|  |
| --- |
| **ADERS BİLGİLERİ** |
| **Ders** | *Kodu* | *Yarıyıl* | *T+U Saat* | *Kredi* | *AKTS* |
| **Dijital pazarlama ve satış** | ACM524 | 1 | 3 | 3 | 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ön Koşul Dersleri** | - |

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | İngilizce http://www.ebs.sakarya.edu.tr/img/img_flags/tr.png |
| **Dersin Seviyesi** | Lisansüstü |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Koordinatörü** |  |
| **Dersi Verenler** | Yrd.Doç.Dr. Uğur Kaplancalı |
| **Dersin Yardımcıları** |  |
| **Dersin Amacı**  | Bu dersin amacı katılımcıları; müşteri-yanlı pazarlama takımlarında, dijital ve entegre acentelerde, yönetim stratejisi ve taktik çözümlerde, e-ticaret şirket ilişkilerinde, halkla ilişkiler organizasyonlarında ve web pazarlama organizasyonlarında kullanılacak net olarak tanımlanmış bir dizi pratik dijital yetiyle donatmaktır. |
| **Dersin İçeriği** | Bu ders; alıcı davranışları alanlarını, sosyal medya pazarlamasını, sosyal girişimciliği, sosyal devleti, sosyal E-CRM kavramını, sosyal eğlence ve oyunları, sosyal stratejiyi, pazar araştırma ve analitiğini ve daha birkaç diğer kritik önemli başlıkları inceler. Bu ders yönetime yöneliktir ve birçok sosyal medya uygulamaları, simülasyonları ve pazarlama fenomenleri alanındaki görevleri içerir.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | **Öğretim Yöntemleri** | **Ölçme Yöntemleri** |
| Dijital pazarlamayı tanımlar ve önemini açıklayabilir. | 1,2,3 | A,B,C |
| Dijital pazarlamada stratejik yaklaşımları ve dijital medyaların özelliklerini açıklayabilir. | 1,2,3 | A,B,C |
| Dijital medyaya ait iyi ve kötü örnekler verirken bunların neden iyi ve neden kötü olduklarını açıklayabilir. | 1,2,3 | A,B,C |
| Dijital pazarlamayı etkisiz kılabıilecek etmenleri bilir.  | 1,2,3 | A,B,C |
| Dijital pazarlamanın bir ürününün tanıtımında marka haline getirilmesinde nasıl kullanılacağını açıklayabilir.  | 1,2,3 | A,B,C |

|  |  |
| --- | --- |
| **Öğretim Yöntemleri:** | 1: Anlatım, 2: Soru-Cevap, 3: Tartışma 4: Benzetim, 5: Vaka  |
| **Ölçme Yöntemleri:** | A: Sınav, B:Sunum, C: Ödev, D: Proje, E: Laboratuvar |

|  |
| --- |
| **DERS AKIŞI** |
| **Hafta** | **Konular** | **Ön Hazırlık** |
| 1) | Dijital Pazarlamaya giriş | Ders notları, kitap, vaka çalışmaları |
| 2) | Dijital pazarlama ve satış stratejileri | Ders notları, kitap, vaka çalışmaları |
| 3) | Web siteleri  | Ders notları |
| 4) | Dijital ortamda marka yönetimi | Ders notları |
| 5) | Sosyal medyada reklam | Ders notları |
| 6) | Sosyal medyada kriz yönetimi | Ders notları |
| 7) | S osyal medyanın takip edilmesi  | Ders notları, vaka çalışmaları |
| 8) | SEO | Ders notları, kitap, durum çalışmaları |
| 9) | E-mail pazarlama | Ders notları |
| 10) | Ara Sınav |  |
| 11) | Mobil Pazarlama | Ders notları, kitap, durum çalışmaları |
| 12) | Gamification ( Oyunlaştırma): | Ders notları |
| 13) | Dijital dünyada PR | Ders notları |
| 14) | Sunumlar |  |
| 15) | Final sınavı |  |

