AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
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 olabilmesini, 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.							
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)	Öğr. Gör. Cahit İNCİOĞLU								

Ölçme ve Değerlendirme Araçları		
Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	70

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 gore 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 Yükü (Saat)	75
			Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = **AKTS Kredisi**	3
**25 saatlik iş yükü 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 çözümleyebilme
8	E-Pazarlama gelişmelerini uygulayabilme

Program Çıktıları *(Gıda Kalite Kontrolü ve Analizi Programı)*	
1	Matematik, fen bilimleri ve temel mühendislik konularında yeterli altyapıya sahip olma; bu alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri kullanabilmek.
2	Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme becerisine sahip olmak.
3	Alanı ile ilgili uygulamalar için gerekli olan modern teknikleri, araçları ve bilişim teknolojilerini belirleme ve etkin kullanabilmek.
4	Alanı ile ilgili uygulamalarda öngörülmeyen durumlarla karşılaştığında çözüm üretebilme, takımlarda sorumluluk alabilme veya bireysel çalışma yapabilme becerisi ile donatılmış olmak.
5	Etkili iletişim kurma tekniklerine hâkim ve alanındaki yenilikleri takip edebilecek düzeyde bir yabancı dil bilgisine sahip olmak.
6	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci; bilim ve teknolojideki gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi kazandırmak.
7	Tarihi değerlere saygılı, sosyal sorumluluk, evrensel, toplumsal ve mesleki etik bilincine sahip olmak.
8	İş güvenliği, işçi sağlığı ve çevre koruma bilgisi ve bilincine sahip olmak.
9	Alanının gerektirdiği temel düzeyde bilgisayar yazılım ve donanımlarını kullanabilme becerisi kazandırmak.
10	Sanayi ve hizmet sektöründeki üretim süreçlerini yerinde inceleyerek uygulama becerisi kazandırmak.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6	ÖÇ7	ÖÇ8
PÇ9	5	4	4	4	4	5	5	5
PÇ10	5	4	4	4	4	5	5	5