HÖGSKOLAN
I SKÖVDE

Institutionen för Handel och Företagande

TENTAMEN

Kurs: Introduktion till Detaljhandel

Delkurs Tentamen

Kurskod FÖ142G

Högskolepoäng för tentamen 5,0

Datum 2026-08-24

Skrivtid 14:15-18:30

Ansvarig lärare Mikael Hernant

Berörda lärare Mikael Hernant

Hjälpmedel/bilagor: Högskolans miniräknare

Övrigt

Anvisningar

- ☐ Ta nytt blad för varje lärare
- ☐ Ta nytt blad för varje ny fråga
- ☐ Skriv endast på en sida av papperet.
- ☒ Skriv namn och personnummer på samtliga inlämnade blad.
- ☒ Numrera lösbladen löpande.
- ☒ Använd inte röd penna.
- ☒ Markera med kryss på omslaget vilka uppgifter som är lösta.

Tentamens betygsgränser:

Underkänd: om ett eller två av lärandemålen bedöms med betyget underkänt.

Godkänd: om båda lärandemålen bedöms med åtminstone betyget godkänt.

Väl Godkänd: om båda lärandemålen bedöms med betyget väl godkänt.

Skrivningsresultat bör offentliggöras inom 18 arbetsdagar

Lycka till!

Antal sidor totalt X

INTRODUKTION TILL DETALJHANDEL (FÖ142G)

Tentamen 2026-08-24

För Godkänt resultat på tentamen krävs att svaren under ”Lärandemål 1” *och* ”Lärandemål 2” bedöms som ”Godkänt”. För Väl godkänt betyg på tentamen krävs att svaren under ”Lärandemål 1” *och* ”Lärandemål 2” bedöms som ”Väl godkänt”.

Lärandemål 1:

“Definiera grundläggande begrepp, modeller och teorier inom marknadsföring och ledning med inriktning mot detaljhandelsverksamhet.”

Besvara nedanstående 12 frågor. Svaret på varje enskild fråga bedöms som “Rätt” eller “Fel”. För Godkänt resultat på lärandemålet krävs att 6 frågor besvarats på ett sätt som givit bedömningen “Rätt”. För Väl godkänt resultat på lärandemålet krävs att 9 frågor besvarats på ett sätt som givit bedömningen “Rätt”.

1. En del av beskrivningen av en butiks ”läge” handlar om huruvida butiken har i ett ”klustrat” eller ”icke-klustrat” läge. Vilken är innebörden av ”klustrat” läge?

2. En butikskedja som står inför att etablera ytterligare en butik har att bedöma vilken försäljning som kommer att skapas i butiken. För detta ändamål kan butikskedjan tillämpa den ”analoga metoden” för att få en sådan prognos. Vad innebär den ”analog metoden”?

3. En butiks sortiment kan beskrivas på flera sätt. Ett sätt är att beskriva sortimentets ”bredd” respektive ”djup”. Vad menas med sortimentets ”bredd” och ”djup”?

4. Många detaljhandelsföretag säljer delar av sortimentet under sina ”egna varumärken” (EMV). Vad menas med ”egna varumärken” och vilka är fördelarna att ha sådana?

5. Vad menas med ”dynamisk prissättning”?

6. Ge 4 (fyra) exempel på ”icke-personlig service” i butik.

7. Graden av personlig service i en butik brukar anges på en skala från ”självbetjäning”, via ”självval”, till ”full-service”. Vilken är innebörden av ”självbetjäning”, ”självval”, respektive ”full-service”?

8. I kursboken gör Hernant och Boström en kategorisering av detaljhandelsföretagets kommunikation i två övergripande kategorier. Dessa är "marknadskommunikation", respektive "butikskommunikation". Vilken är den fundamentala skillnaden mellan dessa båda kategorier av kommunikation.

9. Vilken är definitionen av begreppet "kundtillfredsställelse"? Annorlunda uttryckt: vad krävs för att en kund skall uppleva "kundtillfredsställelse"?

10. Vad menas med en konsuments "absoluta attityd" respektive "relativa attityd" till en butik?

11. I artikeln av Zhang m.fl. anges flera motiv till att ett företag som har en kedja av fysiska butiker även skall etablera sig online, dvs bli ett multikanal-företag. Ange 2 (två) motiv till att etablera en online-butik parallellt med de fysiska butikerna.

12. Vad menas med en produkts "omsättningshastighet"?

Lärandemål 2:

"Förklara och exemplifiera begrepp, modeller och teorier inom marknadsföring och ledning med inriktning mot detaljhandelsverksamhet."

