



NVH 2300 Nettbasert handel og kommunikasjon

Studium

Bachelorstudiet i varehandelsledelse (3. år)

Kursansvarlig

Arne Osvik

Institutt

Markedsføring

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

Bøker:

Turban, Efraim. [et.al.]. 2004. 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

Bøker:

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

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

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. Karaktersetting 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.