



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
TURİZM FAKÜLTESİ
YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ BÖLÜMÜ
YİYECEK İÇECEK İŞLETMECİLİĞİ PROGRAMI
DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı	Kampanya Uygulaması								
Ders Kodu	REM417			Ders Düzeyi			Lisans		
AKTS Kredi	4	İş Yüklü	106 (Saat)	Teori	2	Uygulama	2	Laboratuvar	0
Dersin Amacı	Bu dersin amacı öğrencilerin; yiyecek içecek sektöründeki KOBİ'ler için yapılarına uygun olarak talebi, karlılığı ve tanınırlığı artıracak kampanyalar oluşturmak ve uygulamalarını sağlamaktır.								
Özet İçeriği	Yiyecek ve içecek sektöründe faaliyet gösteren yerel işletmeler ile işbirliği içinde stratejik pazarlama yaklaşımına uygun hedef Pazar belirlenmesi, rekabetçi Pazar konumlandırması, ürün ve hizmet karmaları geliştirerek tanıtılmasına yönelik uygulamalar yapılmaktadır.								
Staj Durum	Yok								
Öğretim Yöntemleri	Anlatım (Takrir), Gösterip Yaptırma, Tartışma, Örnek Olay, Proje Tabanlı Öğrenme, Bireysel Çalışma, Problem Çözme								
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)	Dr. Öğr. Üyesi Elvan KESER								

Ders Koşulları

Ön Koşul	REM132
Eş Koşul	REM432

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	20
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	30
Sözlü Sınav	1	30
Proje	1	20

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Dijital Prestij-Sosyal Medya Teknoloji ve Marketing Üzerine
---	---

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları
1	Teorik & Uygulama Dersin hedefleri, işlenişi ve beklentilerinin öğrencilere anlatılması. Sınıfa yeni katılan öğrencilerin kendilerini tanıtmalarına olanak sağlanması
2	Teorik & Uygulama Öğrencilerin anlaşma sağladıkları yiyecek ve içecek işletmeleri ile ilgili önerilerini sunmaları. Sınıf içindeki öğrencilerin söz konusu işletmeye daha önce gidip gitmediklerinin sorgulanması. Gitmiş olmaları durumunda işletmeye olan öğrenci talebinin nasıl geliştirileceğinin sorgulanması ve öneriler. Gidilmediğinin öğrenilmesi durumunda, yine öğrenci talebini yaratmak için nelerin yapılabileceği ve öneriler. Kampanya uygulanacak yerel yiyecek ve içecek işletme önerilerinin onay veya red almaları ile sonuçlanan sınıf içi oylamanın yapılması.
3	Teorik & Uygulama Öğrencilerin anlaşma sağladıkları yiyecek ve içecek işletmeleri ile ilgili önerilerini sunmaları. Sınıf içindeki öğrencilerin söz konusu işletmeye daha önce gidip gitmediklerinin sorgulanması. Gitmiş olmaları durumunda işletmeye olan öğrenci talebinin nasıl geliştirileceğinin sorgulanması ve öneriler. Gidilmediğinin öğrenilmesi durumunda, yine öğrenci talebini yaratmak için nelerin yapılabileceği ve öneriler. Kampanya uygulanacak yerel yiyecek ve içecek işletme önerilerinin onay veya red almaları ile sonuçlanan sınıf içi oylamanın yapılması.
4	Teorik & Uygulama Öğrencilerin anlaşma sağladıkları yiyecek ve içecek işletmeleri ile ilgili önerilerini sunmaları. Sınıf içindeki öğrencilerin söz konusu işletmeye daha önce gidip gitmediklerinin sorgulanması. Gitmiş olmaları durumunda işletmeye olan öğrenci talebinin nasıl geliştirileceğinin sorgulanması ve öneriler. Gidilmediğinin öğrenilmesi durumunda, yine öğrenci talebini yaratmak için nelerin yapılabileceği ve öneriler. Kampanya uygulanacak yerel yiyecek ve içecek işletme önerilerinin onay veya red almaları ile sonuçlanan sınıf içi oylamanın yapılması.
5	Teorik & Uygulama Kampanya İçin Ürün/Hizmet Karmasının Belirlenmesi
6	Teorik & Uygulama Rekabet analizi ve Stratejik Fiyatlandırma
7	Teorik & Uygulama Stratejik Dağıtım ve İletişim Kanallarının Seçimi
8	Teorik & Uygulama Kampanyaların Farklı Medya Platformlarında Görünürlüğünün Sağlanması ve Tanıtım
9	Ara Sınav (Vize) Ara Sınav
10	Teorik & Uygulama Kampanya uygulanan işletmelerin ziyaret edilerek geri bildirim alınması ve öğrencilerden kampanya taleplerinin değerlendirilmesi. Kampanya performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesi.



