Grønn you will meet many cheery employees, both in the stores and on the phone, and they are ready to help you with tips and ideas.

The flowers are transported from producer to shop without expensive and time-consuming intermediaries. Therefore Mester Grønn is able to offer their customers fresh flowers with excellent quality at very good prices.

- a. Du er spesialist på internasjonalisering av detaljhandelsverksemder og er beden av eigaren av Mester Grønn om å førebu dokumentasjon til eit styremøte. Styret skal avgjere om verksemda skal internasjonalisera eller ikkje. Gjer greie for kva som etter ditt syn vil være de viktigaste faktorane som må førebuast til ein slik diskusjon og kvifor du meiner det.
- b. Gjer greie for kva som meinast med IMS-prosessen (The International Market Selection Process). Gjer greie for de viktigaste stega i ein slik prosess.
- c. Foreslå korleis Mester Grønn bør leggje opp ein slik prosess og kva for faktorar som bør vektleggjast mest.

Oppgave 2 (20 %)

- a. kva er inngangsstrategiar? Gjer greie for hovudalternativa.
- b. Kva for inngangsstrategiar meiner du passar best for tenesteytande verksemder? Svara skal grunngjevast.

Oppgave 3 (20 %)

- a. Gjer greie for kva som meinast med CSR (Corporate Social Responsibility)
- b. Gje døme på korleis ei verksemd som driv internasjonalt kan nytte CSR i si posisjonering og i arbeidet med å skape eit godt omdøme.

Oppgave 3 (20 %)

- a. Gjer greie for kva som meinast med marknadsstrategi. Vil det ha noko å seia for di skildring om dette er på konsumentmarknaden (B2C) eller bedriftsmarknaden (B2B)?
- b. Du er marknadsansvarlig i ei verksemd som er underleverandør av avansert testutstyr til oljeselskap som utvinn olje i djupe havområde.
Gjer greie for kva som etter di meining vil være dei viktigaste faktorane i denne underleverandørens marknadsstrategi. Du skal grunngje dine standpunkt.



ENGLISH

Question 1 (40 %)

Mini Case: Mester Grønn

Mester Grønn is the largest wholly owned chain of florists in Norway with more than 100 stores from Tromsø in the north to Kristiansand in the south. Mester Grønn was established in Skien in 1983. Since then the chain has grown to become Norway's leading chain of florists. This has been achieved by building stone by stone, where focus has been, and is, quality.

The vision is to create joy in every home. This is done by offering a large variety of fresh flowers every day of the year. At Mester Grønn you will meet many cheery employees, both in the stores and on the phone, and they are ready to help you with tips and ideas.

The flowers are transported from producer to shop without expensive and time-consuming intermediaries. Therefore Mester Grønn is able to offer their customers fresh flowers with excellent quality at very good prices.

- a. You are an expert in internationalization of retail businesses and you have been asked by the owner of Mester Grønn to prepare documentation for a board meeting. The board is going to decide whether to internationalize or not. Describe what, according to your opinion, will be the main topics to prepare for discussion and why.
- b. Describe what is meant by the IMS process (The International Market Selection Process). Describe the most important steps in this process.
- c. Suggest how Mester Grønn should design such a process and what factors should be emphasized the most.

Question 2 (20 %)

- a. What are "Market Entry Strategies"? Discuss the main alternatives.
- b. Which market entry strategies do you find suitable for service companies? Give reasons for your answer.

Question 3 (20 %)

- a. Explain what is meant by CSR (Corporate Social Responsibility)
- b. Give examples of how a company that operates internationally can use CSR in the company's positioning and in its efforts to create a good reputation.

Question 4 (20 %)

- a. Describe what is meant by marketing strategy. How will your description be affected whether this is on the consumer market (B2C) or industrial market (B2B)?
- b. You are the marketing manager of a company which is a subcontractor of advanced testing equipment to oil companies that extract oil in deep waters. Describe what in your view will be the key factors in this subcontractor's market strategy. Give reasons for your answer.