

TANTÁRGYI LEÍRÁS

A tantárgy neve magyar nyelven:	Marketing női célpiacra
A tantárgy neve angol nyelven:	Marketing in the Supply Chain
A tantárgy kreditértéke:	3
A tantárgy elektronikus tanulmányi rendszer kódja:	ML-MANOCE-03-EA
A tantárgy besorolása:	szabadon választható
Az oktatás nyelve (ha az nem magyar):	magyar
A tantárgy gondozásáért felelős szervezeti egység:	Marketing Intézet
A tanóra típusa és óraszám:	Előadás, heti óraszám: 0, féléves óraszám: 10
Munkarend (nappali / levelező):	Levelező
A tantárgy meghirdetésének féléve:	2022/2023 1. félév
Előtanulmányi feltételek:	-

A TANTÁRGY CÉLJA, TANULÁSI EREDMÉYNEK:

Hatalmas előnyre tesznek szert azok a marketinges hallgatók, akik elvégzik a kurzust. Kifejezetten nőkre fókuszáló piackutatást, szegmentálási stratégiákat, vizuális és szöveges tartalmakat tanulnak meg az online és offline térben eredményesen alkalmazni. Pontosan tudni fogják, hogy mi hat igazán a nőkre, mi alapján választanak, hogyan köteleződnek el egy brand mellett.

Miért aktuális? Ha a jövő vásárlóinak neme lenne, nő lenne. A vásárlások 85%-a női döntésre, vagy befolyásra történik. Ezzel szemben a NŐK 91%-a csalódott a hirdetőkből! Hol hibázik a tradicionális, maszkulin marketing? A nőket teljesen más motiválja, mint a férfiakat, másra vágnak, más kelti fel a figyelmüket és másképp bíznak meg a termékekben, szolgáltatásokban. A hallgatók tervezési modelleket, szuper pontos térképet kapnak a mai magyar női fogyasztók szokásairól, innovatív szegmensekkel.

A TANTÁRGY TARTALMÁNAK RÖVID LEÍRÁSA:

A B2W (business to woman) Marketing egy olyan megközelítése a női fogyasztónak, ami túlmutat a megszokott B2B/B2C kategóriákon. A tantárgy célja olyan marketing képzés női célpiacra, mely segít megérteni a nőekkel kapcsolatos kommunikáció, értékesítés, termékfejlesztés specialitásait.

A vásárlások 85%-a női döntésre, vagy befolyásra történik. Az a marketinges, aki alkalmazza a B2W stratégiákat, sikeres és eredményes projekteket, céget vezet visszatérő, hálás női vásárlóközönnyel.

A HALLGATÓ FELADATAI, TERVEZETT TANULÁSI TEVÉKENYSÉGEI:

Előadásokat követően a hallgatók konkrét kérdéseket tehetnek fel az elhangzottakról. A kérdezz-felelek blokkok alkalmat adnak arra, hogy feladataikban elmélyüljenek, vagy kielemezzük aktuális b2w marketinggel kapcsolatos szakmai elakadásait.

A TÁRGY ÉRTÉKELÉSE:

Az elsősorban frontális oktatást egészíti ki az irányított megbeszélés, vitamódszer, projekt módszer.

A projekteket a hallgatók opcionálisan választhatják maguknak, mely minden esetben mini kutatómunkát/piackutatást igényel, női célcsoportra fókuszálva. Opcionális, beadandóként ajánlott jegyet szerezhetnek vele a félév végén.

Szóbeli vizsga, 1-5 fokozatú érdemjegy értékeléssel a féléves tananyagból. A minimális teljesítmény 51%-tól értékelhető. Amennyiben a hallgatók a félév közben B2W marketinggel

kapcsolatos projekt feladatot dolgoznak ki és a szóbeli előtt beadják, úgy megajánlott jegyet szerezhetnek.

Megajánlott jegy adható: Igen.

KÖTELEZŐ IRODALOM:

- Pálfi Éva: *Hogyan adj el nőknek B2W? : [business to woman]*. Moare Design Kft., 2018
- Popcorn, Faith: *Éva marketing : a nőket megcélzó marketing alapelvei*. Geomédia Kiadó Rt, 2001

AJÁNLOTT IRODALOM:

- Pálfi Éva: *Vállalkozásból világmárka : brand, stílus, stratégia : így tervezz love brandet!*. Moare Design Kft., 2017
- Törőcsik Mária: *Fogyasztói magatartás : insight, trendek, vásárlók*. Akad. K., 2011, 2018