

Keuzedeel mbo

# **Online marketing en het toepassen van e-commerce**

gekoppeld aan één of  
meerdere kwalificaties mbo

Code

**K0519**

Penvoerder: Sectorkamer handel  
Gevalideerd door: Sectorkamer Handel  
Op: 22-03-2016

# 1. Algemene informatie

D1: Online marketing en het toepassen van e-commerce

## Studielast

240

## Beroepsvereisten

Nee

## Certificaten

Ja

### Scholingsbehoefte/landelijke herkenbaarheid

Mensen die al enige jaren bij een bedrijf in de creatieve sector werken of hebben gewerkt, zijn destijds opgeleid zonder dat ondernemerschap of ondernemend gedrag een onderdeel uitmaakte van hun opleiding. De nadruk lag meer op het kunstzinnig toegepast vakmanschap. Door de toegenomen commercialisering is dit een goed keuzedeel waarmee de werknemer zich kan laten bijscholen op het gebied van online marketing. Met de digitale wereld en/of de 'analoge' reclame is de werknemer vertrouwd. Door de marketing en e-commerce hieraan toe te voegen kan de medewerker zijn waarde voor het bedrijf kan versterken en zal ook in staat zijn een eigen bedrijf te starten. Dit certificaat kan ook waardevol zijn voor medewerkers in de Styling en Fashion.

### Ingangsdatum certificaat

01-08-2017

## Gekoppeld aan kwalificatie(s)

Zie bijlage op [www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers](http://www.s-bb.nl/kwalificatiedossiers)

## Toelichting

### Relevantie van het keuzedeel

Met het keuzedeel kan de beginnend beroepsbeoefenaar voldoen aan de actuele vereisten op het gebied van online marketingactiviteiten. Dit vergroot de kans op werk.

### Beschrijving van het keuzedeel

Door het keuzedeel is de beginnend beroepsbeoefenaar in staat om aanvullend op bijvoorbeeld een bedrijfsformule of een winkelconcept online marketingactiviteiten te initiëren, uit te voeren en te onderhouden voor het opzetten en drijven van een webwinkel.

### Branchevereisten

Nee

### Aard van keuzedeel

Verdiepend

Verbredend

## 2. Uitwerking

D1-K1: Geeft een online marketingmix vorm en richt een webshop in

### Complexiteit

De werkzaamheden van het vormgeven van een online marketingmix en het inrichten van een webshop zijn deels gestandaardiseerd en gestructureerd, maar bevatten ook diverse vernieuwende en creatieve elementen. Hiervoor heeft de beginnend beroepsbeoefenaar onder andere kennis en vaardigheden van online marketinginstrumenten en van webshops nodig die hij naar eigen inzichten toepast. Er is sprake van een afbreukrisico, bijvoorbeeld wanneer blijkt dat de online vormgeving niet bij de doelgroep en/of bij de bedrijfsformule past, wanneer een online betaalsysteem niet functioneert en wanneer een bestelling niet volgens afspraak / verwachting wordt geleverd.

### Verantwoordelijkheid en zelfstandigheid

De beginnend beroepsbeoefenaar voert de taken van het vormgeven van een online marketingmix en het inrichten van een webshop zelfstandig binnen de kaders van de organisatie uit. Hij is verantwoordelijk voor de kwaliteit en de continuïteit van zijn werk, een leidinggevende draagt de eindverantwoordelijkheid.

### Vakkennis en vaardigheden

De beginnend beroepsbeoefenaar:

- bezit kennis van veelgebruikte online vaktermen, o.a. Search Engine Optimization (SEO), Search Engine Advertisement (SEA), e-commerce, social media, affiliate marketing, dropshipping, content marketing, inbound marketing, web analytics, Content Management Systeem (CMS).
  - bezit kennis van online marketingstrategieën.
  - bezit kennis van een online marketingmix / marketinginstrumentenmix.
  - bezit kennis van marketingmodellen in online toepassingen, zoals AIDA.
  - bezit kennis van de werking, o.a. beïnvloeding, van online zoekmachines.
  - bezit kennis van online bestelprocessen.
  - bezit kennis van online betaalsystemen en -vormen.
  - bezit kennis van de logistieke stroom van goederen / producten m.b.t. online toepassingen.
  - bezit kennis van online beveiliging.
  - bezit kennis van (consumenten)recht voor online marketing en verkoop.
  - bezit kennis van wettelijke vereisten voor het gebruik van websites / webwinkels.
- 
- kan variabelen van Search Engine Optimization beïnvloeden voor meer bezoekers naar websites.
  - Kan e-mail marketing toepassen.

