

Werbung und Marketing im Internet

Gegenstand des Praxisbeispiels

Internet Marketing

Zielgruppen

Lehrer

Bildungsniveau

Höhere Ausbildung

Kurzzusammenfassung

Der Kurs richtet sich an Studierende der fächerübergreifenden Lehre über Cyberkultur. Der Kurs besteht aus Vorlesungen und Workshops. Die Studierenden sind Geisteswissenschaftler und sind meist interessiert an praktischen Kenntnissen und Fähigkeiten auf dem Gebiet des Internet-Marketings.

Während der Vorlesung werden die Studierenden mit den Grundlagen des E-Marketings vertraut gemacht, treffen aber auch online Führungskräfte aus Internet-Marketing-Unternehmen aus Polen.

Während der Übungen, führen Schüler das Projekt: die Umsetzung der Vertriebsautomatisierungstechnik (SalesManago) der AeroBrains.com Ltd, die kognitive Fähigkeiten von Entwicklungssystemen in Form von elektronischen Übungen und Tests anbietet. Im Rahmen der Implementierung nehmen die Studenten an Online-Schulungen teil und konfigurieren das Vertriebsautomatisierungssystem (SalesManago) für CRM von AeroBrains.

Dauer der Implementierung

2015-03-01 14:15:00 - 2015-06-06 16:30:00

Schwierigkeitsgrad von IKT-Lösungen die verwendet werden

Schwer

Keywords

Höhere Ausbildung, Marketing, Werbung

Detaillierte Beschreibung

Altersgruppe der Lernenden

20 – 35

Lernergebnis

Fähigkeit Marketing-Indikatoren zu interpretieren, Automatisierungssysteme zu verwenden, Teamarbeit

Typische Lernzeit

3 Stunden/Woche

Beschreibung der Herausforderungen (Gibt es Schwierigkeiten mit denen Lehrer/Lernende konfrontiert sein könnten?)

1. die Notwendigkeit eines Internetanschlusses während des Unterrichts
2. die vorbereitete Umgebung SalesManago soll mit dem Probe-Portal verbunden sein
3. es muss geachtet werden wie die Schüler in einer Gruppe arbeiten, die Verantwortung der Arbeit sollte auf alle Schüler gleichmäßig aufgeteilt werden
4. es ist auch erforderlich sicherzustellen, dass die Tätigkeit den Schülern gleichmäßig über die Zeit verteilt wird. Keine systematische Verteilung der Arbeit, führt zu einer unzureichenden Ausführung von Aufgaben.

Detaillierte Beschreibung

Die Vorträge werden in drei Formen gehalten:

1. Traditioneller Vortrag
2. Online-Kurse im synchronen Modus (Cisco WebEx-System). Während der Kurse vermitteln die Vertreter der Lieferanten von SalesManago den Studenten, wie man in der Praxis Vertriebsautomatisierungsmechanismen in Online-Unternehmen nutzen kann.
3. Online-Chats (Skype) mit den Eigentümern und Personen, welche die interessantesten Unternehmen in der Internet-Marketing-Branche in Polen verwalten.

Bei den Übungen arbeiten die Studenten an der Projekt-Umsetzung der SalesManago-Technologie im AeroBrains-Unternehmen, das ein Entwicklungssystem der kognitiven Fähigkeiten in Form von Online-Übungen und Tests anbieten soll. Während der Umsetzung, erstellen die Studenten Automatisierungsregeln des Portals und Mailingsystemreaktionen basierend auf den Verhalten der Benutzer.

Das Ergebnis während des Unterrichts mit der Blended-Learning-Methodik besteht aus:

1. Kombination aus traditionellem und Online-Kurs
2. Kombination aus dem akademischen Umfeld und geschäftlichem Umfeld (Umsetzung des IT-Systems durch akademische Schüler in einem echten Unternehmen)
3. Kombination aus Universität (traditionelle Vorlesung) und Geschäftswissenstransfer (Lehrtechnologie und die Möglichkeit ihrer Verwendung von einem externen Unternehmen)

Diese Form der Aktivitäten gibt ihnen nicht nur eine Bedeutung (Studenten beteiligen sich in der Umsetzung der realen Geschäfte), sie ist aber auch eine Chance, die Erwartungen der Arbeitgeber zu kennen (Gespräche mit den Unternehmern).

Lernaktivitäten / Implementation – Umsetzung

1. Die Schaffung von Konten im SalesManago-System, das mit der Beispiel-Website verbunden ist
2. Bereitstellung der Informationen zu den Bildungsressourcen des SalesManago-Systems
3. Erstellung der Messung des Erfolgs
4. Vorbereitung des Projekts, das die Erreichung der definierten Maßnahmen für Erfolg zum Ziel hat
5. Durchführung durch die Studenten auf der Grundlage der Kenntnis der Systemkonfiguration gemäß der spezifischen Ziele des Projekts
6. Erstellung einer Präsentation und Diskussion über die Konfiguration

Infrastruktur / materiellen Ressourcen

Werkzeuge die benutzt wurden, um den Beispiel verwirklichen

Tafel oder Flipchart

Bereich des Praxisbeispiels

IKT-gestützten Lernen - Verwendung digitaler Ressourcen für face-to-face-Unterrichtspraxis und für Online-Learning / Blended Unterrichtspraxis

Dieses Praxisbeispiel ist

Innovativ, Verfügbarkeit, Kreativität, Kooperativ

Nützliche Literatur

http://www.marketingautomation.com.pl/?utm_source=stopka&utm_medium=baner&utm_campaign=bilbliot_eczka&smclient=c728a488-14fd-4ed9-8ad3-c7e3c3d42885&smconv=68d9e647-0886-4be4-af55-8023eb25dba2&smlid=4

Über den Autor

Name	Andrzej Wodecki, Rafał Moczadło
Berufliche Zuordnung	Professor
Institution, in der dieses Praxisbeispiel implementiert wurde	Maria Curie-Skłodowska University
Kontakt-Email	rafal.moczadlo@gmail.com