|  |
| --- |
| **KAYNAKLAR** |
| **Ders Notu** | Dave Chaffey & PR Smith, 3rd Edition, Elsevier Butterworth-Heinemann, 2009 |
| **Diğer Kaynaklar** | Ders web sitesi, ders notları, bilgisayarda standart ders kitapları, vaka çalışmaları, case studies; günümüz konularına ilişkin online ve analiz makaleleri, referans kitaplar, dönem makalesi için kaynaklar  |

|  |
| --- |
| **MATERYAL PAYLAŞIMI** |
| **Dökümanlar** | Ders web sitesi, ders notları, dönem makalesi için kılavuz belgeler ve ödevler  |
| **Ödevler** | Ödevler ve dönem makalesi |
| **Sınavlar** | Ara sınav, final |

|  |
| --- |
| **DEĞERLENDİRME SİSTEMİ** |
| **YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI** | **SIRA** | **KATKI YÜZDESİ** |
| Ara Sınav | 1 | 40 |
| Dönem makalesi | 2 | 30 |
| Proje | 1 | 30 |
| Ödev  | 5 | 20 |
| **Toplam** |   | 100 |
| **Finalin Başarıya Oranı** |   | 30 |
| **Yıl içinin Başarıya Oranı** |   | 70 |
| **Toplam** |   | 100 |

|  |  |
| --- | --- |
| **DERS KATEGORİSİ** | Uzmanlık / Alan Dersleri |

|  |
| --- |
| **DERSİN PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI** |
| No | Program Öğrenme Çıktıları | Katkı Düzeyi |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| 1 | E-TİCARET ve Teknoloji Y. YL mezunu, Güncel e-Ticaret ortamını tanımlama |  |  |  |  |  | X |
| 2 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y. YL mezunu,Konu ve terminolojiyi işlem ve yönetim kararları içerisinde gözden geçirme |  |  |  |  | X |  |
| 3 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y. YL mezunu, JavaScript, JScript, DHTML, CSS, ASP, XML dökümanlarını kullanabilecek teknikleri uygulama |  |  |  | X |  |  |
| 4 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y.YL mezunu, Transform ve sunum dillerinin gösterimini anlama |  |  |  | X |  |  |
| 5 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y. YL mezunu, e-Ticaretin çıktıları,sınırlılıkları, çıkarımları ve risklerini belirleme |  |  |  |  |  | X |
| 6 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y.YL mezunu, Proje ve risk yönetim becerisi; girişimciliğin, yenilikçilik ve sürdürülebilir kalkınmanın önemi hakkında farkındalık; uluslararası standartların ve yöntemlerin bilinmesi. |  |  |  |  |  | X |
| 7 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y.YL mezunu, Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci ve bilgiye erişebilme, bilim ve teknolojideki son gelişmeleri takip edebilme ve kendini sürekli yenileme becerisi. |  |  |  |  |  | X |
| 8 | E-TİCARET VE TEKNOLOJI Y.YL mezunu, Belirlenen gereksinimleri karşılayacak bir bilişim sistemini, sistem parçasını, işlemi veya programı tasarlama, geliştirme ve değerlendirme becerisi. |  |  |  |  |  | X |

|  |
| --- |
| **AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU** |
| Etkinlik | SAYISI | Süresi(Saat) | Toplamİş Yükü(Saat) |
| Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 16x toplam ders saati) | 16 | 3 | 48 |
| Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi(Ön çalışma, pekiştirme) | 16 | 3 | 48 |
| Ara Sınav | 1 | 10 | 10 |
| Ödev | 5 | 10 | 50 |
| Proje | 1 | 30 | 60 |
| Final | 1 | 10 | 10 |
| **Toplam İş Yükü** |  |  | 196 |
| **Toplam İş Yükü / 25 (s)** |  |  | 7,8 |
| **Dersin AKTS Kredisi** |  |  | 8 |