

Дисципліна

Прямий маркетинг (Direct marketing)

Викладач

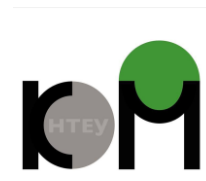
Кармазінова Вікторія Дмитрівна,
к.е.н. доцент кафедри



кафедра маркетингу
ДТЕУ

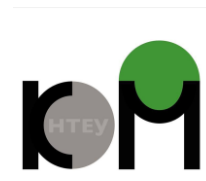
На лекція на вас очікує

- 10 лекційних тем;
- 9 етапів розробки директ-маркетингових кампаній;
- 6 інструментів прямого маркетингу;
- безліч практичних прикладів ефективного використання інструментів прямого маркетингу.



На практичних на вас очікує

- 1 проєкт «Директ-маркетингова кампанія»;
- 2 модулі, відповідно до лекційних матеріалів;
- 6 кейсів, по кожному з вивчених інструментів директ маркетингу;
- іспит.



Результат

Ви знатимете

- базові поняття прямого маркетингу, сутність та значення прямого маркетингу в комунікаційній діяльності підприємства;
- цілі, завдання прямого маркетингу, переваги та недоліки;
- інформаційно-аналітичного забезпечення прямого маркетингу на підприємстві;
- основний зміст і напрямки розвитку елементів прямого маркетингу;
- характеристики форм прямого маркетингу;
- характеристики систем баз даних;
- принципи складання директ-мейлінгових пакетів;
- принципи організації та контролю прямого маркетингу на підприємстві;
- форми прямого маркетингу з використання електронних технологій та мережі Інтернет;



Результат

Ви вмітимете

- формувати відносини зі споживачами у перенасиченому інформаційному середовищі;
- організовувати систему прямого маркетингу на підприємстві за допомогою прямих особистісних комунікацій;
- визначати специфічні особливості форм прямого маркетингу та обрати найефективніші з них;
- планувати ефективну програму залучення потенційних клієнтів;
- формувати та вести бази даних;
- здійснювати прямі продажі за допомогою спеціалізованих агенцій;
- створювати директ-мейлінгові листи;
- застосувати сучасні технології в прямому маркетингу;
- складати комунікаційні схеми проекту;
- реалізовувати директ-маркетинговий проект та досягати поставленої мети;
- проводити оцінку результативності програм прямого маркетингу.



Відгуки студентів



Коденко Христина Сергіївна 15:22

Доброго дня!

Мені надзвичайно сподобався предмет завдяки тому, що ми вивчали не лише теоретичний матеріал, а переважно практично досліджували ефективність інструментів прямого маркетингу на прикладі реальних підприємств.

Було дуже цікаво та пізнавально!



Павлик Соломія Олександрівна 16:12

Рада, що ми обрали саме прямий маркетинг, оскільки:

1. Дисципліна допомогла закріпити знання з «Маркетингових комунікацій, що ми вивчали раніше і поглибити розуміння інструментів саме прямого маркетингу.

Вікторія Дмитрівна завжди наводила актуальні і зрозумілі приклади у лекціях. А ще лекції завжди можна було переглянути у записі, що максимально зручно.

2. Було багато практичних завдань, а не суха теорія, що давало можливість закріпити вивчене.

Зараз частенько використовую деякі шаблони листів, що розробила під час вивчення дисципліни.

3. Дуже подобалось, що була саме командна робота, яка дозволяла хоч трішки комунікувати з одногрупниками.

Завдання були дуже креативні та творчі, інколи ми сиділи годинами, щоб вигадати щось дійсно унікальне)

4. Розуміючий викладач. У нас завжди були адекватні дедлайни на виконання модульних контрольних чи інших завдань, що дозволяло виконувати завдання якісно, а не просто спішити його виконати.



кафедра маркетингу
ДТЕУ

Залишилися запитання?

v.karmazinova@knute.edu.ua

Зацікавило?

Тоді до зустрічі на парах 😊



кафедра маркетингу
ДТЕУ