



## AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

|                                   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |             |   |          |   |             |   |
|-----------------------------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------|---|----------|---|-------------|---|
| Dersin Adı                        |   | Elektronik Pazarlama Yöntemleri                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |             |   |          |   |             |   |
| Ders Kodu                         |   | İŞLT316                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |            | Ders Düzeyi |   | Lisans   |   |             |   |
| AKTS Kredi                        | 4 | İş Yüğü                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 102 (Saat) | Teori       | 3 | Uygulama | 0 | Laboratuvar | 0 |
| Dersin Amacı                      |   | Dünyada hızla gelişen yeni ticaret (ve pazarlama) ortamlarını ve imkanlarını tanıtmak, pazarlama bilgilerini elektronik ticaret ortamlarına nasıl uygulanacağını öğretmek, elektronik pazarlardaki fırsatları analiz etme ve buralara uygun pazarlama stratejileri geliştirme ve uygulama bilgi ve becerisi kazandırmaktır. |            |             |   |          |   |             |   |
| Özet İçeriği                      |   | Pazarlama anlayışındaki gelişmeler ışığında elektronik pazarlama kavramı, temel internet kavramları, elektronik ticaret altyapısı ve elektronik ticaretteki gelişimler hakkında bilgiler verilecektir. İnternet mağazası geliştirme süreci ve elektronik ortamda pazarlama karması geliştirme konuları incelenecektir.      |            |             |   |          |   |             |   |
| Staj Durum                        |   | Yok                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |            |             |   |          |   |             |   |
| Öğretim Yöntemleri                |   | Anlatım (Takrir), Tartışma, Bireysel Çalışma                                                                                                                                                                                                                                                                                |            |             |   |          |   |             |   |
| Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları) |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |            |             |   |          |   |             |   |

### Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

### Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

|   |                                                                                                                                         |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Şule ÖZMEN, Ağ Ekonomisinde Yeni Ticaret Yolu E-Ticaret, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, Geliştirilmiş 3. Baskı, İstanbul, 2009. |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| Hafta | Haftalara Göre Ders Konuları |                                                                                                            |
|-------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Teorik                       | Dersin konusu ve amacı, dersin işleniş şekli, Ağ Ekonomisi ve Elektronik Ticaret kavramlarının açıklanması |
| 2     | Teorik                       | E-Dönüşüm ve E-Ticaret Kavramları                                                                          |
| 3     | Teorik                       | E-İş Modelleri                                                                                             |
| 4     | Teorik                       | Web Sitesi Özellikleri ve E-Hizmet Kalitesi                                                                |
| 5     | Teorik                       | Elektronik pazarlama kavramı ve stratejileri                                                               |
| 6     | Teorik                       | Ma Müşteri ilişkileri yönetimi ve E-MİY                                                                    |
| 7     | Teorik                       | Veri Ambarı ve veri madenciliği                                                                            |
| 8     | Teorik                       | Elektronik Ticarete Ödeme Sistemleri                                                                       |
| 9     | Ara Sınav (Vize)             | Ara Sınav                                                                                                  |
| 10    | Ara Sınav (Vize)             | Ara Sınav                                                                                                  |
| 11    | Teorik                       | Elektronik Ticarete Güvenlik                                                                               |
| 12    | Teorik                       | Elektronik pazarlamada pazarlama karması ürün fiyat                                                        |
| 13    | Teorik                       | Elektronik pazarlamada pazarlama karması dağıtım tutundurma                                                |
| 14    | Teorik                       | Sosyal medyanın e-pazarlamada kullanılması                                                                 |
| 15    | Teorik                       | İnternette tüketici davranışları                                                                           |

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

| Etkinlik                                             | Adet | Ön Hazırlık | Etkinlik Süresi | Toplam İş Yüğü |
|------------------------------------------------------|------|-------------|-----------------|----------------|
| Kuramsal Ders                                        | 13   | 0           | 3               | 39             |
| Bireysel Çalışma                                     | 13   | 0           | 2               | 26             |
| Ara Sınav                                            | 1    | 15          | 1               | 16             |
| Dönem Sonu Sınavı                                    | 1    | 20          | 1               | 21             |
| Toplam İş Yüğü (Saat)                                |      |             |                 | 102            |
| Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi |      |             |                 | 4              |

\*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.



