

YLIOPISTOTENTTI - UNIVERSITY EXAM

Opiskelijan nimi / Student name:	Opiskelijanumero / Student number:
---	---

Opettaja täyttää / Lecturer fills in:

Opintojakson koodi and nimi / The code and the name of the course: Koodi /724106P Tentin nimi /Markkinoinnin perusteet	
Tiedekunta / Faculty: Kauppakorkeakoulu	
Tentin pvm / Date of exam: 21.11.2017	Tentin kesto tunteina / Exam in hours: 3
Tentin nro / No. of the exam: 2. tentti	Opintopistemäärä / Credit units: 5
Tentaattori(t) / Examiner(s): Satu Nätti, Hannu Torvinen	Sisäinen postios. / Internal address: 6 OYKKK
Sallitut apuvälineet / The devices allowed in the exam: <input type="checkbox"/> Nelilaskin / Standard calculator <input type="checkbox"/> Funktiolaskin / Scientific calculator <input type="checkbox"/> Ohjelmoitava laskin / Programmable calculator <input type="checkbox"/> Muu materiaali, tarkennettu alla / Other material, specified below:	
Tenttiin vastaaminen / Please answer the questions: <input checked="" type="checkbox"/> Suomeksi / in Finnish <input checked="" type="checkbox"/> Englanniksi / in English (Saa vastata myös englanniksi) Suomenkielisessä tutkinto-ohjelmassa olevalla opiskelijalla on oikeus käyttää arvioitavassa opintosuorituksessa suomen kieltä, vaikka opintojakson opetuskieli olisi englanti. Tämä ei koske vieraan kielen opintoja. (Kts. <u>Koulutuksen johtosääntö 18 §</u>) In a Finnish degree programme a student has a right to use Finnish language for their study attainment, even though the language of instruction is English, (excluding language studies) even when the language of instruction is other than Finnish. (See <u>the Education Regulations 18 §</u>)	
Kysymyspaperi on palautettava / Paper with exam questions must be returned: <input type="checkbox"/> Kyllä / Yes <input checked="" type="checkbox"/> Ei / No	

Vastaa seuraaviin kysymyksiin:

1. Määrittele seuraavat käsitteet:

- Kulttuuri (3 pistettä)
- Markkinointiviestintä ja viestinnän integroiminen (3 pistettä)
- Vaihtokustannus (3 pistettä)
- Segmentointi (3 pistettä)
- Ydinkyvykyys (3 pistettä)

(käsitteistä voi saada max. 15 pistettä yhteensä)

2. Kuvittele mielessäsi, että olet B-to-B kauppaa tekevä myyntihenkilö. Olet lähestymässä uutta asiakasta tavoitteenasi myydä koko asiakasorganisaation toimintaan vaikuttava IT-järjestelmä tälle potentiaaliselle asiakkaalle. Mitä asioita sinun olisi hyvä pohdiskella valmistautuessasi myyntitapaamiseen? (max. 15 pistettä)
3. Kuvittele, että suunnitelmissasi on hankkia tietokone. Minkälainen on ostopäätösprosessisi tässä tilanteessa? (max. 15 pistettä)