

**Pomorski fakultet Kotor / MENADŽMENT U POMORSTVU I LOGISTIKA / Digitalni marketing u pomorstvu**

<b>Naziv predmeta:</b>	Digitalni marketing u pomorstvu			
<b>Šifra predmeta</b>	<b>Status predmeta</b>	<b>Semestar</b>	<b>Broj ECTS kredita</b>	<b>Fond časova (P+V+L)</b>
13827	Izborni	3	5	2+2+0
<b>Studijski programi za koje se organizuje</b>	MENADŽMENT U POMORSTVU I LOGISTIKA			
<b>Uslovljeno drugim predmetima</b>	Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta.			
<b>Ciljevi izučavanja predmeta</b>	Predmet ima za cilj da pruži studenatima savremena znanja o digitalnom marketingu koji obuhvata prodaju usluga, promociju i oglašavanje pomorskih preduzeća putem novih (digitalnih) medija.			
<b>Ishodi učenja</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pokazati kako putem novih medija prikupiti, te analizirati korisničke podatke i iskoristiti ih za marketing strategije u pomorstvu.</li> <li>- Naučiti kako povećati svijest o brendu i ostvariti prodaju stvaranjem i distribucijom visoko vrijednih sadržaja potencijalnim klijentima u pomorstvu.</li> <li>- Shvatiti kako prepoznati pravo ciljno tržište i pozicionirati se na istom putem novih medija.</li> <li>- Razumjeti strategije i alate potrebne za e-trgovinu, efikasnu prodaju i optimiziranje korisničkog iskustva u pomorstvu.</li> <li>- Savladati osnove savremene marketinške komunikacije.</li> <li>- Shvatiti kako uključiti u poslovanje potencijalne lokalne klijente.</li> <li>- Razumjeti osnove mobilnog marketinga i primjenu u pomorstvu.</li> <li>- Naučiti kako optimizirati web stranice pomorskih preduzeća kako bi korisnici lakše pronašli sadržaj.</li> <li>- Saznati kako se oglašavati putem društvenih mreža i stvoriti kvalitetne sadržaje koji će cijeniti korisnici pomorskih usluga.</li> <li>- Identifikovati prave digitalne kanale koji će pomoći da se postignu poslovni ciljevi i rezultati marketinškog oglašavanja i promocije.</li> </ul>			
<b>Ime i prezime nastavnika i saradnika</b>	Doc. dr Senka Šekularac-Ivošević , mr Dragana Milošević			
<b>Metod nastave i savladanja gradiva</b>	Predavanja, vježbe, konsultacije, studije slučaja.			
<b>Plan i program rada</b>				
Pripremne nedelje	Priprema i upis semestra			
I nedjelja, pred.	Uvod u digitalni marketing u pomorstvu. Od tradicionalnog do digitalnog marketinga.			
I nedjelja, vježbe				
II nedjelja, pred.	Pristupanje poslovnim aktivnostima putem interneta. Korištenje digitalnog marketinga za poboljšanje poslovnog učinka pomorskih preduzeća.			
II nedjelja, vježbe				
III nedjelja, pred.	Razumevanje ponašanja korisnika i konkurencije u pomorstvu u okruženju digitalnog marketinga.			
III nedjelja, vježbe				
IV nedjelja, pred.	Ključni elementi web stranice. Marketinška atraktivnost web stranice za prodaju usluga luka i brodarskih kompanija.			
IV nedjelja, vježbe				
V nedjelja, pred.	Uvod u optimizaciju marketing pretraživanja (eng. search engine marketing (SEM)).			
V nedjelja, vježbe				
VI nedjelja, pred.	Marketing u lokalnom okruženju. Upotreba savremenih medija za lokalno oglašavanje malih i srednjih preduzeća pomorske privrede.			
VI nedjelja, vježbe				
VII nedjelja, pred.	Osnove oglašavanje na društvenim medijima i mjerjenje uspjeha. Kolokvijum I.			
VII nedjelja, vježbe				
VIII nedjelja, pred.	Razumijevanje mobilnih aplikacija. Uvod u oglašavanje putem mobilnih uređaja za potrebe promocije luka nautičkog turizma.			
VIII nedjelja, vježbe				
IX nedjelja, pred.	Uvod u marketing sadržaja (eng. Content Marketing). Odabir pravog formata za marketing sadržaj pomorskih preduzeća.			
IX nedjelja, vježbe				
X nedjelja, pred.	Pozicioniranje i vidljivost marketing sadržaja na mreži.			

