

Tárgytematika / Course Description

Online marketing a B2B piacon

KGLS_MMTM139

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Keller Veronika

Félév / Semester: 2022/23/1

Beszámolási forma /

Assesment: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 15/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

Az oktatás során a résztvevők az adott szempont rendszer szerint megtanulják értékelni saját vállalatuk online marketing kommunikációját és jelenlegi pozícióját a piacon a versenytársakhoz képest. Az értékelést segíti B2B best practicek bemutatása, valós gyakorlati példák bemutatása és online marketing eszköztár B2B szempontú megismertetése.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

- 1.hétOnline fogyasztói szokások, miért kell online lennünk
- 2.hétB2B piacihelyzet benchmark az online térben
- 3.hétEszköztár online világban- Google Ads
- 4.hétEszköztár online világban- Social media
- 5.hétEszköztár online világban- webes jelenlét
- 6.hétEszköztár online világban- Blog
- 7.hétEszköztár online világban- LinkedIn
- 8.hétEszköztár online világban- Videós tartalmak
- 9.hétEszköztár online világban- SEO
- 10.hétB2B online stratégiák
- 11.hétB2B leadgen kampányok, KPI-ok
- 12.hétProjekt munka I
- 13.hétProjekt munka II
- 14.hétProjekt munka III

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Beadandó Projekt munka (60%), Írásbeli vizsga (40%)

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Kötelező irodalom

William Leake: Complete B2B Online Marketing. Sybex; 1st edition. 2012.

Ajánlott irodalom

Simon Hall: B2B Digital Marketing Strategy. How to Use New Frameworks and Models to Achieve Growth. Kogan Page; 1st edition. 2020.

Heidi Taylor: B2B Marketing Strategy. Differentiate, Develop and Deliver Lasting Customer Engagement. Kogan Page; 1st edition. 2017.

Hubspot blog:<https://blog.hubspot.com/marketing/b2b-marketing>