Besvara nedanstående 4 frågor. Notera att dessa frågor är av essä-karaktär och att du förväntas lämna svar som är "redogörande" och "diskuterande", snarare än enbart "angivande" av t.ex. rubriker och underrubriker i punktlistform. För Godkänt resultat på lärandemålet krävs att 2 frågor besvarats på ett sätt som givit bedömningen "Godkänt". För Väl godkänt resultat på lärandemålet krävs att 2 frågor besvarats på ett sätt som givit bedömningen "Väl godkänt", *och* att ytterligare 1 fråga besvarats på ett sätt som givit bedömningen "Godkänt".

---

1. Lokaliseringen av en fysisk butik till ett visst läge har en direkt koppling till butikens "Handelsområde", dvs. det geografiska område varifrån butikens kunder kommer.

a. Handelsområdets storlek påverkas av flera olika faktorer. Redogör för vad som påverkar storleken på en fysisk butiks handelsområde.

b. I läroböckerna illustreras ofta formen på handelsområdet som en eller flera cirklar runt butikens läge. I praktiken har är dock handelsområden sällan ett sådant cirkelformat utseende. Redogör för vad som påverkar handelsområdens form.

---

2. Ett detaljhandelsföretags prissättning omfattar såväl strategiska som taktiska beslut.

a. I kursboken anges 2 (två) fundamentala pris-strategier som detaljhandelsföretaget har att välja mellan. Vilka är dessa båda pris-strategier och vad har de för fördelar?

b. Tre viktiga begrepp inom ramen för konkurrensmedlet "Pris" är begreppen "priskänslighet", "tröskelpriser", och "referenspriser". Vad vet du om dessa tre begrepp?

3. Nedan finner Du resultaträkningen för en butik – butiken "Nybo" – som är av butikerna i en kedja av 64 butiker. Kapitalbindningen i varulager har under perioden varit i genomsnitt 2,748,000 och det bokförda värdet på anläggnings-tillgångarna är 2,126,000 kronor. Butiken Nybo har 816 kvadratmeter butiksyta, och antalet arbetstimmar har under perioden uppgått till 30,810 timmar,

a. Använd den information som du behöver av ovanstående och i resultaträkningen nedan och beräkna de olika nyckeltalen i Produktivitetsmodellen för butiken "Nybo". Använd den bifogade uppställningsformen för Produktivitetsmodellen (bifogas i slutet av tentamen).

b. I den nedre, högra, delen av varje box i Produktivitetsmodellen återfinns de måltal som styrelsen för kedjan beslutat för vart och ett av nyckeltalen i de båda modellerna. Ge mot bakgrund av "Nybos" värden i de olika nyckeltalen (som Du beräknat i uppgiften (a) ovan) en så fullständig och systematisk beskrivning av butikens ekonomiska resultat som möjligt. Vilka styrkor och svagheter i det ekonomiska resultatet uppvisar butiken?

4. Anta att du har blivit anlitad som konsult av butikskedjan "Fredrikssons". Kedjan har 37 butiker på olika ställen i Syd- och Mellansverige. Du har fått uppdraget att beskriva de lokala marknadsvillkoren för var och en av butikerna. För att uttala dig om hur fördelaktiga resp. ofördelaktiga de lokala marknadsvillkoren är för var och en av butikerna bestämmer du dig för att beskriva de olika marknaderna utifrån vad som föreslås i boken "Lönsamhet i Butik" av Hernant och Bosttröm (2010).

   Hernant och Boström föreslår att lokala marknader bör beskrivas i fyra huvudsakliga "dimensioner". Annorlunda uttryckt: De lokala marknadsvillkoren bör beskrias under fyra olika "rubriker", vilka sammantaget ger en beskrivning av hur fördelaktiga eller ofördelaktiga de lokala marknadsvillkoren är. Redogör för innebörden i dessa fyra dimensioner ("rubriker"). Vilken information behöver du för att kunna göra en beskrivning under var och en av rubrikerna?

Resultaträkning för butiken "Nybo"

Resultaträkning för butiken "Nybo"	Kr
Försäljning exkl. Moms	45,074,000
Kostnad sålda varor	- 36,104,000
Bruttovinst	8,970,000
Personalkostnad	- 4,417,000
Lokalkostnad	- 2,569,000
Reklamkostnad	- 676,000
Administrationskostnad	- 90,000
Övriga driftskostnader	- 856,000
Driftsresultat	362,000
Finansnetto	+ 90,000
Nettoresultat	452,000

Produktivitetsmodell för butiken "Nybo"