X nedjelja, vježbe						
XI nedjelja, pred.	Osnove marketinga putem e-pošte.					
XI nedjelja, vježbe						
XII nedjelja, pred.	Promocija putem video zapisa.					
XII nedjelja, vježbe						
XIII nedjelja, pred.	Web analitika.					
XIII nedjelja, vježbe						
XIV nedjelja, pred.	Korištenje e-trgovine za prodaju u pomorstvu. Kolokvijum II.					
XIV nedjelja, vježbe						
XV nedjelja, pred.	Uvod u međunarodni marketing. Ekspanzija poslovanja u globalnim okvirima.					
XV nedjelja, vježbe						
<b>Opterećenje studenta</b>	Nedjeljno - 5 kredita x 40/30 = 6 sati i 40 min. Struktura: 2 časa predavanja 2 sata vježbi. U semestru - Nastava i završni ispit: Neophodne pripreme (administracija, upis, ovjera): 2 x 5 sati i 20 min.= 10 sati i 40 minuta. Ukupno opterećenje za predmet : 4 x 30 =120 sati. Dopunski rad: od 0 do 30 sati. Struktura opterećenja: 85 sati i 20 min. (Nastava)+10 sati i 40 min. (priprema) +24 sata (dopunski rad).					
<b>Nedjeljno</b>	<b>U toku semestra</b>					
<b>5 kredita x 40/30=6 sati i 40 minuta</b> 2 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 2 vježbi <b>2 sat(a) i 40 minuta</b> samostalnog rada, uključujući i konsultacije	Nastava i završni ispit: <b>6 sati i 40 minuta x 16 =106 sati i 40 minuta</b> Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): <b>6 sati i 40 minuta x 2 =13 sati i 20 minuta</b> Ukupno opterećenje za predmet: <b>5 x 30=150 sati</b> Dopunski rad za pripremu ispita u popravnom ispitnom roku, uključujući i polaganje popravnog ispita od 0 do 30 sati (preostalo vrijeme od prve dvije stavke do ukupnog opterećenja za predmet) <b>30 sati i 0 minuta</b> Struktura opterećenja: <b>106 sati i 40 minuta (nastava), 13 sati i 20 minuta (priprema), 30 sati i 0 minuta (dopunski rad)</b>					
<b>Obaveze studenta u toku nastave</b>	Studenti su obavezni da pohađaju nastavu, urade seminarski rad, dva kolokvijuma i završni ispit.					
<b>Konsultacije</b>	Utorkom, 12:00-14:00h					
<b>Literatura</b>	1. Kotler, P., Kartajaya, H., Setiawan, I. (2017). Marketing 4.0, Moving from Traditional to Digital. John Wiley & Sons, New Jersey. 2. Kotler, P. Kartajaya, H., Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for Humanity. John Wiley & Sons, New Jersey. ISBN: 978-1-119-66854-1					
<b>Oblici provjere znanja i ocjenjivanje</b>	1. Aktivno prisustvo nastavi do 5 poena; 2. I kolokvijum, od 0 do 20 poena; 3. II kolokvijum, od 0 do 20 poena; 4. Seminarski rad, od 0 do 25 poena; 5. Završni ispit, od 0 do 30 poena; Prelazna ocjena se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 50 poena					
<b>Posebne naznake za predmet</b>						
<b>Napomena</b>						
<b>Ocjena:</b>	F	E	D	C	B	A
<b>Broj poena</b>	manje od 50 poena	više ili jednako 50 poena i manje od 60 poena	više ili jednako 60 poena i manje od 70 poena	više ili jednako 70 poena i manje od 80 poena	više ili jednako 80 poena i manje od 90 poena	više ili jednako 90 poena