

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöinen markkinointi (A9137), 5.0
Toteutus	HLA1512: 1/2015-2016 (24.08.2015 - 01.12.2015)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA215SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	18.05.2015 08:00 - 31.05.2015
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Martola Anne (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	01.01.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 11.12.2016
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • soveltaa markkinoinnin kilpailukeinoja palveluliiketoiminnassa • arvioida asiakkaiden tarpeet ja valita oikeat markkinointitoimenpiteet eri segmenteille • luokitella asiakassuhteen eri vaiheet
Edeltävät opinnot	
Edeltävät opinnot, lisätietoja	perusopintoja
Keskeinen sisältö	-moderni liikeidea (kenelle, mitä, miten) -7P (Product, Place, Promotion, Price, People, Process, Place) -4C (Consumer, Cost, Convenience, Communication) -CREF-malli (Collaboration, Revenue model, Experience, Findability) -tuote - palvelu erot -segmentointi -ostokäyttäytyminen
Oppimateriaali	- Kotler, Keller, Bradly, Goodman, Hansen (2009) Marketing Management.- Seija Bergström, Arja Leppänen: Yrityksen asiakasmarkkinointi
Ohjaus ja viestintä	Optimavastuuhjaaja: anne.martola@laurea.fi

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
02.09.2015	12.30-15		orientaatio	Tavoitteet ja tehtävät opintojakson aikana Orientaatio markkinoinnilliseen		

**TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis**

				ajatteluunTiimitehtävä 1 annetaan		
09.09.2015	12.30-15		Moderni liikeidea	Tiimitehtävän 1 esityksetTuote-palvelu erot		
16.09.2015	12.30-15		Segmentointi	Vinkki:: Kirja Yrityksen asiakasmarkkinointi kpl 3		
23.09.2015	12.30		Ostokäyttätym	Vinkki: Kirja Yrityksen asiakasmarkkinointi kpl 3		
30.09.2015			EI OPETUSTA	Työskentelyä annetun tehtävän parissa		
07.10.2015			EI OPETUSTA	Työskentelyä annetun tehtävän parissa		
12.10.2015	12.30-15		Commsin work shop	HUOMIOI aikataulumuutosJari Wahlström opastaa tarinan kerrontaan ja prezin käyttöön		
21.10.2015	12.30-15		Markkinoinnin kilpailukeinot			
28.10.2015	12.30-15		Markkinoinnin kilpailukeinot			
04.11.2015			EI OPETUSTA	Tiimityöskentelyä annetun tehtävän parissa		
11.11.2015	12.30-15		Markkinoinnin kilpailukeinot	Ohjattu työpaja: markkinoinnin kilpailukeinojen soveltaminen: HOBO		
18.11.2015	12.30-15			Ohjelma tarkentuu		
25.11.2015	12.30-15			Ohjelma tarkentuu		
02.12.2015	12.30-15			ohjelma tarkentuu		
09.12.2015	12.30-15			Ohjelma tarkentuu		