

TENTTI 29.8.2008

Huomio: Vastaa tehtävät 1-3 (Sanna-Katriina) ja 4-6 (Sami) eri papereille

TEHTÄVÄ 1.

a. Pohdi tuotteen hintaan vaikuttavia tekijöitä. (3 pistettä)

b. Yrittäjä Miettisen yritys valmistaa pelikonsoleita. Laske kannattaako yrittäjä Miettinen laskea tuotteensa hintaa vai hyväksyä pienempi kappalemääräinen myyntivolyymi oheisessa tapauksessa.

Hinnalla 110 euroa arvioitu myyntimäärä on 90 kappaletta, kun taas 10 euron alennus hinnasta vaikuttaisi myyntimäärään siten, että kysyntä kasvaisi 10 yksikköä. Muuttuvat kustannukset ovat 50 euroa kappaleelta ja kiinteät kustannukset 500 euroa.

Miten tilanne eroaisi, jos yrittäjä Miettinen myisikin pelikonsolien sijaan pelejä?
(3 pistettä)

TEHTÄVÄ 2.

Mitä tarkoitetaan tuotteen elinkaarella? Miten markkinointia tulee sopeuttaa tuotteen elinkaaren vaiheiden mukaisesti? (3 pistettä)

TEHTÄVÄ 3.

Selitä seuraavat käsitteet/termit.

- a. AIDA-malli (1 piste)
- b. WOM (1 piste)
- c. 4P (1 piste)

TEHTÄVÄ 4.

Vertaile organisaatio- ja kuluttajamarkkinoiden ostamisen ominaispiirteitä. (3 pistettä)

TEHTÄVÄ 5.

a. Mitä Philip Kotler tarkoittaa puhuessaan "neandertalilaisesta markkinoinnista"? (3 pistettä)

b. Määrittele seuraavat käsitteet/termit:

- a. Totuuden hetket (1 piste)
- b. Positointi (1 piste)
- c. Brandi (1 piste)

TEHTÄVÄ 6.

Birdman case: Pohdi brandin laajennuksen hyötyjä ja riskejä. (3 pistettä)

Toivottamme menestystä tenttiin ja hyvää syksyä!

Sanna-Katriina & Sami