

Eksamen

19. mai 2016

SSA1001
Planlegging

Programområde: Service og samferdsel

Nynorsk

Eksamensinformasjon

Eksamenstid	Eksamen varer i 4 timar.
Hjelpemiddel	Alle hjelpemiddel er tillatne, bortsett frå Internett og andre verktøy som kan brukast til kommunikasjon. Det er føresett bruk av PC.
Bruk av kjelder	Dersom du brukar kjelder i svaret ditt, skal dei alltid førast opp på ein slik måte at lesaren kan finne fram til dei. Du skal føre opp forfattar og fullstendig tittel på både lærebøker og annan litteratur. Dersom du brukar utskrift eller sitat frå Internett, skal du føre opp nøyaktig nettadresse og nedlastingsdato.
Vedlegg	
Informasjon om vurderinga	Vurderinga tek utgangspunkt i følgjande nivå: Under middels (karakterane 1 og 2): Kandidaten viser under middels fagkunnskap og evne til å løyse problemstillingane som blir presenterte. Svaret er prega av reproduksjon (avskrift), og at kandidaten i liten grad er i stand til å bruke kunnskap til å løyse ei problemstilling. Middels (karakterane 3 og 4): Kandidaten viser middels fagkunnskap og evne til å løyse problemstillingane som blir presenterte. Svaret viser at kandidaten er i stand til å bruke kunnskap til å finne praktiske løysingar på ei problemstilling. Over middels (karakterane 5 og 6): Kandidaten viser svært god fagkunnskap og evne til å løyse problemstillingane som blir presenterte. Svaret viser at kandidaten er i stand til å bruke kunnskap til å finne svært gode praktiske løysingar på ei problemstilling. Kandidaten viser god vurderingsevne, og er i stand til å få fram både positive og negative sider ved ulike løysingsalternativ.
Andre opplysningar	Kandidaten har høve til å leggja eigne føresetnader i svarea sine. Det skal gå klart fram kva føresetnader kandidaten legg til grunn.

Eksamensoppgåve:



Klesbutikken «Fashion for future» ligg i eit kjøpesenter i ein liten småby på Vestlandet. Det er ca. 12 000 innbyggjarar i denne byen, men dei meiner dei dekkjer eit handelsområde med rundt 50 000 innbyggjarar. «Fashion for future» har opplevd sterkare konkurranse dei siste åra, spesielt

frå nettbutikker. Resultata har difor dei seinare åra gått nedover, og butikkleiinga meiner at noko må gjerast.

Dagleg leiar i butikken ber deg om å utføre ein del oppdrag i det vidare arbeidet i butikken. Dette er rekruttering av ein butikkmedarbeidar, utrekning av pris på produkt og ei vidareutvikling av marknadsføringa av butikken.

Oppdrag 1 – Rekruttering av ein butikkmedarbeidar.

Butikken tek sikte på å tilsetje ein butikkmedarbeidar i full stilling.

- Kva eigenskapar ser butikken etter for denne type stilling? Forklar kvifor desse eigenskapane er viktige.
- Forklar korleis butikken kan gå fram for å finne den rette kandidaten til stillinga. Vis heile rekrutteringsprosessen i svaret ditt.

Oppdrag 2 – Prising av eit produkt

Butikken har kjøpt inn følgjande produkt frå Janus-fabrikken utanfor Bergen:

Artikkelnr.	Vare	Str.	Tal	Innkjøpspris utan MVA
4333337-183	Janus Design Wool, trøye herre	Large	10	105,00

Mange bedrifter brukar sjølvkostkalkyle når dei skal komme fram til ein pris.

- Lag ein priskalkyle, sjølvkostkalkyle, for artikkelnr. 4333337-183, Janus Design Wool, trøye herre. Frakt/transportkostnader ligg inne i innkjøpsprisen. Dei har indirekte kostnader på 60%, og vil ha ei forteneste på 40% på denne type produkt. Finn utsalsprisen som kunden må betale.

