

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöinen markkinointi (A9137), 5.0
Toteutus	HLA1612: 1/2016-2017 (31.08.2016 - 18.11.2016)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA216SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	16.05.2016 08:00 - 31.05.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkinen
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Harmoinen Päivi (Vastuupettaja), Siuruainen Riikka (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 1 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	18.12.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2017
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	
Keskeinen sisältö	Asiakaslähtöisen markkinoinnin perusteet • markkinoinnin kilpailukeinot, fokuksena palveluliiketoiminta 7P (Product, Place, Promotion, Price, People, Process, Place) • palvelujen markkinointi ja arvon tuottaminen • kuluttajan ostokäyttäytyminen ja ostoprosessi • asiakkaiden segmentointi- CREF-malli (Collaboration, Revenue model, Experience, Findability)
Oppimateriaali	Täsmentyy 9.9.2016 mennessä.- Kotler, Keller, Bradley, Goodman, Hansen (2009) Marketing Management.- Seija Bergström, Arja Leppänen: Yrityksen asiakasmarkkinointi
Ohjaus ja viestintä	
Muut toteutusjärjestelyt	Kontaktisessiot perjantaisin, alkaen 31.8.2016 klo 9