

Vak: Domein Onderzoek 6

credits: 5

Vakcode	CEVB23DIMONZ6
Naam	Domein Onderzoek 6
Studiejaar	2023-2024
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	J.A. de Vries

Werkvormen	Opdracht Werkcollege
Toetsen	Data science 6 / CRM - Overige toetsing Data science 6 / webanalytics - Computer, organisatie ToetsCentrum

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:

CRM:

Dit vak zal in studiejaar 2023-2024 nog verder ontwikkeld worden doordat de nieuwe versie van Google Analytics, GA4, gebruikt gaat worden tijdens de lessen. De voorlopige leeruitkomsten zijn:

1. De student legt zelfstandig begrippen uit die gebruikt worden in het bedrijfsleven met betrekking tot online marketing door middel van de tool Google Analytics en literatuur die aangegeven staan in de studiehandleiding.
2. De student voert zelfstandig digitale analyses uit op basis van de gegevens van de Google Merchandise store aan de hand van de tool Google Analytics. Vervolgens analyseert de student de huidige situatie (t.a.v. doelgroep, acquisitiekanaal, gedrag op

Inhoud

Niveau:

Inleidend

Inhoud

De kern van dit studieonderdeel is studenten bekend maken met de werking van digital analytics en het benutten van de kracht van data gedreven marketing. Met gebruikmaken van het Analytics account van de Google Merchandise Store maken de studenten kennis met de diverse functionaliteiten en beschikbare data binnen een analysetool. Voor diepere inzichten in het gebruik van data en de relevantie daarvan worden diverse hoofdstukken uit het basisboek Digital Analytics behandeld. Uiteindelijk biedt de geboden stof voldoende basis voor het behalen van het certificaat Google Analytics voor Beginners.

Er volgt een digitaal Multiple Choice (MC) tentamen. De vragen worden gesteld op basis van het studiemateriaal. In de planning staat aangegeven welke hoofdstukken en paragrafen uit de boeken behandeld gaan worden.

Het niet afronden van het tentamen of hertentamen met een voldoende heeft als consequentie het opnieuw volgen van het vak in het volgende collegejaar.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet: hanze.nl/CE of de blackboard course.

de website en conversies) aan de hand van de behandelde literatuur tijdens de colleges.

3. De student legt uit op welk gebied (websiteverkeer, gedrag op de website, aanspreken van de doelgroep, doelen van organisatie) de website van de Merchandise Store verbeterd kan worden aan de hand van twee theorieën die behandeld zijn in de literatuur gerelateerd aan consumentengedrag. De student licht dit tijdens een tentamen toe aan de hand van een voorbeeld uit de praktijk en gegevens vanuit Google Analytics Merchandise store.

Webanalytics:

Door het behalen van deze leeruitkomst is de student in staat om webanalytics-gegevens te analyseren en te gebruiken om digitale marketingstrategieën te optimaliseren binnen commerciële economie. De student kan webanalytics-tools toepassen, gegevens interpreteren, kansen en knelpunten identificeren en aanbevelingen formuleren voor het verbeteren van digitale marketingprestaties. Deze vaardigheden stellen de student in staat om effectief digitale marketinginspanningen te meten, te analyseren en te optimaliseren op basis van datagestuurde inzichten en bij te dragen aan het behalen van marketingdoelstellingen binnen commerciële economie.

Opgenomen in opleiding(en)

Commerciële Economie Major Digital Marketing (DIM)

School(s)

Instituut voor Business, Marketing en Finance

share your talent. move the world.

De ECTS onderwijscatalogus van de Hanzehogeschool Groningen wordt met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Het is echter mogelijk dat de inhoud van de catalogus -en de daarin vervatte informatie- verouderd, incompleet of onjuist is. Aan de inhoud van de catalogus kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.