- b) Forklar kva som ligg i dei indirekte kostnadene for ei bedrift.
- c) Korleis ser sjølvkostkalkylen ut dersom ein reduserer utsalsprisen med 30kr?

Dekningsbidrag er ein annan måte å komme fram til ein pris på eit produkt.

- d) Vis og forklar korleis ein kjem fram til eit dekningsbidrag.
- e) Kva er dekningsbidraget til produktet over (artikkelnr. 4333337-183)?

Oppdrag 3 - Marknadsføring

Butikken ynskjer å vere meir aktiv i marknadsføringa si. Dagleg leiar er oppteken av at profileringsarbeidet i butikken kan bli betre, med fine plakatar og flygeblad.

- a) Kva andre delar av marknadsføringa er viktig for denne type butikk? Vis korleis alle delane av marknadsmiksen (verkemidla), kan brukast i marknadsføringsarbeidet.

Du ser at butikken ikkje er særleg aktiv på sosiale media som mellom anna Facebook og Twitter, og ser eit potensiale her. Dagleg leiar kan ikkje bruke slike verktøy, og ber deg om å komme med forslag til korleis ein kan bruke dei i marknadsføringa. Han ber deg om å ha særskilt fokus på kampanjar og sesongar i forslaga dine.

- b) Forklar korleis du ville ha brukt sosiale media som ein del av marknadsføringa for denne butikken.

Bokmål

Eksamensinformasjon

Eksamenstid	Eksamen varer i 4 timer.
Hjelpemidler	Alle hjelpemidler er tillatt, bortsett fra Internett og andre verktøy som kan brukes til kommunikasjon. Det forutsettes bruk av PC.
Bruk av kilder	Hvis du bruker kilder i besvarelsen din, skal disse alltid oppgis på en slik måte at leseren kan finne fram til dem. Du skal oppgi forfatter og fullstendig tittel på både lærebøker og annen litteratur. Hvis du bruker utskrift eller sitat fra Internett, skal du oppgi nøyaktig nettsadresse og nedlastingsdato.
Vedlegg	
Informasjon om vurderingen	Vurderingen tar utgangspunkt i følgende nivå: <i>Under middels (karakterene 1 og 2):</i> Kandidaten viser under middels fagkunnskap og evne til å løse problemstillingene som blir presentert. Svaret er preget av reproduksjon (avskrift), og at kandidaten i liten grad er i stand til å bruke kunnskap til å løse en problemstilling. <i>Middels (karakterene 3 og 4):</i> Kandidaten viser middels fagkunnskap og evne til å løse problemstillingene som blir presentert. Svaret viser at kandidaten er i stand til å bruke kunnskap til å finne praktiske løsninger på en problemstilling. <i>Over middels (karakterene 5 og 6):</i> Kandidaten viser svært god fagkunnskap og evne til å løse problemstillingene som blir presentert. Svaret viser at kandidaten er i stand til å bruke kunnskap til å finne svært gode praktiske løsninger på en problemstilling. Kandidaten viser god vurderingsevne, og er i stand til å få fram både positive og negative sider ved ulike løsningsalternativer.
Andre opplysninger	Kandidaten har mulighet til å ta egne forutsetninger i svarene sine. Det skal gå klart fram hvilke forutsetninger kandidaten legger til grunn.



Eksamensoppgave:

Klesbutikken «Fashion for future» ligger i et kjøpesenter i en liten småby på Vestlandet. Det er ca. 12 000 innbyggere i denne byen, men de mener de dekker et handelsområde med rundt 50 000 innbyggere. «Fashion for future» har opplevd

sterkere konkurranse de siste årene, spesielt fra nettbutikker. Resultata har derfor de seinere årene gått nedover, og butikkledelsen mener at noe må gjøres.

