Vak: Digital Business — credits: 5

Vakcode	ORVB25DGB
Naam	Digital Business
Studiejaar	2025-2026
ECTS credits	5
Taal	Nederlands
Coördinator	L.A. Coene
Werkvormen	Practicum / Training
Toetsen	Digital Business Groepopdracht - Overige toetsing Digital Business Theorie toets - Computer, organisatie ToetsCentrum

Leeruitkomsten

Competenties:

- 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:

- is in staat om de bestaande doelgroepen en nieuwe doelgroepen te zoeken en hun behoeften te inventariseren;
- herkent de kansen voor de organisatie en weet deze om te zetten nieuwe product markt combinaties door digitale componenten toe te voegen of te verbeteren;
- leert hoe deze via online marketing en via digitale kanalen aangeboden kunnen worden en hoe hiervoor klanten kunnen worden gevonden;
- leert doelen te stellen en de resultaten van al jouw inspanningen te evalueren om zo de conversie van prospects naar klanten te verhogen;
- leert databronnen te raadplegen om zo verder jouw marktaandeel te vergroten, jouw customer experience te verbeteren en/of je verder te onderscheiden van concurrenten;
- kent je de factoren die van invloed zijn op keuzes van consumenten;
- leert een marketing funnel op te stellen;
- leert hoe je gebruikers van digitale kanalen kan beïnvloeden en verleiden tot een aankoop / aanschaf of afname van een product of dienst;
- leert hoe je doelen stelt, deze valideert en op basis van metingen leer je hoe je de conversie naar klanten continu kan verbeteren.

Inhoud

Niveau:

Verdiepend

Inhoud:

Verwachtingen en behoeften van klanten ontwikkelen zich continu. Producten en diensten kennen meer en meer een digitale variant, een digitale component of een dienstverlening die middels digitale kanalen kan worden gebruikt, benut of geconsumeerd. Lampen zijn 'connected', een auto 'deel' je met anderen, een werkplek huur je per uur via een app, en eten haal je niet op, maar wordt thuisbezorgd. Bijzondere en vooral positieve digitale ervaringen van consumenten worden razendsnel gedeeld met andere consumenten en deze consumenten verwachten dezelfde ervaring van hun leverancier, winkel of aanbieder. In de course Digital Business kijk je naar de kansen die hier liggen voor een onderneming naar keuze van jouw groep. Hoe kunnen digitale proposities worden ontwikkeld die aansluiten bij de verwachtingen van de klanten, die hen verleiden tot meer aankopen, langer klant te blijven of als echte ambassadeur van het product loyaal te zijn aan jouw merk.

Studiemateriaal:

Voor de meest recente informatie zie de boekenlijst op intranet of Brightspace.

Instapvoorwaarden:

Verplicht onderdeel voor studenten opleiding/major ORM

Kosten:

Zie de boekenlijst op intranet.

Opgenomen in opleiding(en)

Ondernemerschap & Retail Management

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.