BİLECİK ŞEYH EDEBALİ ÜNİVERSİTESİ

BOZÜYÜK MESLEK YÜKSEKOKULU

PAZARLAMA

(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Elektronik Pazarlama	PZL211	3	3 + 0	5,0	Seçmeli

Birim Bölüm	Pazarlama - Ön Lisans (Örgün, yüz yüze)
Amaç	Elektronik pazarlama altyapısını, yeni işletmecilik anlayış ve uygulamalarını incelemek, elektronik pazarlama iş modellerini açıklamak, yenilikçi pazarlama yöntemleri ve kavramları üzerinden yeni medya gerçeğini anlamak, veri madenciliği ve e-CRM çerçevesinde e-perakende dünyasını izah etmek bu dersin temel amacını ifade etmektedir.
Ders İçeriği	E-pazarlama felsefesi temelinde yeni medya araçları, sistemleri ve uygulamaları üzerine temel bilgiler içermektedir.
Ders Kaynakları	E-Perakendecilik (Ed. N. Figen ERSOY, 2013) AÖF Kitapları. Dijital Pazarlama, D. Ryan, 2016, İş Bankası yayınları. İnternet Ortamında Pazarlama, R. Aksoy, 2012, Seçkin. Pazarlama 4.0, P. Kotler, 2018, Optimist. İnternette Pazarlama, M. Marangoz, 2018, Beta.

Hafta	Konu
1	Elektronik iş, e-ticaret ve e-pazarlama kavramları
2	Yeni medya kavramı, araçları ve uygulamaları
3	İnternet, tarihi ve İnternetten pazarlama
4	Sosyal medya; tarihi, ortamları ve pazarlama gücü
5	Sosyal medya; tarihi, ortamları ve pazarlama gücü II
6	E-Perakendecilik: Gelişimi ve Modelleri
7	Ara Sınav
8	E-Tüketici ve e-tüketici davranışları
9	Elektronik Perakendecilikte Veri Madenciliği
10	E-Hizmet Kalitesi ve E-CRM
11	Elektronik Mağazacılık ve Mağaza Tasarımı
12	Elektronik Alışveriş ve E-Alışverişte Güvenlik ve Ödeme Sistemleri
13	Günümüzde e-pazarlama ve başarılı örnekler
14	Günümüzde e-pazarlama ve başarılı örnekler II

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotlar	Süresi (Saat)	Sayısı
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme	Tartışmalı Ders	5	3
Dinleme ve anlamlandırma, gözlem/durumları işleme, eleştirel düşünme, soru geliştirme, takım çalışması	Beyin Fırtınası	4	2
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	8	6
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	8	6
Ara Sınav 1		3	1
Final		4	1
	Ders İş Yükü:	126	
	AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):	4,94	

Program Çıktıları	
1	Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgilere sahip olmalıdır.
2	Alanla ilgili edindirdiği bilgi ve becerileri problem çözmede kullanabilme, analitik ve stratejik düşünerek uygulamaya geçirebilme de katkısı önemlidir.
3	Alanla ilgili edindirdiği bilgiler çerçevesinde bir işletmenin çevresini ve mikro anlamda işletmenin kendisini değerlendirebilme ve sorunları kavrayabilmesine katkısı önemlidir.
4	Uygulama safhalarında bilgilerini disiplinler arası değerlendirebilirler.
5	Alanla ilgili konularda ekip çalışmasının getireceği sorumluluklara açıktır.
6	Öğrenciler girişimcilik ve liderliğe her zaman açıktır.
7	Alanı ile ilgili edindiği bilgi ve beceriler düzeyindeki düşüncelerini ve önerilerini ilgililere yazılı ve sözlü olarak aktarır.
8	Bir yabancı dili alanla ilgili konularda bilgi sahibi olacak şekilde yazılı olarak anlayabilmeli ve kullanabilmelidir.
9	Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyinde (en az alanındaki bilgileri takip edebilecek ve meslektaşları ile iletişim kurabilecek kadar) yabancı dil bilgisine sahiptir.
10	Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
11	Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahiptir.
12	Alanıyla ilgili konularda toplumsal refahı ön planda tutarak etik değerlere uygun değerlendirme ve yorum yapabilir.
13	Alanla ilgili konularda edindirdiği bilgi ve becerileri sürekli geliştirerek ve alanla ilgili yenilik ve gelişmeleri takip ederek ömür boyu öğrenmeye açık olur.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13
E-pazarlama ile ilgili temel kavramları tanımlayabilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yeni medya ve e-pazarlama ilişkisini kurarak günümüz İnternet dünyasını değerlendirebilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Başarılı e-pazarlama örnekleri temelinde yenilikçi e-pazarlama örneklerini değerlendirebilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sosyal medya türleri ve kavramlarını analiz edebilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bilinçli e-tüketici profilini açıklayabilme	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/307842