

Vak: Online Marketing opdracht

credits: 5

Vakcode CEMB18OMO
Naam Online Marketing opdracht
Studiejaar 2021-2022
ECTS credits 5
Taal Nederlands
Coördinator W. Wiersma

Werkvormen Hoorcollege
Toetsen Online Marketing opdracht - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Opleidingscompetenties:

- **KOERS BEPALEN;** De CE'er zet de commerciële koers uit. Dit doet hij op basis van zijn visie, de kansen die hij in de markt ziet en het duurzame concurrentievoordeel van de organisatie waarin hij werkzaam is. Omdat hij niet in een vacuüm werkt is de CE'er een bruggenbouwer die zowel kennis als mensen verbindt.
- **WAARDE CREËREN ;** De CE'er geeft invulling aan de commerciële koers door duurzame waarde te creëren voor zowel de klant, de organisatie en de maatschappij. Dit doet hij op basis van analyse van data en onderzoek, gericht op het meten van het daadwerkelijk gedrag van de klant. Hij weet deze analyse te vertalen naar een aanpak.
- **BUSINESS DEVELOPMENT;** De CE'er ontwerpt in co-creatie met stakeholders onderscheidende en/of vernieuwende concepten en verdienmodellen voor de optimalisatie van waarde voor alle relevante stakeholders. Hij anticipeert op en/of initieert veranderingen en verkrijgt draagvlak van de stakeholders gedurende het ontwikkelproces.
- **REALISEREN;** De CE'er realiseert vanuit het ontwikkelde concept een duurzaam commercieel (deel)product of dienst voor bestaande- en potentiële stakeholders. De CE'er draagt creatieve oplossingen aan, faciliteert (onderdelen van) het uitvoeringsproces toont doorzettingsvermogen en neemt (financiële) verantwoordelijkheid om samen met interne- en externe partijen tot het gewenste commerciële resultaat te komen. Tijdens de realisatie draagt hij zorg voor het commitment van stakeholders.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Initiatief
- Doorzettingsvermogen
- Aanpassingsvermogen
- Communicatief
- Verantwoordelijkheidsbesef
- Commercieel bewustzijn
- Leiderschap
- Nieuwsgierigheid
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

- Secundair bronnen onderzoek doen op basis van beschikbare data in een klantendatabase en Google Analytics database
- Het kunnen doorvertalen van de analyses naar commerciële kansen

Inhoud

Niveau:

Gevorderd

Inhoud:

Data-driven marketing heeft met de ontwikkelingen van e-commerce een enorme boost gekregen. Voor steeds meer bedrijven is de beschikbaarheid van klant data een logisch gevolg hieruit maar inmiddels ook een voorwaarde om succesvol te kunnen opereren. Maar wat is nu relevante klantdata en hoe kun je met behulp van analyses dit doorvertalen naar commerciële kansen? CRM pakket, Microsoft Dynamics. Dit is een database met de gegevens van klanten en potentiële klanten van de Zernike bank met de bijbehorende producten en klantacties die hebben plaatsgevonden. Door analyses op verschillende (big)datasets wordt de vertaling gemaakt naar commerciële kansen. Op basis van een beschikbare dataset van Google worden de mogelijkheden van online marketing analyse met gebruikmaking van Google Analytics behandeld.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op de blackboard site van CE-dt of de blackboard course.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Deeltijd Bachelor

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

