

# Internet Marketing

---

## P<sub>2</sub> Internet sertifikacioni program

# Program Syllabus

## INTERNET MARKETING ZA MENADŽERE

Cilj obuke "Internet marketing za menadžere" jeste predstavljanje primene Internet marketing strategija, tehnologija i taktika u realnom poslovnom okruženju. Kroz veliki broj primera iz domaće i strane poslovne prakse, polaznici obuke se osposobljavaju za konkretnu primenu Internet marketing strategije u svom poslovnom okruženju.

Ovom dokumentu detaljno je opisana je struktura obuke (syllabus).

Obuka 100% online!

## Sadržaj:

1. Uvod .....	2
2. Kome je obuka namenjena? .....	3
3. Potrebno predznanje .....	3
4. Detaljan sadržaj obuke .....	3
5. Materijal za obuku.....	4
6. Način pohađanja obuke .....	5
7. Dobijanje sertifikata .....	7
8. Plan pohađanja obuke .....	7

## 1. Uvod

Obuka »Internet marketing za menadžere« zamišljena je na takav način da polaznik obuke dobija isključivo praktična znanja koja su u vezi sa realanim procesom poslovanja u firmama. Naše višegodišnje iskustvo na polju primene Internet tehnologija u poslovnom okruženju omogućilo je identifikaciju najbitnijih strategija, tehnologija i taktika Internet marketinga koje su direktno primenljive u domaćem poslovanju firmi.

Obuka je organizovana u sedam relativno obimnih lekcija (u proseku sedam stranica A4 formata po lekciji), koje prate marketinški proces od njegovih klasičnih osnova (prva lekcija), preko definisanja Internet marketing strategija (lekcije 2 i 3), tehnologija i taktika unapređenja Web sajta i oglašavanja (lekcije 4 i 6), evaluacije marketinških efekata (lekcije 5 i 7) i načina upotrebe i primene naprednih online poslovnih modela (lekcija 7).

Obuka "Internet marketing za menadžere" kroz sedam lekcija odgovara na sledećih dvanaest pitanja:

- Kako unaprediti poslovni nastup na Internetu?
- Kako redefinisati online nastup?
- Kako kreirati projektni zadatak poslovnog nastupa na Internetu?
- Kako formirati tender za izradu Web prezentacije?
- Kako izvršiti analizu dobavljaca usluga izrade Web prezentacije?
- Kako poboljšati prodaju unaprednjem sopstvenog sajta?
- Kako poboljšati prodaju efikasnim tehnikama promocije?
- Kako interpretirati statistike posećenosti sajta?
- Kako izvršiti analizu online medija za oglašavanje?
- Kako kreirati online reklamnu kampanju?
- Kako odrediti stepen konverzije i povratak online investicije?
- Kako unaprediti odnos sa klijentima putem Interneta?

Obuka je zamišljena po principima intenzivnog samostalnog obrazovanja, gde se polaznik motiviše da u što kraćem vremenskom roku savlada gradivo, na način i u vreme kada to njemu/njoj odgovara. Ovo znanje polaznik obuke odmah zatim može koristiti u praksi.

## 2. Kome je obuka namenjena?

Obuka "Internet marketing za menadžere" kreirana je za potrebe preduzetnika, marketing profesionalaca, i svih tipova menadžera koji su zainteresovani da nauče na koji način se ostvaruje unapređenje poslovanja korišćenjem Interneta.

Takođe ova obuka je namenjena i svim ostalim pojedincima:

- studentima i srednjoškolcima
- zaposlenima u sektoru marketinga, komunikacija, prodaje, razvoja proizvoda, istraživanja, novih tehnologija itd.
- zainteresovanim za primenu Internet tehnologija u poslovanju
- osobama koje imaju edukaciju iz marketinga ili PR-a
- osobama koje su zainteresovane za napredak u svojoj karijeri
- ...

## 3. Potrebno predznanje

- Završena Osnovna škola,
- Poznavanje osnovnih Internet procedura i programa (Internet, e-mail, ftp, news, web browsers), uključujući poznavanje procedure download-a dokumenata.
- Pristup Internetu, uključujući posedovanje e-mail adrese.
- Poznavanje rada u programima MS Power Point i Adobe Acrobat reader.

Ako nemate osnovna znanja o radu na Internetu, preporuka je da završite neki od osnovnih računarskih kurseva koji uključuju i obuku iz osnova Interneta, ili samostalni osnovni Internet kurs.

## 4. Detaljan sadržaj obuke

Obuka "Internet marketing za menadžere" sastoji se iz sedam lekcija:

### 1. - Osnovne koncepcije Internet marketinga

Potrebe, želje i potražnja;  
Proizvodi (robe, usluge, i ideje);  
Vrednost, cena i zadovoljstvo;  
Razmena i transakcije;  
Marketing odnosi i mreže;  
Tržište i tržišna ekonomija;  
Marketari (marketers) i potencijalni potrošači.