D1-K1-W1: Geeft instrumenten van een online marketingmix vorm

### Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar achterhaalt aan welke invulling van een online marketingmix bij een organisatie behoefte is. Hij vertaalt de organisatiebehoefte en kenmerken van doelgroepen in een of meer online varianten van marketinginstrumenten, zoals 'prijs' en 'promotie'. Ook zoekt hij uit welke toepassingen van social media van toegevoegde waarde kunnen zijn en zet de voor- en nadelen op een rij. In een voorstel aan de leidinggevende werkt hij een of meer online marketinginstrumenten en toepassingen van social media uit. Hij verwerkt eventuele feedback in een volgende versie van voorstel.

### Resultaat

Een bij de organisatie passende uitwerking van een online marketingmix.

### Gedrag

- Ziet realistische kansen om een organisatiebehoefte in online marketinginstrumenten te vertalen.
- Weegt op deskundige wijze af welke online marketinginstrumenten bijdragen aan wat de organisatie wil bereiken.
- Vertaalt een organisatiebehoefte kundig en creatief in succesrijk uitgewerkte online marketinginstrumenten.
- Maakt bij het uitwerken van en invulling geven aan online marketinginstrumenten duidelijk gebruik van zijn vakkennis, zoals van online vaktermen.
- Trekt bij het vertalen van een organisatiebehoefte logische conclusies.
- Toont zich overtuigend met wat hij voor de organisatie wil bereiken.

#### D1-K1-W1: Geeft instrumenten van een online marketingmix vorm

- Staat open voor feedback en pakt actief signalen op voor verbetering.

De onderliggende competenties zijn: Formuleren en rapporteren, Vakdeskundigheid toepassen, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen

#### D1-K1-W2: Richt een webshop in

##### Omschrijving

De beginnend beroepsbeoefenaar kiest een softwarepakket voor het inrichten van een webshop. Hij let onder andere op de software, beveiligingsvereisten, het verwachte aantal gebruikers, het aantal producten en/of diensten waarvoor ruimte is, deelnemen aan handelsverkeer, hoeveelheid te verwachten dataverkeer, kosten, betalingsmogelijkheden, contactmogelijkheden voor gebruikers, inzetbaarheid van social media, het technisch functioneren, grafisch ontwerp, mogelijkheden voor aanpassingen en gegevens / informatie dat verplicht verstrekt moet worden. Hij zet de producten en/of diensten in de webshop en voorziet deze van informatie, zoals specificaties, verkoopprijs, beeldmateriaal en productomschrijvingen. Na het inrichten van de webshop test hij de webshop. Indien nodig past hij de webshop aan of pleegt hij onderhoud, zoals het aanpassen van productinformatie en promotionele acties. Als de webshop in orde is, dan zet hij de webshop online.

##### Resultaat

Een ingerichte webshop, gereed om online klanten te ontvangen.

##### Gedrag

- Zoekt zorgvuldig uit waaraan een softwarepakket voor een webshop moet voldoen.
- Houdt scherp voor ogen wat hij met een webshop als aanvulling op het bedrijfsconcept wil bereiken.
- Maakt bij de inrichting van de webshop concreet gebruik van kennis van online-instrumenten.
- Werkt bij het inrichten en vullen van de webshop planmatig en systematisch volgens gemaakte keuzes.
- Geeft de webshop een eigen identiteit en stijl die aansluit bij de bedrijfsformule.
- Let bij het inrichten van de webshop zorgvuldig op het hebben van aansluiting met doelgroepen.
- Controleert voorafgaand aan het online gaan van de webshop zorgvuldig de functionaliteiten.
- Plant het online gaan van de webshop realistisch.

De onderliggende competenties zijn: Vakdeskundigheid toepassen, Materialen en middelen inzetten, Plannen en organiseren, Op de behoeften en verwachtingen van de "klant" richten, Ondernemend en commercieel handelen