



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2004/2005

NVH 2300 Nettbasert handel og kommunikasjon

Studium

Bachelorstudiet i varehandelsledelse (3. år)

Kursansvarlig

Arne Osvik

Institutt

Norges Varehandelshøyskole

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

6

Mål

Å gi studentene en grunnleggende forståelse av elektronisk handel og forretningsutvikling. Det legges vekt på å sette en del sentrale begreper inn i en norsk og skandinavisk virkelighet. Det legges vekt på internett som relasjonsbygger både i forhold til bedriftsrettet markedsføring og til "1 til 1 markedsføring" på forbrukermarkedet. Likeledes fokuseres det på mobil handel og tjenesteutvikling.

Forkunnskaper

Kandidateksamen i varehandelsledelse eller tilsvarende. Det er ingen krav til teoretiske forkunnskaper i elektronisk handel.

Obligatorisk litteratur

Turban, Efraim. [et.al.]. 2003. *Electronic commerce 2004: a managerial perspective*. 3rd ed. Upper Saddle River. N.J.: Prentice Hall. Kapittel 1- 13 samt 17, tilsammen ca 500 sider.

Anbefalt litteratur

Silverstein, Barry. 2002. *Business-to-business Internet : marketing : seven proven strategies for increasing profits through Internet direct marketing*. 4th ed. Gulf Breeze, Florida: Maximum Press.

Larsen, Nils Magne. 2003. *Markedsføring over Internett : fra teknologi til lønnsomhet*. Bergen: Fagbokforlaget.

Emneoversikt

- Introduksjon til elektronisk handel, elektroniske markedsplasser.
- Detaljhandel på nettet: Produkter og tjenester.
- Forbrukeratferd, markedsundersøkelser på nettet og CRM
- Reklame på nettet
- E-handel mellom bedrifter
- Forsyningskjeder, samarbeid og intrabusiness.
- Det offentlige på nettet, e-læring.
- Handel og tjenester via mobilt utstyr.
- Auksjoner på nettet
- Sikkerhet på nettet, elektroniske betalingsløsninger.
- Juridiske og etiske sider ved elektronisk handel.

- Strategi og e-handel
- Markedsføring og reklame på internett
- B2B (bedriftsrettet markedsføring) og 1 til 1 markedsføring på nettet.
- Integrering og oppskalering av internettmarkedsføringen
- Online publisering og kunnskapsspredning
- Juridiske og etiske sider ved elektronisk handel.
- Elektroniske betalingsløsninger.
- Mobilhandel og forretningsutvikling.

Dataverktøy

Det legges opp til en aktiv bruk av BIs nettbaserte kommunikasjonsplattform (Blackboard/Apollon) mot kursansvarlig og medstudenter.

Gjennomføring

Heltid høst. Kurset gjennomføres med i alt 36 kurstimer. Karaktersetning skjer hovedsaklig på grunnlag av gruppeoppgaver med fremlegg, aktiv innsats i klasserommet og på nettsiden samt resultatet av nettbaserte multiple choice-tester. Gruppene vil være avhengig av klassestørrelse og kan være på inntil 4 studenter. I tillegg er det en 48 timers avsluttende individuell hjemmeeksamen.

Eksamen

Karakter i kurset baserer seg på prosessevaluering med følgende aktiviteter og vektning.

Del 1 - To Multiple Choice oppgaver, hver på 12,5% - til sammen 25%

Del 2 - Gruppeoppgave 25%

Del 3 - Individuell komponent for aktiv innsats 10%

Del 4 - Individuell hjemmeeksamen 48 timer 40%

Under punktet gjennomføring er det forklart hvordan prosessevalueringen vil foregå.

Eksamenskode(r)

NVH 23001 - Prosessevaluering teller 100% for å oppnå godkjent karakter i kurset NVH 2300 Nettbasert handel og forretningsutvikling, 6 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Alle hjelpemidler er tillatt.

Kontinuasjon

Kontinuasjonseksamen avholdes ved neste ordinære gjennomføring av kurset. Ved kontinuasjon må alle eksamenskomponentene tas på nytt.