

E-PAZARLAMA

1	Ders Adı:	E-PAZARLAMA
2	Ders Kodu:	PZRS110
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Önlisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	1
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	2
7	Dersin AKTS Kredisi:	3.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Öğr. Gör. MELİS FİDANCI SEZER
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre e-pazarlama müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabildiğini, işletmenin pazarlama strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, e-satış yapabilmesini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	E-Pazarlama faaliyetlerini kavrayabilme
	2	E-Pazarlama araçlarını uygulayabilme
	3	E-Pazarlama mevzuatını analiz edebilme
	4	E-Pazarlama unsurlarını tanımlayabilme
	5	E- Pazarlama işleyişini tasarlayabilme
	6	E-Pazarlama müşteri profilini analiz edebilme
	7	E-Pazarlama problemlerini çözümleyebilme
	8	E-Pazarlama gelişmelerini uygulayabilme
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	İnternet kavramı, iletişim ve pazarlamada rolü	
2	E-Pazarlama unsurları	
3	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturma	

4	İnternette pazarlama stratejileri	
5	Müşteri profilini ve ihtiyaçlarını veri tabanları aracılığıyla belirleme	
6	Müşteri profilini ve ihtiyaçlarına uygun pazarlama stratejileri	
7	Rekabet analizi ve E-Pazarlama stratejileri	
8	Ders tekrarı ve Ara Sınav	
9	E-Pazarlama da ortaya çıkan problemler	
10	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeler	
11	E-Pazarlama da pazarlama unsurlarının test edilmesi	
12	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili stratejilerin oluşturulması	
13	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili stratejilere göre pazarlama unsurları	
14	E-Pazarlamada müşteri memnuniyeti	

22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	
----	---	--

23	Değerlendirme	
----	---------------	--

YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI	SAYISI	KATKI YÜZDESİ
Ara Sınav	1	40.00
Kısa Sınav	0	0.00
Ödev	0	0.00
Yıl Sonu Sınavı	1	60.00
Toplam	2	100.00
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		

24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU	
----	-------------------------------	--

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	3.00	42.00
Ödevler	0	0.00	0.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlar	1	10.00	10.00
Diğer	1	20.00	20.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	10.00	10.00
Toplam İş Yüğü			124.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			4.13
Dersin AKTS Kredisi			3.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	4	2	4	5	5	4	4	2	3	3	3	4	0	0	0	0
ÖK2	5	3	4	4	5	4	5	2	5	3	4	4	0	0	0	0
ÖK3	2	2	1	3	3	1	2	2	2	4	5	2	0	0	0	0
ÖK4	4	2	4	4	4	4	5	2	4	3	3	5	0	0	0	0
ÖK5	4	3	5	5	5	4	5	3	4	3	3	5	0	0	0	0
ÖK6	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	3	4	0	0	0	0
ÖK7	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	0	0	0	0
ÖK8	4	3	3	4	5	4	4	3	5	3	4	5	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			