



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

FuseIT: Marketingo ir skaitmeninių įgūdžių programa

Dr. Renata Danielienė

VšĮ „Informacinių technologijų institutas“

Future competences pathways for marketing and ICT education

www.knf.vu.lt/en/fuseit

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Marketingo pagrindai

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 10 val. nuotolinio mokymosi)

- Marketingo apibrėžimas ir koncepcijos
- Marketingo aplinka
- Vartotojų rinkos ir elgsena, rinkos analizė
- Segmentavimas ir pozicionavimas rinkoje
- Produktai, paslaugos, prekės ženklas
- Kainų politika
- Prekių reklamavimas ir platinimas
- Marketingo komunikacija, kompleksinė interneto rinkodara



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Įvadas į rinkos tyrimus

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 1 val. ir 2 val. nuotolinio mokymosi)

- Marketingo tyrimų vieta ir vaidmuo įmonės valdymo sistemoje
- Marketingo tyrimų sritys
- Marketingo tyrimų informacijos
- Tyrimai vartotojų ir verslo segmentuose
- Paslaugų tyrimai
- Globalaus ir tarptautinio marketingo tyrimai
- Marketingo tyrimų etika



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Vartotojų lojalumas, pasitenkinimas ir įsitraukimas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 1 val. ir 2 val. nuotolinio mokymosi)

- Vartotojų pasitenkinimo tyrimas – planavimas, valdymas, analizė
- Vartotojų profiliavimas bei segmentavimas
- Vartotojų lojalumo ir pasitenkinimo gerinimas ir vertinimas
- Vertės vartotojui pasiūlymai
- Ryšio su vartotoju kūrimas
- Skaitmeninės programos, siekiant maksimaliai pagerinti ryšį su vartotojais



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Strateginis kūrybiškumas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 1 val. ir 2 val. nuotolinio mokymosi)

- Kūrybiškumas praktikoje
- Verslo vizualizacija
- Strategija, veiksmai ir pasipriešinimas
- Ekosistema, komanda ir paprastumas
- Veiksmais paremtas verslo planas
- „Startup“ verslo modelis
- Naujų rinkų nustatymas ir patekimas į jas



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Klientų patirties valdymas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 1 val. nuotolinio mokymosi)

- Įvadas: 4 patirtys (4C); Sąlyčio taškai; Kliento kelionės kūrimas.
- Matavimas: Klientų rekomendavimo indeksas (Net promoter score); pagrindinių veiksnių analizė (Key driver analysis); „Apostle“ modelis (Apostle model); Darbuotojų pasitenkinimas.
- Tobulinimas: Kliento atitikimo modelis; „Peak-end“ taisyklė; Kintamas stiprinimas (Variable reinforcement); Srautas (Flow); Svetainė, el. paštas, socialinės medijos.
- Vidiniai pardavimai: Vidiniai pardavimai ir švietimas.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Skaitmeninis marketingas



(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 6 val. ir 18 val. nuotolinio mokymosi)

- Įvadas į skaitmeninį marketingą ir jo kanalus.
- Prekės ženklo vertinimas ir reklamos tikslų nustatymas. Skaitmeninio marketingo strategija.
- Internetinės svetainės populiarinimo kanalai.
- Konversijas pritraukiančių pasiūlymų organizavimo ir struktūrizavimo principai ir praktika. Internetinės svetainės turinio plano kūrimas.
- Įtikinamų konversinių tekstų rašymo principai. Tikslinių raktažodžių analizės ir atrankos įrankiai rašant turinį, siekiant užimti pirmaujančias pozicijas paieškos sistemose. Programos raktinių žodžių planavimo įrankis.
- Mokėjimo modeliai ir efektyvių kontekstinės reklamos kampanijų kūrimo principai.
- Efektyvios reklaminės kampanijos planavimo ir organizavimo principai ir teorija (partnerystės marketingas).
- Kokybiško svetainių optimizavimo paieškos sistemoms SEO kriterijai. Paieškos sistemų marketingas SEM.
- Komercinių platformų greitam svetainių kūrimui (WIX, SHOPIFY ir kt.) naudojimo galimybės ir praktika.
- Prisijungimas, konfigūravimas ir darbas su statistiniais duomenimis (Google Analytics ir kt.)
- Internetinių svetainių SEO audito įrankiai (SERANKING, DMOZ ir kt.). Prisijungimas ir naudojimas „Google Search Console“.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Reklamos optimizavimas internete

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 5 val. ir 16 val. nuotolinio mokymosi)

- Reklamos žiniasklaidoje rinkos dydžiai
- Paieškos sistemų rinkos
- Google reklaminiai skelbimai (Google Ads)
- Pradėti naują kampaniją
- Veiklos rodikliai



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Santykių su klientais valdymo (CRM) analitika

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 4 val. nuotolinio mokymosi)

- CRM projektų valdymui
- CRM užduoties nustatymui
- CRM kaip komunikavimo priemonė
- CRM kontaktų centro organizavimui
- CRM rinkodarai (el. paštas, SMS žinutės, socialiniai tinklai, tiesioginiai pranešimai (angl. instant messaging))
- Kompleksinė analizė ir verslo žvalgyba
- Pardavimų centrai ir internetinė prekyba



