

**Τίτλος:****Διαδικτυακό μάρκετινγκ****Ομάδες-στόχος**

Καθηγητές

**Βαθμίδα εκπαίδευσης**

Ανώτατη εκπαίδευση

**Σύντομη περίληψη**

Το μάθημα απευθύνθηκε σε φοιτητές του δια-τμηματικού προγράμματος κυβερνο-κουλτούρας. Το μάθημα περιελάμβανε διαλέξεις και εργαστήρια. Οι φοιτητές προέρχονταν από τον τομέα των κλασικών σπουδών (humanities) και τους ενδιέφερε κυρίως να αποκτήσουν πρακτικές γνώσεις και δεξιότητες στο πεδίο του διαδικτυακού μάρκετινγκ.

Στις διαλέξεις, οι φοιτητές εξοικειώθηκαν με τα βασικά του ηλεκτρονικού μάρκετινγκ, ενώ συναντήθηκαν επίσης στο διαδίκτυο με μάνατζερ από εταιρείες διαδικτυακού μάρκετινγκ της Πολωνίας.

Στις ασκήσεις, οι φοιτητές υλοποίησαν το εξής έργο: εφάρμοσαν την τεχνολογία αυτόματων πωλήσεων SalesManago στην εταιρεία AeroBrains.com Ltd, που προσφέρει ένα σύστημα ανάπτυξης γνωσιακών δεξιοτήτων με ηλεκτρονικές ασκήσεις και τεστ. Στο πλαίσιο της υλοποίησης οι φοιτητές συμμετείχαν σε διαδικτυακή κατάρτιση και διαμόρφωσαν το σύστημα αυτόματων πωλήσεων SalesManago της AeroBrains για χρήση στη Διαχείριση των Πελατειακών της Σχέσεων (CRM).

**Διάρκεια υλοποίησης**

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

**Βαθμός δυσκολίας των λύσεων ΤΠΕ που χρησιμοποιήθηκαν**

Δύσκολες

**Λέξεις-κλειδιά**

ανώτατη, εκπαίδευση, μάρκετινγκ, διαφήμιση

**Αναλυτική περιγραφή****Ηλικία μαθητών**

20 - 35

**Αποτελέσματα μάθησης**

Ικανότητα ερμηνείας δεικτών μάρκετινγκ, δεξιότητα χρήσης συστήματος αυτοματισμού, ομαδική εργασία

**Συνήθης χρόνος μάθησης**

3 ώρες/εβδομάδα

### **Περιγραφή πιθανών προκλήσεων (Υπάρχουν δυσκολίες που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι καθηγητές/εκπαιδευόμενοι;)**

1. Στο μάθημα πρέπει να υπάρχει υπολογιστής συνδεδεμένος στο διαδίκτυο
2. Θα πρέπει να υπάρχει σύνδεση με περιβάλλον SalesManago
3. Προσοχή στον τρόπο συνεργασίας των φοιτητών, οι ευθύνες θα πρέπει να μοιράζονται ομοιόμορφα
4. Βεβαιωθείτε ότι οι δραστηριότητες των φοιτητών επιμερίστηκαν ομοιόμορφα χρονικά. Η απουσία συστήματος μπορεί να οδηγήσει στη μη υλοποίηση των εργασιών

### **Αναλυτική περιγραφή**

Οι διαλέξεις γίνονται με τρεις τρόπους:

1. Παραδοσιακές διαλέξεις
2. Διαδικτυακά μαθήματα σε σύγχρονη (synchronous) λειτουργία (σύστημα WebEx της Cisco). Στα μαθήματα αυτά, εκπρόσωποι του προμηθευτή του SalesManago έδειξαν στους φοιτητές πώς να χρησιμοποιούν μηχανισμούς αυτόματων πωλήσεων στην πράξη, σε διαδικτυακές επιχειρήσεις.
3. Διαδικτυακές συνομιλίες (Skype) με τους ιδιοκτήτες και με άτομα που διευθύνουν τις πιο ενδιαφέρουσες εταιρείες στον κλάδο του διαδικτυακού μάρκετινγκ στην Πολωνία.

