



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
KÖŞK MESLEK YÜKSEKOKULU
GIDA İŞLEME BÖLÜMÜ
GIDA TEKNOLOJİSİ PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Elektronik Pazarlama								
Ders Kodu	LGT261			Ders Düzeyi		Önlisans			
AKTS Kredi	3	İş Yükü	75 (Saat)	Teori	1	Uygulama	1	Laboratuvar	0
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 yapabildiğini, işletme, pazar ve teknolojik gelişmelere göre web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncellemeleri yaptırabildiğini sağlamaktır.								
Özet İçeriği	Elektronik pazarlamaya giriş, e-iş, e- ticaret ve e-pazarlama kavramları, internet üzerinde pazarlamanın gelişimi ve internette pazarlamaya geçiş, internette pazarlar, elektronik pazarlamada pazarlama süreci, elektronik pazarlamada hedef pazar stratejileri e-pazarlamada ürün/hizmet kararları ve fiyat, e-pazarlamada tutundurma kararları ve dağıtım, internet üzerinde pazarlama stratejisinin oluşturulması, internet üzerinde alışveriş, elektronik ödeme sistemleri, internet ortamında tüketicinin korunması, internet üzerinde pazarlama araştırması, internet üzerinde reklam, internet üzerinde reklamın temel kuralları ve üstünlükleri.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Said NADEEM, Öğr. Gör. Ayşenur ÖREN								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Fatih ÖNCÜ, E-Pazarlama, Literatür Yayınları, 2004.
2	İbrahim KIRÇOVA, İnternette Pazarlama, Beta Basım Yayım Dağıtım, 2008

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	İnternet kavramı, iletişim ve pazarlamada rolü
2	Teorik	E-Pazarlama unsurları
3	Teorik	İnternet üzerinden veri tabanı oluşturma
4	Teorik	İnternette pazarlama stratejileri
5	Teorik	Müşteri profilini ve ihtiyaçlarını veri tabanları aracılığıyla belirleme
6	Teorik	Müşteri profilini ve ihtiyaçlarına uygun pazarlama stratejileri
7	Teorik	Rekabet analizi ve E-Pazarlama stratejileri
8	Teorik	E-Pazarlama da ortaya çıkan problemler
9	Teorik	Ara Sınav
10	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili güncelleştirmeler
11	Teorik	E-Pazarlama da pazarlama unsurlarının test edilmesi
12	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili stratejilerin oluşturulması
13	Teorik	Web sayfasında satış bölümü ile ilgili stratejilere göre pazarlama unsurları
14	Teorik	E-Pazarlamada müşteri memnuniyeti
15	Teorik	Genel Tekrar
16	Teorik	Final Sınavı

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yükü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yükü
Kuramsal Ders	14	2	0	28
Uygulamalı Ders	14	2	0	28
Ödev	1	0	13	13
Ara Sınav	1	1	1	2



Dönem Sonu Sınavı	1	3	1	4
	Toplam İş Yüğü (Saat)			75
	Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi			3
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

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 çözümlenebilme
8	E-Pazarlama gelişmelerini uygulayabilme

Program Çıktıları (Gıda Teknolojisi Programı)

1	Gıda üretiminde kullanılan teknolojileri öğrenme ve uygulayabilme
2	Güvenli gıda üretimi ile ilgili koşulları bilme ve sürdürülebilir gıda güvenliğini sağlayabilme
3	Gıda ürünleri üretiminde kullanılan temel işlemleri öğrenme ve uygulayabilme
4	Gıda işletmelerinde hijyen ve sanitasyon kurallarını uygulayabilme
5	Temel kimya, gıda kimyası ve mikrobiyoloji bilgisine sahip olabilme
6	Gıdaların fiziksel, kimyasal ve besleyici özelliklerini bilme ve bunların gıda kalitesi ve insan sağlığı üzerindeki etkilerini yorumlayabilme
7	Gıda kalite kontrol tekniklerini bilme ve kontrol sonuçlarını gıda mevzuatı açısından değerlendirebilme
8	Mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olabilme
9	Bireysel ve ekip halinde çalışabilme
10	Fikirlerini sözlü ve yazılı olarak ifade edebilme
11	Hayat boyu öğrenmenin önemini benimseyerek mesleği ile ilgili gelişmeleri takip edebilme
12	Sektörün istediği nitelikte bir eleman olabilme

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7
PÇ8	5	5	5	5	5	5	5
PÇ9	5	5	5	5	5	4	5
PÇ10	5	5	5	5	5	5	5
PÇ11	4	4	4	4	4	4	4
PÇ12	5	4	4	5	5	5	4

