

VZTAHOVÝ MARKETING A CRM



**SILESIA
UNIVERSITY**
SCHOOL OF BUSINESS
ADMINISTRATION IN KARVINA

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Seminář č. 1 a 2

29. 9. 2021

CÍLE SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Seznámení se s požadavky na absolvování předmětu
2. Získání informací k vyhotovení seminární práce - požadavky, struktura, termíny odevzdání, formální úprava
3. Rozdělení studentů do týmů



ZÁKLADNÍ INFORMACE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Vyučující seminářů:

Ing. Radka Bauerová, Ph.D.

Kancelář:

B 301

E-mail:

bauerova@opf.slu.cz

Konzultační hodiny:

úterý 11:25 – 12:10

čtvrtek 13:05 – 14:40 (v těchto dnech se
čtvrteční konzultační hodiny nekonají:

30.9., 28.10. a 25.11. – je možno domluvit KH
individuálně)

Konzultační hodiny mohou po předchozí domluvě (e-mail, chat v Teamsech)
proběhnout také prostřednictvím MS Teams – tým „Bauerová – konzultace“

Kód pro přihlášení do týmu na konzultace: **ppfm7ar**



Jaký bude obsah seminářů?

Diskuze k případovým studiím a vypracovaným úkolům. Procvičování znalostí z přednášek pomocí testových cvičení. Prezentování zpracovaných seminárních prací s následnou diskuzí.

INFORMACE K HODNOCENÍ V PŘEDMĚTU



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Účast na seminářích: minimálně 60 %, možnost získání bodů za zpracované a oddiskutované případové studie a úkoly

HODNOCENÍ: až 8 BODŮ

Zpracování úkolů z přednášky

HODNOCENÍ: až 2 BODY

Zpracování a prezentace seminární práce, závěrečná diskuze

HODNOCENÍ: 30 BODŮ

Písemná zkouška

HODNOCENÍ: 60 BODŮ

Celkově možnost získat 100 bodů, pro úspěšné absolvování předmětu nutno získat minimálně **60 bodů**.



SEMINÁRNÍ PRÁCE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

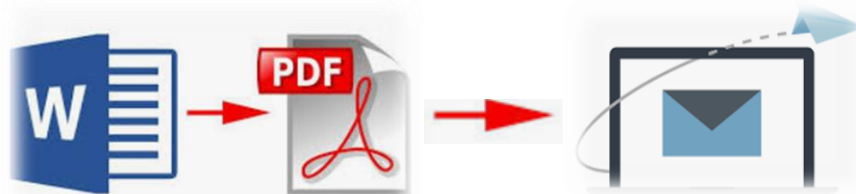
Téma SP: Využití softwaru HubSpot pro řízení e-mailové komunikace ve fiktivní firmě

Tým: 3 – 4 studenti

Odevzdání: elektronicky v PDF do IS → odevzdávárna „Seminární práce“. SP odevzdává pouze jeden člen z týmu!

Požadavky: formální úprava a obsah práce je upřesněn v dokumentu umístěném v IS v interaktivní osnově v prvním výukovém týdnu

Termín odevzdání: před její prezentací (prezentace proběhnout na posledních 2 seminářích)
Na posledních dvou seminářích se bude konat závěrečná prezentace SP a **diskuze** v semináři.



STRUKTURA SEMINÁRNÍ PRÁCE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Titulní strana

Obsah

Úvod

1. **Teoretická východiska** (v první kapitole bude krátká rešerše k výhodám, nevýhodám a krokům implementace systému CRM do chodu firmy)
2. **Představení fiktivní společnosti**
3. **Představení realizované e-mailové komunikace**
4. **Výsledky** (report výsledků realizované e-mailové komunikace a analýza provedeného marketingového průzkumu)
5. **Zhodnocení úspěšnosti realizované e-mailové komunikace** (+ v této kapitole bude také zhodnocení možností použitého softwaru a jeho funkčnosti)

Závěr

Seznam použitých zdrojů a literatury

Přílohy (nepovinné)



Při psaní SP využijte **šablonu pro SP**, kterou máte umístěnou v IS v sekci „Úkoly, seminární práce a jejich odevzdávání“.

DŮLEŽITÉ TERMÍNY VZTAHUJÍCÍ SE K SEMINÁRNÍ PRÁCI

Termín nahlášení týmů a vybraných témat:

e-mailem, nebo na semináři do 29. října

Termín odevzdání SP:

před samotnou prezentací SP (prezentace proběhne na dvou posledních seminářích)

Termín obhajoby SP:

8. 12. a 15. 12.



ÚKOLY NA PŘÍŠTÍ SEMINÁŘ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. Z přednášky si **zopakujte problematiku marketingu a jeho vývojových změn** – zaměřte se hlavně na model 6 trhů
2. Vytvořit si tým, ve kterém budete zpracovávat SP – pokud jste tak zatím neučinili



MOUDRA NA ZÁVĚR



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

„Nehledejte zákazníky pro své produkty, vyhledejte produkty pro své zákazníky.“

- Seth Godin

„Budeme-li důsledně překonávat očekávání zaměstnanců, budou trvale překonávat očekávání našich zákazníků.“

- Shep Hyken

*„Trvá 20 let, než si vybudujeme reputaci a pět minut ji zničíte.
Pokud se nad tím zamyslíte, budete dělat věci jinak.“*

- Warren Buffett





Děkuji za pozornost



Máte dotazy?

