

Presentasjon av bacheloroppgave.

Nettbutikkers aktiviteter på sosiale medier.

NTNU Avd. IIE IT-støttet bedriftsutvikling 2016

Sivert Pande-Rolfsen og Fabian Abueg Gomez



Oppgavestiller.

IIE og veileder Thor O. Olsen er oppgavestillere for oppgaven. Det har vært et samarbeid med veileder ved hjelp av møter og tilbakemeldinger under oppgavens gang.

Problemstilling.

Hvilke aktiviteter innen sosiale medier kan gi suksess for nettbutikker og hvorfor gir de suksess?

Delproblemstilling:

Finnes det også aktiviteter som kan gi et negativt utfall for nettbutikker?

Hvorfor valgte vi denne oppgaven?

Oppgaven ble valgt grunnet vår interesse for sosiale medier, der vi har studert området i flere fag. Det var også et ønske om å jobbe med en oppgave der vi kunne utfordre vårt eget kunnskapsnivå.

Hvordan løste vi oppgaven?

- Vi har hentet informasjon og teori fra forskningsartikler og annen relevant litteratur.
- Det er også utviklet to undersøkelser som er levert til nettbutikker og kunder.
- Vi har også hatt kontakt og et samarbeid med to nettbutikker der vi har innhentet data på områder som ikke er offentlig tilgjengelig.
- Gjort ett intervju med en SEO(søkemotoroptimalisering)bedrift.

Resultater.

Resultater er ikke ferdig utarbeidet, men vi ønsker å konstruere en modell over aktiviteter der vi viser til hvilke aktiviteter som er lønnsomme.

Videre arbeid.

Vi jobber med diskusjon og konklusjon, der vi ønsker å framstille bedriftene med egen data og se hvilke oppgaver som utgjør suksess og hvilke som kan ha en negativ utvikling.

Videre arbeid etter oppgaven er ferdig:

Sosiale medier er et fenomen som utvikler seg konstant, det vil derfor være muligheter å bruke arbeidet vi gjør i oppgaven, samt at det kan videreutvikles.