**2. - Strategija nastupa firme na Internetu 1**

Postavljanje kriterijuma online nastupa.

Evaluacija (procena) postojećeg stanja prisustva firme na Internetu.

Redefinicija nastupa na Internetu.

Unapređenje poslovnog nastupa na Internetu

**3. - Strategija nastupa firme na Internetu 2**

(operativne procedure i dokumenti)

Kreiranje projektnog zadatka online nastupa.

Kreiranje zahteva za ponudu (tender) izrade Web prezentacije.

Analiza dobavljača usluga izrade Web prezentacije (Vendor Analysis).

**4. - Metode privlačenja online korisnika**

Deset saveta: Kako privući kupce unapređenjem sopstvenog sajta?

Pet tehnika: Šta odmah primenjivati da bi se privukli korisnici?

**5. - Statistike posećenosti**

Osnovni parametri statistika posećenosti sajta

Primeri upotrebe statistika posećenosti sajta

**6. - Kreiranje reklamnih kampanja**

Analiza online medija za oglašavanje

**7. - Roi kalkulator i unapređenje poslovnog nastupa na Internetu**

ROI kalkulator

Unapređenje poslovnog nastupa na Internetu

Upravljanje odносima s klijentima

Usklopu adekvatnih lekcija nalaze se tri demo programa koje polaznici za vreme trajanja obuke mogu slobodno koristiti:

- Analiza i izbor dobavljača usluga izrade Web prezentacije
- Analiza, optimizacija i odabir medija za online oglašavanje
- Računanje efekata online oglašavanja (ROI kalkulator)

**5. Materijal za obuku**

Polaznik online obuke dobija sadržaj lekcije u sklopu programa za vršenje obuke, Takođe, korisnici dobijaju dodatni prezentacioni dokument u MS Power Point formatu, kao i eventualne dodatne materijale, pitanja, zadatke i linkove do srodnih tekstova.

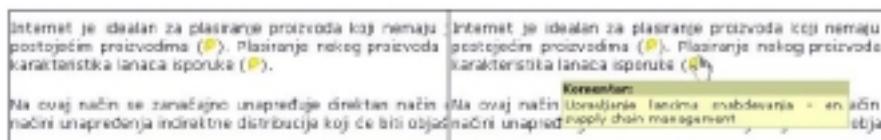
## 6. Način pohađanja obuke

Online obuka je kreirana tako da svaki polaznik na početku svake lekcije dobija dodatnu prezentaciju u MS Power Point dokumentu, u kojoj se nalaze prikazani najbitniji delovi konkretne lekcije.

Obuka u osnovi ima sadržaje po lekcijama koji su organizovani po delovima, tako da polaznik obuke prolazi svaku lekciju deo po deo. Deljenjem lekcija u delove dobila se preglednost, ali i mogućnost da polaznici online obuke sa sporim Internet vezama mogu lako da učitavaju potrebne stranice.

Oni polaznici koji žele da odjednom pregledaju celu lekciju mogu to da ostvare štampanjem lekcije koje je omogućeno na njenom početku i kraju.

Ako se polazniku online obuke tokom čitanja materijala prekine veza s Internetom (ili se polaznik obuke samostalno isključi sa sajta u bilo koje vreme), pri sledećem prijavljivanju polaznika obuke sistem prepoznaće gde je polaznik obuke stao i proces učenja može da se nastavi od mesta na kojem je polaznik obuke boravio poslednji put.



Prikaz komentara u sklopu lekcije

Pri čitanju sadržaja obuke, prelaskom miša preko slike sijalice u tekstu dobija se komentar koji je u vezi sa prethodno napisanim tekstrom.

Složenija softverska rešenja omogućuju precizno praćenje ponašanja korisnika koje dovodi do transakcije. Upravo na osnovu proučavanja ponašanja korisnika na Internetu i van njega, za nastup na Internetu može se primeniti sistem upravljanja celokupnim poslovanjem koji se zasniva isključivo na potreбama korisnika (Customer Relationship Management – detaljnije u lekciji 7).

**Primer 1.5.1**

Fizičko ostvarenje transakcija putem Interneta (bezgotovinsko plaćanje) unapređuje trgovinu, ali nije dominantan faktor unapređenja poslovanja koje se može ostvariti putem Interneta. Oni koji kažu da bez elektronske

Prikaz zatvorenog primera u sklopu lekcije

Svi primeri po lekcijama smešteni su u posebna polja koja se otvaraju ili zatvaraju klikom polaznika obuke. Na ovaj način se dodatno pojednostavljuje prikaz dela lekcije na stranici.

poslovanjem koji se zasniva isključivo na potrebama korisnika (Customer Relationship Management – detaljnije u lekciji 7).

