

Facit för övningsuppgiften

Som uppmärksamma studenter så har ni kanske förstått varför jag valde Volvo CE...

De berättar ju hur de segmenterar...

Er uppgift blir att beskriva och utvärdera en potentiell målkund.

Lägg till en segmenteringsvariabel, exempelvis "geografiskt område" för att avgränsa mängden potentiella kunder.

Segmentera exempelvis även på "vikt av erbjudande".

En exempelkund är ett *gruvbolag*, som har vunnit *koncessionsrätt* för en *öppen gruva i Brasilien under minst 10 år*. De borde vara tillräckligt stora för att äga sina egna maskiner, de kommer ju driva gruvan i flera år. Gruvan ligger i ett av de länder som Volvo har bra täckning i. *Maskinerna är mycket viktiga för gruvdriften*.

Ett annat exempel är ett *vägbolag i England*, som behöver *uppgradera sin utrustning*. De är i *medelstorlek*, och önskar ett avtal där *finansiering och service ingår*. Utrustningen är mycket viktig för verksamheten, som måste därmed hållas i trim under många år.

Utvärdera genom att motivera varför kunden är lämplig.

Ett sätt är att använda EMAAP, om ni har tillgång till all information som behövs.

Lycka till och trevlig helg!

/Thomas