



BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME - YL TEZSİZ
(2021 - 2022) Ders Bilgi Formu



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
E-Ticaret	İŞL5004		3 + 0	7,5	Seçmeli
Birim Bölüm	İşletme - YL Tezsiz - Lisansüstü ()				
Amaç	Bu dersin amacı öğrencinin temel e-pazarlama ilkeleriyle, kavramlarıyla ve yeni pazarlama yaklaşımlarıyla tanışmasını sağlamaktır. Ayrıca, bu ders pazarlama ile ilgili yeni teknolojiler üzerinde odaklanacaktır.				
Ders İçeriği	Öğrencinin, işletmenin ürün ve satış stratejilerine göre E-Ticaret müşterilerini belirleyebilmesini; müşteri özelliklerine göre internet üzerinden veri tabanı oluşturarak pazarlama/satış stratejilerinin oluşturulmasına yardımcı olabildiğini, işletmenin satış strateji ve politikaları ile müşteri özelliklerine göre, E-Satış yapabildiğini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabilmesini sağlamaktır.				
Ders Kaynakları	İbrahim Kircova ve Pınar Öztürk, İnternette Ticaret ve Hukuksal Sorunlar, İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No.2000-29., İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Basım Yayın, 2005, İstanbul, İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Basım Yayın, 2005, İstanbul., Şule Özmen, Ağ ekonomisinde yeni ticaret yolu e-ticaret : elektronik ticaret, İstanbul Bilgi Üniversitesi, 2006, İstanbul.				

Hafta	Konu
1	E-Pazarlama dersine giriş. E-pazarlama dersinin temel amaçları ve dersle ilgili temel kaynaklar.
2	İnternet teknolojilerinin gelişimi. E-pazarlama temelinde internetle ilgili temel kavramlar.
3	E-pazarlamanın tanımı. E-pazarlamanın temel unsurları ve özellikleri.
4	E-Pazar ve pazarlama çevresi. Elektronik tüketici ve endüstriyel pazarların özellikleri. Online pazarlama temelinde B2B, B2C ve C2C pazarlarının özellikleri.
5	E-pazarlama bilgi sistemi. E-pazarlama araştırması ve e-pazarlama araştırma süreci.
6	Elektronik pazarlama temelinde pazar bölümlendirme, konumlandırma ve hedef pazarın seçimi.
7	Online tüketici davranışları. E-pazarlama ile ilgili tüketici davranışını etkileyen faktörler.
8	İnternet teknolojileri üzerinden alışveriş. Sanal alışveriş modelleri.
9	E-pazarlama karmaşı unsurları. E-pazarlama stratejilerinin oluşturulması.
10	Online ürün ve ürün yönetimi. E-pazarlamada ürün kavramı, ürün tipleri ve ürün stratejileri.
11	Online dağıtım kararları. Temel online dağıtım kanalları.
12	E-pazarlamayla ilgili fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri.
12	E-pazarlamayla ilgili fiyat ve fiyatlandırma yöntemleri
13	Tutundurma: Tutundurma kararları ve stratejileri.
13	Tutundurma: Tutundurma kararları ve stratejileri. Reklam, Halka ilişkiler, kişisel satış ve satış tutundurma
14	E Reklam
14	Reklam, Halka ilişkiler, kişisel satış ve satış tutundurma.

Program Çıktıları	
1	İşletmenin ilişkili olduğu fonksiyonlarını açıklayabilme ve çalışacakları alanda uygulayabilme.
2	İşletmecilik alanı ile ilgili fikir ve önerilerini bilimsel ortamlarda yazılı ve sözlü olarak aktarabilme.
3	Sosyal bilimler ve işletme alanında temel kavramsal bilgilere, teori ve uygulama ilişkisini kavrayabilme.
4	Alanla ilgili bilgi ve becerileri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme.
5	Gelişim ve değişim sürecine açık olma.
6	Sosyal bilimlerde bilimsel araştırma yaparak bilgiye ulaşabilme, bilgiyi değerlendirme, yorumlama ve uygulama.
7	Alanda edinilen uzmanlık düzeyindeki bilgiyi eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, yaşam boyu öğrenme ve sorgulama.
8	İşletme yönetimi alanıyla ilgili çalışmalarını sözlü veya yazılı olarak topluluk önünde sunabilme
9	Alanla ilgili bilgi ve birikimlerin oluşturulması sürecinde toplumsal, kültürel, bilimsel ve etik değerlere uygun hareket etme.
10	Alanla ilgili çözüm önerilerini bilimsel verilerle destekleyerek yetkin olanlarla paylaşabilme.
11	Alan ile ilgili çalışmalarda ortaya çıkan problemlerin çözüm aşamasında hem bireysel hem de grup içerisinde üzerine düşen sorumluluğu alabilme ve liderlik yapabilme.
12	Alandaki gelişmeleri takip edebilecek düzeyde ve alandaki meslektaşlar ile iletişim kurabilecek düzeyde en az bir yabancı dil bilme.

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
5.4. E-pazarlamayla ilgili online dağıtımla ilgili kavramları ve dağıtım kanalındaki araçları açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1. Öğrenciler e-pazarlama ile ilişkili temel internet kavramlarını tanımlayabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Öğrenciler e-pazarlama bilgi sistemleri ve e-pazarlama araştırması uygulamalarını tanıyabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Öğrenciler e-pazarlama ile ilişkili temel internet kavramlarını tanımlayabilecektir. Bir e-pazarlama planı geliştirmek için internet teknolojilerin konusundaki kavramları kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1. E-pazar kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1. Bir e-pazarlama planı geliştirmek için internet teknolojilerin konusundaki kavramları kavramını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.E pazarlama temelinde B2B, B2C ve C2C pazarlarının özelliklerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Öğrenciler elektronik pazarları analiz edebilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.2. Online ürün ve marka ile ilgili stratejileri açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.2. E-pazarlama bağlamında pazar bölümlendirme tiplerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. Öğrenciler e-pazarlamayla ilgili pazar bölümleme, konumlandırma ve hedef pazarın seçilmesini açıklayabilir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.3. E-pazarlama konusunda fiyatla ilgili kavramları ve fiyatlandırma yöntemlerini tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2.İnternet ve e-pazarlamadaki gelişmeleri tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.5. E-pazarlamayla ilgili tutundurma ve tutundurma karması elemanlarını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.1. E-pazarlamayla ilgili pazar bölümlmeyi açıklar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Öğrenciler e-pazarlama karması stratejilerini açıklayabilecektir.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.3. E-pazarlama ile ilgili konumlandırmaya tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.1. E-pazarlama karması elemanlarını tanımlar.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/311952>