

Vak: Marketing Onmi Channel 1

credits: 2

Vakcode	ONVA19MOC1
Naam	Marketing Onmi Channel 1
Studiejaar	2022-2023
ECTS credits	2
Taal	Engels
Coördinator	J.G. Wittmaekers

Werkvormen	Werkcollege
Toetsen	Marketing Onmi Channel 1 - Overige toetsing

Leeruitkomsten

Competencies:

- Innoveren: initieert nieuwe ideeën, realiseert op creatieve wijze vernieuwingen en benut daarbij de mogelijkheden op het gebied van technologie.
- Waardecreatie: creëert duurzame en commerciële waarde gericht op de wensen en behoeften van klanten en overige stakeholders. Hij doet dat op basis van ontwikkelingen in de (inter)nationale omgeving.
- Resultaatgericht handelen: toont verantwoordelijkheid en doorzettingsvermogen en neemt besluiten om de beoogde resultaten te bereiken. Hij past zich daarbij gemakkelijk aan veranderende omstandigheden aan en durft risico's te nemen.
- Leiderschap: straalt passie en beleving uit, pakt de regie in teamverband en mobiliseert anderen vanuit de waarden en de cultuur van de onderneming.
- Managen & Organiseren: geeft vorm en inhoud aan de bedrijfsvoering en zet hierbij de klant centraal.
- Samenwerken & Netwerken: levert in groepsverband een actieve en inhoudelijk bijdrage aan de beoogde resultaten en het groepsproces. Hij bouwt een netwerk van relaties op.
- Onderzoekend vermogen: toont in zijn werkwijze een nieuwsgierige en kritische houding. Hij hanteert een passende onderzoeksaanpak die resulteert in bruikbare resultaten.
- Analytisch vermogen: analyseert situaties en data op systematische wijze. Hij stuurt op prestatie-indicatoren.
- Lerend vermogen: ontwikkelt zichzelf persoonlijk en professioneel door visie, reflectie en feedback.
- Communiceren: communiceert overtuigend en kan dit in tenminste één vreemde taal. Hij benut op effectieve wijze diverse communicatiemiddelen afgestemd op de doelgroep.

Leeruitkomsten:

De student:

- bepaalt een kanaalkeuze voor zijn eigen bedrijf of in MKB op basis van het 6B-model en verantwoordt zijn kanaalkeuze in een paper;
- maakt een detailinvulling van de e-commerce funnel voor eigen bedrijf of in MKB aan de hand van het 6B-model.
- schrijft op basis van zijn e-commerce funnel en de theorie een operationeel e-commerce plan.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Je bent in jaar 1 een eigen bedrijf gestart of je bent verantwoordelijk voor een business unit.

Je hebt hiervoor de doelgroep, je propositie en je positionering bepaald en nu is het tijd om van je bezoekers (betalende) klanten te maken. Dit blok ga je de klantreis in kaart brengen en invulling hieraan geven. Dit betekent in plaats van bereik genereren conversie realiseren.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: [Hanze.nl/Ondernemen](https://hanze.nl/Ondernemen) of de blackboard course.

Opgenomen in opleiding(en)

Associate degree Ondernemen

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.