**Dersin Öğrenme Çıktıları**

|   |                                                                                                                          |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Dünyada ticaretin gelişim yönünü ve yeni ticaret ortamlarını öğrenir.                                                    |
| 2 | Elektronik pazarları ve bu pazarlara özgü pazarlama yöntemlerini öğrenir.                                                |
| 3 | Elektronik pazarları analiz etme bilgi ve becerisi kazanır.                                                              |
| 4 | Pazarlama karması elemanlarının Internet ortamına özgü uyarlanması konusunda bilgi sahibi olur.                          |
| 5 | Elektronik pazarlarda uygulanacak ticaret araçlarını ve yöntemlerini tasarlama ve uygulama bilgi ve becerisi geliştirir. |

**Program Çıktıları (Yönetim Bilişim Sistemleri Programı)**

|    |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | Yönetim Bilişim Sistemleri alanı ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar.                                                                                                                                                           |
| 2  | İşletmeler için gerekli yazılımların neler olduğunu belirler, gerektiğinde ağı kurar, sistemleri belirler, teknolojiye gelişimi izleyerek bilişim sistemini günceller.                                                                                  |
| 3  | Bilimsel bilginin üretimi, işlenmesi, depolanması, iletilmesi ve kullanılması gibi konularda süreçler ile yöntem ve teknikleri bilir.                                                                                                                   |
| 4  | Bilginin iletildiği ortam ve araçları tanır ve kullanabilir.                                                                                                                                                                                            |
| 5  | Çeşitli organizasyonlar, bilgi işlem merkezleri ve alanla ilgili diğer kuruluşların yapısal, yönetsel ve teknik özelliklerini tanır.                                                                                                                    |
| 6  | Bilgi gereksiniminden başlayarak arama, bulma, kullanma ve iletme gibi temel alan becerilerine sahiptir.                                                                                                                                                |
| 7  | Analiz ve senteze yönelik düşünme yeteneğine sahiptir. Farklı örgüt kültürleri ve örgüt yapıları için strateji-yapı alternatiflerini belirler ve amaca uygun strateji hazırlar.                                                                         |
| 8  | Bilgi kaynaklarını tanıma, niteliklerini değerlendirme ve bilgi sistemlerini kurma ve yönetme becerisine sahiptir. Temel işletme bilgi sistemlerini (üretim, pazarlama, tedarik ve lojistik, insan kaynakları, muhasebe, finans) bilir ve kullanır.     |
| 9  | Örgütlerin yönetim, üretim, finans, pazarlama gibi temel işletme işlevlerini anlar, yönetim ilkelerini açıklar, ekonomik kayıpları ve nedenlerini ortaya çıkartarak çözümler üretir. Örgütlerde verimlilik ve etkinliği artırmak için çalışmalar yapar. |
| 10 | Mesleki etik ilkelerini ve hukuksal düzenlemeleri bilir ve onlara uygun davranır.                                                                                                                                                                       |
| 11 | Veri tabanı, teknoloji trendleri, ekonomi, e-ticaret, mobil ticaret ve yazılım projelerinin yönetimini bilir ve kullanır. Veritabanı yönetim sistemlerini kullanabilir.                                                                                 |
| 12 | Temel network kavramlarını öğrenir ve sunucu işletim sistemlerini kullanabilir.                                                                                                                                                                         |
| 13 | Yönetim Bilişim Sistemleri alanındaki bilimsel araştırmaları izleyerek proje ve etkinlikler geliştirir veya onlara katkı sağlar. Bilgisayar ortamında proje yönetebilir.                                                                                |
| 14 | Yönetim Bilişim sistemleri ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini nicel ve nitel verilerle destekleyerek uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşır.                                                                   |
| 15 | İşletme faaliyetlerinden ve çevresinden gelen veriyi depolayan, birleştiren, raporlayan ve analiz eden bilgi teknolojileri alt yapısını kurar ve geliştirir.                                                                                            |

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

|      | ÖÇ2 | ÖÇ3 | ÖÇ4 | ÖÇ5 |
|------|-----|-----|-----|-----|
| PÇ2  |     |     |     | 3   |
| PÇ7  |     | 3   |     |     |
| PÇ8  | 3   |     |     |     |
| PÇ9  | 3   |     | 3   |     |
| PÇ15 |     |     |     | 3   |

