

## Tárgytematika / Course Description Online marketing a B2B piacon

KGLS\_MMTM139

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Keller Veronika

**Félév / Semester:** 2023/24/1

**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.hét Online fogyasztói szokások, miért kell online lennünk
- 2.hét B2B piacihelyzet benchmark az online térben
- 3.hét Eszköztár online világban- Google Ads
- 4.hét Eszköztár online világban- Social media
- 5.hét Eszköztár online világban- webes jelenlét
- 6.hét Eszköztár online világban- Blog
- 7.hét Eszköztár online világban- LinkedIn
- 8.hét Eszköztár online világban- Videós tartalmak
- 9.hét Eszköztár online világban- SEO
- 10.hét B2B online stratégiák
- 11.hét B2B leadgen kampányok, KPI-ok
- 12.hét Projekt munka I
- 13.hét Projekt munka II
- 14.hét Projekt 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>

---

## **AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL**