

# **Колеж по мениджмънт, търговия и маркетинг - София**

**АЛТЕРНАТИВНА УЧЕБНА ПРАКТИКА**

## **КУРСОВА РАБОТА**

НА ТЕМА

**МАРКЕТИНГОВ ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ НА ДАКЕЛ ПЛАТФОРМА  
(SHAREPOINT) НА МТ&М КОЛЕЖ**

**СТУДЕНТ:**

**Име, презиме и фамилия**

**Курс:**

**Фак.:**

**ПРЕПОДАВАТЕЛИ:**

**ас. Милена Хубанова**

**гр. София,  
Август, 2017 г.**

## **СЪДЪРЖАНИЕ:**

<b>УВОД.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Нужда от маркетингов план за Дакел.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Основни маркетингови ориентири.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Маркетингов подход.....</b>	<b>5</b>
<b>4. Прилагане на интегриран маркетингов подход.....</b>	<b>6</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>7</b>
<b>ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА.....</b>	<b>7</b>

## **УВОД**

Без подходяща технологична подкрепа, обучението става по-малко ефективно. Проучванията показват, че електронното обучение е отличен начин за постигане на качествени резултати в кратък срок. Онлайн ученето в контекста на продължаващото образование се смята за стратегическо решение, защото:

- Прави преподавателите да се чувстват ценени т.е. мотивира ги;
- Помага на преподавателите да добият нови знания и умения, които да им помогнат да напреднат в своята научна сфера;
- Позволява на организацията да контролира бюджета за обучение, да развива и запазва съществуващите служители и да намалява разходите, свързани с външни хора.

Ако МТ&М Колеж иска да въведе комуникацията и обучението през платформа Дакел т.е. да продаде един продукт за онлайн обучение, то всички учебни материали и програми трябва да бъдат налице и да са правилно форматираны за електронната система за управление на обучението Дакел. Но преди всички колежът трябва да има ясна визия за продажбите и цялостната маркетингова стратегия на продукта.

### **1. Нужда от маркетингов план за Дакел**

Нуждата от маркетингов план на МТ&М Колеж относно Дакел се поражда, поради следните няколко съображения:

- 1) Чрез маркетинг на съдържанието, МТ&М Колеж ще се сдобие с нови източник на трафик. По този начин организацията ще:
  - стане по-привлекателна за съществуваща аудитория;
  - разшири аудиторията на колежа
- 2) Установяване на незабавна връзка.

Маркетингът на образователната услуга ще бъде наистина ценен за увеличаване афинитета към МТ&М Колеж. Това е така, защото редовното изразяване на мисли по въпроси, които имат значение, използвайки собствена ненаатрапчива платформа позволява на колежа да формира глас, без да дразни никого. Тези, които споделят гласа на колежа относно полезността на Дакел бързо ще формират лоялна общност.

- 3) Привличане на клиенти

Най-добрата част от тази стратегия е, че МТ&М Колеж може да се пренасочи част от своите вече студенти към този друг канал за обучение – Дакел.