Στις ασκήσεις, οι φοιτητές υλοποίησαν το εξής έργο: εφάρμοσαν την τεχνολογία SalesManago στην εταιρεία AeroBrains, που προσφέρει ένα σύστημα ανάπτυξης γνωστικών δεξιοτήτων με ηλεκτρονικές ασκήσεις και τεστ. Κατά τη διάρκεια της υλοποίησης οι φοιτητές δημιούργησαν κανόνες αυτοματισμού για τις αντιδράσεις της πύλης (portal) και του συστήματος αλληλογραφίας βάσει της συμπεριφοράς των χρηστών.

Κατά συνέπεια, στην τάξη χρησιμοποιήθηκε η μεθοδολογία της μικτής μάθησης (blended learning), συγκεκριμένα:

1. Συνδυασμός παραδοσιακού και διαδικτυακού μαθήματος
2. Συνδυασμός ακαδημαϊκού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος (εφαρμογή συστήματος τεχνολογίας πληροφορικής από φοιτητές σε πραγματική εταιρεία)
3. Συνδυασμός μεταφοράς πανεπιστημιακής (παραδοσιακή διάλεξη) και επιχειρηματικής γνώσης (διδασκαλία τεχνολογίας και δυνατότητα εφαρμογής της από ξένη εταιρεία)

Αυτό το είδος δραστηριοτήτων όχι μόνο βοηθά στην κατανόηση (οι φοιτητές συμμετέχουν στην εφαρμογή σε πραγματική εταιρεία), αλλά αποτελεί ευκαιρία να γνωρίσουν οι φοιτητές τις προσδοκίες των εργοδοτών (συζητήσεις με τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων).

### **Δραστηριότητες μάθησης / Υλοποίηση**

1. Δημιουργία λογαριασμών στο σύστημα SalesManago που είναι συνδεδεμένο με μια ιστοσελίδα που λειτουργεί ως παράδειγμα
2. Παροχή πληροφοριών για τους εκπαιδευτικούς πόρους του συστήματος SalesManago
3. Προετοιμασία των εκτιμώμενων μέτρων της επιτυχίας

4. Προετοιμασία του έργου που στοχεύει στα μέτρα της επιτυχίας που ορίστηκαν
5. Υλοποίηση από τους φοιτητές βάσει της γνώσης της διαμόρφωσης του συστήματος, σύμφωνα με τους ειδικούς στόχους του έργου
6. Παρουσίαση και συζήτηση για τη διαμόρφωση.

#### **Πόροι που χρησιμοποιήθηκαν για αυτή την πρακτική**

**Υποδομές/υλικοί πόροι**

**Εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν για αυτή την πρακτική**

μαυροπίνακας ή χαρτοπίνακας

#### **Τομέας καλής πρακτικής**

Μάθηση με τη χρήση ΤΠΕ - Χρήση ψηφιακών πόρων για πρόσωπο με πρόσωπο πρακτική στην τάξη και για διαδικτυακή μάθηση σε συνδυασμό με πρακτική στην τάξη

**Η πρακτική αυτή είναι**

Καινοτόμα, Διαθεσιμότητα, Δημιουργικότητα, Συνεργατική

#### **Χρήσιμη βιβλιογραφία**

[http://www.marketingautomation.com.pl/?utm\\_source=stopka&utm\\_medium=baner&utm\\_campaign=biblioteczka&smclient=c728a488-14fd-4ed9-8ad3-c7e3c3d42885&smconv=68d9e647-0886-4be4-af55-8023eb25dba2&smlid=4](http://www.marketingautomation.com.pl/?utm_source=stopka&utm_medium=baner&utm_campaign=biblioteczka&smclient=c728a488-14fd-4ed9-8ad3-c7e3c3d42885&smconv=68d9e647-0886-4be4-af55-8023eb25dba2&smlid=4)

#### **Σχετικά με το/τη συντάκτη/κτρια**

Όνομα συντελεστή	Andrzej Wodecki, Rafał Moczadło
Ειδικότητα συντελεστή	Καθηγητές Ανώτατης Εκπαίδευσης
Ίδρυμα στο οποίο υλοποιήθηκε αυτή η πρακτική	Maria Curie-Skłodowska University
Email επικοινωνίας	rafal.moczadlo@gmail.com