### Primer 1.5.1

Želje potencijalnog polaznika online kursa iz Internet marketinga:

Želje potencijalnog polaznika kursa	Aktuelna ponuda
Što bolji kvalitet kursa.	Kurs je autentičan i prilagođen potrebama menadžera.
Dobijanje primenljivog znanja u kratkom vremenu.	Na kursu se dobijaju praktična znanja smeštena u pet relativno kratkih lekcija.
Mogućnost da se nekako vidi ono što se kupuje.	Postoji mogućnost pregledanja demo verzije online kursa.
Pristupačne cene i dobri uslovi plaćanja.	Postoji nekoliko razreda cena i mogućnost online plaćanja.
Kvalitetna "isporuka" kursa	S kursem se može startovati odmah pri ostvarenju uplate, u vreme kada to odgovara korisniku.
Postojanje dodatnih usluga	Mogućnost prijave na godišnji servis ažuriranih podataka u vezi s kursem
Pismeni dokument o pohađanom (položenom) kursu	Na kraju kursa korisnik dobija sertifikat o pohađanom (položenom) kursu.

Želje vlasnika online kursa:

- Što bolja postignuta cena kursa
- Pravovremeno plaćanje
- Dobra usmena preporuka zadovoljnih korisnika

Fizičko ostvarenje transakcija putem Interneta (bezgotovinsko plaćanje) unapređuje trgovinu, ali nije  
Prikaz otvorenog primera u sklopu lekcije

Nakon završetka sadržaja svake lekcije nalazi se dodatni materijal i linkovi u vezi sa lekcijom.

Kada je polaznik prešao lekciju i ponovio je, može proveriti svoje znanje uz pomoć testa koji se nalazi na kraju svake lekcije. Ovaj test nije obavezno položiti, on služi za proveru znanja samom polazniku obuke.

Korisnici premijum paketa obuke imaju mogućnost da ugovore 2x30 min chat konsultacija gde mogu da pitaju sve što ih zanima iz sadržaja obuke, datih pitanja i zadatka na kraju svake lekcije. Preporuka je da se odgovori na sva data pitanja i da se uradi zadatak.

Procena je da je prosečno vreme za temeljno prelaženje jedne lekcije oko 3 sata, uključujući učenje, odgovaranje na pitanja i zadatke. U zavisnosti od poznavanja tematike, neki polaznici će preći svaku lekciju za nekoliko minuta po lekciji, dok će drugima biti potrebno više od tri sata za završetak pojedine lekcije.

Posle perioda od 90 dana od početka pohađanja obuke smatra se da je polaznik odslušao obuku.

Korisnici premijum paketa obuke imaju mogućnost da polažu test na kraju pohađanja obuke. Ovi polaznici obuke, posle uspešno položenog testa, dobijaju sertifikat o položenoj obuci "Internet marketing za menadžere". Ako polaznik obuke ne položi završni test iz tri pokušaja, ili u roku od 90 dana od početka obuke, polaganje testa se posebno naplaćuje 10 EUR po polaganju.

Obuka "Internet marketing za menadžere" može se pohađati i klasično, a podaci o centrima edukacije gde je moguće pohađati klasičnu edukaciju objavljeni su u sklopu prve stranice informacija o obuci.

## 7. Dobijanje sertifikata

Polaznik obuke koji je platio Premium paket dobija sertifikat o položenoj online obuci "Internet marketing za menadžere", kada položi završni test. Sertifikat se šalje polazniku obuke u bilo koju državu u svetu, a slanje sertifikata je uračunato u cenu obuke.

Agencija P2 Internet koja izdaje sertifikat za pohađanu ili položenu online obuku "Internet marketing za menadžere" ima formalno/pravnu mogućnost da izdaje sertifikate koji se prilaže uz radnu knjižicu. Svaki sertifikat ima svoj identifikacioni broj i svoju vrednost (težinu).

Za slučaj konkretnе obuke, najveću težinu ima sertifikat o položenoj klasičnoj obuci "Internet marketing za menadžere", koja se pohađa u navedenim centrima za obuku, (podaci na prvoj stranici informacija o obuci). Sledeći po vrednosti je sertifikat o položenoj online obuci "Internet marketing za menadžere". Ova dva sertifikata se mogu prilagati uz radnu knjižicu. Najmanju težinu ima sertifikat o pohađanoj online obuci "Internet marketing za menadžere" koji se ne prilaže uz radnu knjižicu (ali se može navoditi u referencama - CV).

## 8. Plan pohađanja obuke

Polaznik obuke sam bira kada će i na koji način pohađati obuku. Ograničenje pohađanja obuke je postavljeno na 90 dana od momenta početka obuke. Na ovaj način se želi omogućiti intenzivno samostalno pohađanje, gde se polaznik motiviše da u što kraćem vremenskom roku savlada gradivo koje odmah zatim može koristiti u praksi.

Korisnici premium paketa obuke dogovaraju se za termin kada će moći da dobiju online konsultacije putem servisa Chat, u trajanju od 2x30 min, za vreme trajanja obuke.

Za dodatne informacije:

P2 Internet

Šekspirova 3, 21000 Novi Sad

[obuka@pretraga.co.yu](mailto:obuka@pretraga.co.yu)

tel: +381 64 256 16 75