



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Elektronik Pazarlama							
Ders Kodu		ISLE453		Ders Düzeyi		Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Bu dersin temel 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 İçeriğı		Pazarlama anlayışındaki gelişmeler ışığında elektronik pazarlama kavramı, Temel internet kavramları, Elektronik ticaret altyapısı ve elektronik ticaretteki gelişmeler, Internet mağazası geliştirme süreci ve elektronik ortamda pazarlama karması geliştirme.							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

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

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	ÖZMEN, Şule, 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-iş Modelleri
4	Teorik	Web Sitesi Özellikleri ve E-Hizmet Kalitesi
5	Teorik	Elektronik pazarlama kavramı ve stratejileri
6	Teorik	Müşteri ilişkileri yönetimi ve e-MİY
7	Teorik	Veri Ambarı ve veri madenciliğı
8	Ara Sınav (Vize)	Ara sınav
9	Teorik	Veri Ambarı ve veri madenciliğı
10	Teorik	Elektronik Ticarete Ödeme Sistemler
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
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Final

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

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	14	2	3	70
Bireysel Çalışma	7	2	2	28
Ara Sınav	1	10	1	11



Dönem Sonu Sınavı	1	15	1	16
Toplam İş Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*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,

Program Çıktıları (İşletme Programı)

1	İşletme temel fonksiyonları ve kavramlarını bilmek
2	İşletme alanında edindiği bilgileri çalışma hayatında nasıl uygulayacağını bilmek
3	Uzmanlık alanında gereksinim duyulan bilgiye nasıl ve ne şekilde ulaşılacağını bilmek
4	İktisat, pazarlama, hukuk, finans ve muhasebe gibi alanlarda yeterli bir alt yapı oluşturabilmek.
5	Uluslararası piyasaları takip etmek ve gelişmeleri programda edindiği bilgilerle yorumlayabilmek
6	Çevreyle etkin bir şekilde iletişim kurabilmek
7	Ekip çalışması yapabiliyor olmak
8	Alanında kullanılan bilgisayar yazılımlarını ve iletişim teknolojilerini etkin şekilde kullanmak
9	İşletmecilikle ilgili olası sorunları tanımak ve çözebilmek

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

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3
PÇ1	5	5	5
PÇ2	4	4	4
PÇ3	3	5	4
PÇ4	5	5	5
PÇ5	5	4	4
PÇ6	4	4	5
PÇ7	5	5	4
PÇ8	4	5	5
PÇ9	5	5	4