Daglig leder i butikken ber deg om å utføre en del oppdrag i det videre arbeidet i butikken. Dette er rekruttering av en butikkmedarbeider, utregning av pris på produkt og en videreutvikling av markedsføringen av butikken.

Oppdrag 1 – Rekruttering av en butikkmedarbeider.

Butikken tar sikte på å ansette en butikkmedarbeider i full stilling.

- Hva slags egenskaper ser butikken etter for denne type stilling? Forklar hvorfor disse egenskapene er viktige.
- Forklar hvordan butikken kan gå fram for å finne den rette kandidaten til stillingen. Vis hele rekrutteringsprosessen i svaret ditt.

Oppdrag 2 – Prising av et produkt

Butikken har kjøpt inn følgende produkt fra Janus-fabrikken utenfor Bergen:

Artikkelnr.	Vare	Str.	Antall	Innkjøpspris uten MVA
4333337-183	Janus Design Wool, trøye herre	Large	10	105,00

Mange bedrifter bruker selvkostkalkyle når de skal komme fram til en pris.

- Lag en priskalkyle, selvkostkalkyle, for artikkelnr. 4333337-183, Janus Design Wool, trøye herre. Frakt/transportkostnader ligger inne i innkjøpsprisen. Dere har indirekte kostnader på 60%, og vil ha en fortjeneste på 40% på denne type produkt. Finn utsalgsprisen som kunden må betale.

- b) Forklar hva som ligger i de indirekte kostnadene for en bedrift.
- c) Hvordan ser selvkostkalkylen ut dersom man reduserer utsalgsprisen med 30kr?

Dekningsbidrag er en annen måte å komme fram til en pris på et produkt.

- d) Vis og forklar hvordan man kommer fram til et dekningsbidrag.
- e) Hva er dekningsbidraget til produktet over (artikkelnr. 4333337-183)?

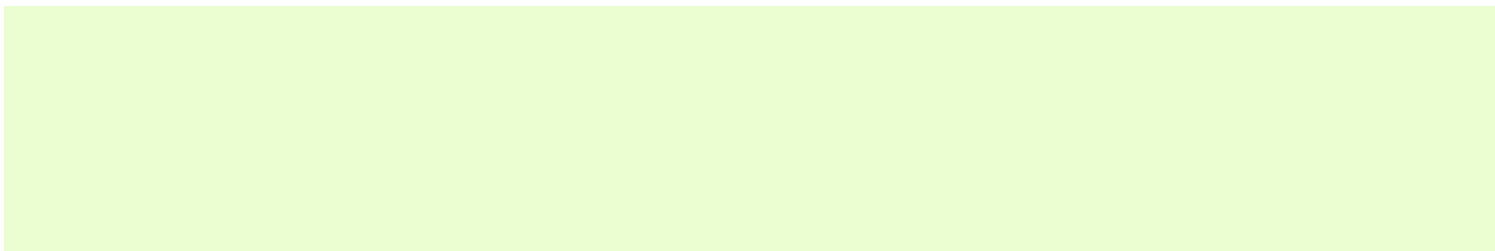
Oppdrag 3 - Markedsføring

Butikken ønsker å være mer aktiv i markedsføringen sin. Daglig leder er opptatt av at profileringsarbeidet i butikken kan bli bedre, med fine plakater og flygeblad.

- a) Hvilke andre deler av markedsføringen er viktig for denne type butikk? Vis hvordan alle delene av markedsmiksen (virkemidlene), kan brukes i markedsføringsarbeidet.

Du ser at butikken ikke er særlig aktiv på sosiale medier som blant annet Facebook og Twitter, og ser et potensiale her. Daglig leder kan ikke bruke slike verktøy, og ber deg om å komme med forslag til hvordan man kan bruke de i markedsføringen. Han ber deg om å ha spesielt fokus på kampanjer og sesonger i forslagene dine.

- b) Forklar hvordan du ville ha brukt sosiale media som en del av markedsføringen for denne butikken.



www.vigoiks.no/eksamen