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Skaitmeninė analitika

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 3 val. ir 9 val. nuotolinio mokymosi)

- Įvadas į analitiką
- Pagrindinės ataskaitos
- Kampanijų ir konversijų stebėjimo pagrindai
- Duomenų rinkimas ir apdorojimas
- Duomenų rinkimo nustatymai
- Pažangios analizės metodai ir įrankiai
- Marketingo įrankiai pažengusiems naudotojams



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Socialinės medijos

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 4 val. nuotolinio mokymosi)

- Socialinės medijos: samprata
- Socialinių medijų strategija: vizija, tikslai, kanalai
- Socialinės medijos: turinio marketingas
- Socialinės medijos verslui



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Mobilus marketingas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 4 val. nuotolinio mokymosi)

- Mobilųjų programėlių (angl. app) nauda verslui
- Mobiliosios programėlės kampanijos tikslo nustatymas
- Mobiliosios programėlės kampanijos konversijų sekimas
- Mobiliosios programėlės kampanijos nustatymas
- Skelbimų grupių ir objektų prie programų kampanijų pridėjimas
- Rinkodaros specialisto vaidmuo programėlių kampanijose
- Tinkamas automatizavimas
- Darbas su objektais mobilių programėlių kampanijose
- Mobiliosios programėlės analizė
- Mobiliosios programėlės optimizavimas norint padidinti jos naudojimą ir prieinamumą
- Žmonių išlaikymas ir įsitraukimas
- Mobilios programėlės pritaikymas naujai rinkai



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Elektroninio pašto marketingas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 4 val. ir 0,5 val. nuotolinio mokymosi)

- Kas yra elektroninio pašto marketingas?
- El. pašto marketingo privalumai ir trūkumai
- El. pašto marketingo auditorija
- El. pašto marketingo geriausia praktika
- El. pašto marketingo automatizavimas
- Praktinės užduotys naudojant „Mailchimp“



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Video marketingas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 1 val. ir 2 val. nuotolinio mokymosi)

- Video marketingo formatai
- Video marketingo kūrimo įrankiai
- Išankstinė gamyba
- Vaizdo įrašų kūrimas
- Vaizdo įrašų redagavimas
- Vaizdo įrašų talpinimas (hosting)
- Vaizdo įrašų reklama ir sklaida (PR, tinklaraščiai, socialiniai tinklai, Google paieška) (promotion and seeding)
- YouTube vaizdo įrašų optimizavimas



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Vartotojų internetinės veiklos patirties valdymas (angl. Web Experience Management – WEM)

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 0,5 val. nuotolinio mokymosi)

- Svetainės turinys: kaip kurti, keisti, valdyti:
 - tinklalapio maketą (angl. layout);
 - tinklalapio turinį;
 - darbas su daugialypės terpės priemonėmis;
- Turinio patvirtinimas (angl. validation)
- Darbo eiga (angl. workflow)
- Turinio skelbimas
- Tinklalapio peržiūra (angl. preview)
- Taisyklėmis pagrįsto personalizavimo naudojimas, siekiant padidinti turinio aktualumą



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Sprendimų priėmimas ir verslo analitika (angl. business intelligence)

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 4 val. nuotolinio mokymosi)

- Kompiuterizuota pagalba priimant sprendimus
- Sprendimų priėmimo stiliai, Simonso sprendimų priėmimo proceso etapai ir bendros sprendimų priėmėjų strategijos bei būdai.
- Sprendimų palaikymo sistemos (angl. decision support systems - DSS)
- Verslo analitikos (BI) architektūra, ryšys su DSS
- BI platformos
- Verslo ataskaitos, komponentai, struktūra, tipai
- Internetinis analitinis apdorojimas (angl. online analytical processing - OLAP)
- Duomenų vizualizavimas ir skydelio (angl. dashboard) dizainas
- Verslo veiklos valdymo sistemos

Mąstymo modeliavimas (angl. Design thinking)

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 1 val. nuotolinio mokymosi)

- Tinkamumo testavimo svarba
- Tinkamumo testo planavimo struktūra
- Užduočių generavimas verslui ir dalyviams
- Testuotojų atranka
- Tinkamumo testo dizainas
- Pristatymo (angl. pitching) tikslas
- Dizaino pagrindimas
- Testo rezultatų analizė



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Partnerystės marketingas

(paskaitos+ praktiniai užsiėmimai: 2 val. ir 1 val. nuotolinio mokymosi)

- Partnerystės marketingas
- Kas dalyvauja partnerystės marketinge?
- Kaip veikia partnerystės marketingas?
- Partnerystės marketingo nauda
- Partnerystės marketingo tipai
- Partnerystės tinklai
- Kaip pradėti partnerystės marketingą?
- Influencerių marketingas



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Děkojame už dèmesj!

Future competences pathways for marketing and ICT education

www.knf.vu.lt/en/fuseit

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