11	Teorik & Uygulama	Kampanya uygulanan İşletmelerin ziyaret edilerek geri bildirim alınması ve öğrencilerden kampanya taleplerinin değerlendirilmesi. Kampanya performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesi.
12	Teorik & Uygulama	Kampanya uygulanan İşletmelerin ziyaret edilerek geri bildirim alınması ve öğrencilerden kampanya taleplerinin değerlendirilmesi. Kampanya performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesi.
13	Teorik & Uygulama	Kampanya uygulanan İşletmelerin ziyaret edilerek geri bildirim alınması ve öğrencilerden kampanya taleplerinin değerlendirilmesi. Kampanya performansın ölçülmesi ve değerlendirilmesi.
14	Teorik & Uygulama	Raporların bireysel olarak öğrenciler tarafından sunulması ve sözlü sınav.
15	Teorik & Uygulama	Raporların bireysel olarak öğrenciler tarafından sunulması ve sözlü sınav.
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	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	0	2	28
Uygulamalı Ders	14	0	2	28
Proje	1	16	2	18
Ara Sınav	1	15	1	16
Dönem Sonu Sınavı	1	15	1	16
Toplam İş Yükü (Saat)				106
Yuvarla [Toplam İş Yükü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				4

*25 saatlik iş yükü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Bir işletmenin rakiplerine göre güçlü ve zayıf yönlerini tespit edebilir.
2	Kampanya uygulayacağı hedef kitlenin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmet karması geliştirebilir.
3	Medya kitle iletişim araçlarını takip edebilir ve etkin kullanabilir.
4	Hedef kitleden ve işletmeden aldığı geri bildirimleri kullanarak strateji oluşturabilir ve değiştirebilir.
5	Kampanyanın performansını ölçmek için kriter belirleyerek uygulayabilir.

Program Çıktıları (Yiyecek İçecek İşletmeciliği Programı)

1	Bilimsel ve mesleki etik değerlere sahip olmak.
2	Analitik ve eleştirel düşünce yeteneği kazanmak
3	Yaşam boyu yeni bilgi ve beceriler kazanma gerekliliği bilincine sahip olmak
4	Turizm sektörü ile ilgili temel kavramları bilmek.
5	Turizm ile doğal, kültürel ve sosyal çevre ilişkileri bilincine sahip olmak.
6	Alanında güncel konular ve yapılan araştırmaları takip edebilecek ve iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilgine sahip olmak.
7	İkinci bir yabancı dili orta düzeyde kullanabilmek.
8	Ekip çalışması yapma becerisine sahip olmak.
9	Alanında bilişim teknolojilerini iyi düzeyde kullanabilme becerisine sahip olmak.
10	Alanında yönetsel bilgi birikimi ve beceriye sahip olmak.
11	Turizm endüstrisinin gerektirdiği insan ilişkileri ve davranışları konusunda yetkin olmak.
12	Alanında trendleri takip edebilmek.
13	Yiyecek içecek işletmeciliği alanında girişimcilik ve işletme kuruluş işlemleri konularına hakim olmak.
14	Mesleğinin gerektirdiği konularda bilgi ve beceri sahibi olmak.
15	Yiyecek içecek işletmelerinde kullanılan PC donanım ve ekipman hakkında bilgi sahibi olmak ve kullanabilmek.
16	Yiyecek içecek işletmelerinde sorunları saptama, çözümüne yönelik kararlar alma ve uygulama becerisine sahip olmak.

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5
PÇ1	4	4	4	4	4
PÇ2	5	5	5	5	5
PÇ3	5	5	5	5	5
PÇ4	4	4	4	4	4
PÇ5	5	5	5	5	5
PÇ6	4	4	4	4	4



PÇ7	2	2	2	2	2
PÇ8	5	5	5	5	5
PÇ9	5	5	5	5	5
PÇ10	5	5	5	5	5
PÇ11	5	5	5	5	5
PÇ12	5	5	5	5	5
PÇ13	5	5	5	5	5
PÇ14	5	5	5	5	5
PÇ15	4	4	4	4	4
PÇ16	5	5	5	5	5

