

Pomorski fakultet Kotor / MENADŽMENT U POMORSTVU I LOGISTIKA / Digitalni marketing

Naziv predmeta:	Digitalni marketing			
Šifra predmeta	Status predmeta	Semestar	Broj ECTS kredita	Fond časova (P+V+L)
13427				
Studijski programi za koje se organizuje	MENADŽMENT U POMORSTVU I LOGISTIKA			
Uslovljenost drugim predmetima	Nema uslova za prijavljivanje i slušanje predmeta.			
Ciljevi izučavanja predmeta	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.			
Ishodi učenja	- Pokazati kako putem novih medija prikupiti, te analizirati korisničke podatke i iskoristiti ih za marketing strategije u pomorstvu. - Naučiti kako povećati svijest o brendu i ostvariti prodaju stvaranjem i distribucijom visoko vrijednih sadržaja potencijalnim klijentima u pomorstvu. - Shvatiti kako prepoznati pravo ciljno tržište i pozicionirati se na istom putem novih medija. - Razumjeti strategije i alate potrebne za e-trgovinu, efikasnu prodaju i optimiziranje korisničkog iskustva u pomorstvu. - Savladati osnove savremene marketinške komunikacije. - Shvatiti kako uključiti u poslovanje potencijalne lokalne klijente. - Razumjeti osnove mobilnog marketinga i primjenu u pomorstvu. - Naučiti kako optimizirati web stranice pomorskih preduzeća kako bi korisnici lakše pronašli sadržaj. - Saznati kako se oglašavati putem društvenih mreža i stvoriti kvalitetne sadržaje koji će cijeniti korisnici pomorskih usluga. - Identifikovati prave digitalne kanale koji će pomoći da se postignu poslovni ciljevi i rezultati marketinškog oglašavanja i promocije.			
Ime i prezime nastavnika i saradnika	Doc. dr Senka Šekularac-Ivošević , mr Dragana Milošević			
Metod nastave i savladanja gradiva	Predavanja, vježbe, konsultacije, studije slučaja.			
Plan i program rada				
Pripremne nedjelje	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 mjerenje 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						
Opterećenje studenta	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).					
Nedjeljno		U toku semestra				
kredita x 40/30=0 sati i 0 minuta 0 sat(a) teorijskog predavanja 0 sat(a) praktičnog predavanja 0 vježbi 0 sat(a) i 0 minuta samostalnog rada, uključujući i konsultacije		Nastava i završni ispit: 0 sati i 0 minuta x 16 =0 sati i 0 minuta Neophodna priprema prije početka semestra (administracija, upis, ovjera): 0 sati i 0 minuta x 2 =0 sati i 0 minuta Ukupno opterećenje za predmet: x 30=0 sati 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) 0 sati i 0 minuta Struktura opterećenja: 0 sati i 0 minuta (nastava), 0 sati i 0 minuta (priprema), 0 sati i 0 minuta (dopunski rad)				
Obaveze studenta u toku nastave		Studenti su obavezni da pohađaju nastavu, urade seminarski rad, dva kolokvijuma i završni ispit.				
Konsultacije						
Literatura		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				
Oblici provjere znanja i ocjenjivanje		1. Aktivno prisustvo nastavi do 5 poena; 2. I kolokvijum, od 0 do 20 poena; 2. II kolokvijum, od 0 do 20 poena; 3. Seminarski rad, od 0 do 25 poena; 4. Završni ispit, od 0 do 30 poena; Prelazna ocjena se dobija ako se kumulativno sakupi najmanje 50 poena.				
Posebne naznake za predmet						
Napomena						
Ocjena:	F	E	D	C	B	A
Broj poena	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