



## Mere fokus på Raptor – Salg og Service

### Opgave 1 – Mærkevare

1. Diskutér forskellige årsager til, hvorfor Stark har deres „eget“ private malingsmærke?
2. Overvej eventuelle ulemper ved at have private mærkevarer.
3. Hvad kendetegner en mærkevare?
4. Hvad skal der til for at skabe en mærkevare – tænk evt. på en mærkevare du kender.

### Opgave 2 – Promotion

1. Hvad er „promotion“?
2. Hvilke former for Promotion kender du – og hvad synes du om Hannes løsning på at fremme salget af Raptor?
3. Giv eksempler på vigtige overvejelser i forbindelse med indretning af et byggemarked.
4. Hvad er et butiksspejl?
5. Hvad bør man overveje i forbindelse med indretning af butiksarealet i fx et byggemarked?
6. Hvad er „mersalg“?
7. Hvad synes I om Hannes udstilling – og tror I den giver det forventede resultat: Mere salg af Raptor og mersalg?

### Opgave 3 – De 4 P'er

1. Forstil jer, at I har til opgave, at gøre kendskabet til Raptor endnu større blandt Starks kunder. Med udgangspunkt i de 4 P'er skal I komme med et forslag.