

Vak: Datadriven Marketing

credits: 5

Vakcode	CEMB19DMT
Naam	Datadriven Marketing
Studiejaar	2020-2021
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	J.A. de Vries

Werkvormen	Hoorcollege
Toetsen	Datadriven Marketing - Schriftelijk, organisatie tentamenbureau

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.

21st-century skills:

- Creativiteit
- Samenwerken
- Commercieel bewustzijn
- Kritisch denken

Leeruitkomsten:

De student kan:

- Secundair bronnen onderzoek doen op basis van beschikbare data in een klantendatabase en Google Analytics database;
- Het kunnen door vertalen 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 door vertalen 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 en de werking van SEO, SEA, Display CRO en Email marketing.

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)

School voor Marketing Management en Financieel Economisch Management