|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DERS BİLGİLERİ** | | | | | |
| **Ders** | *Kodu* | *Yarıyıl* | *T+U Saat* | *Kredi* | *AKTS* |
| Dijital Pazarlama | MBA 531 | 1 | 3+ 0 | 3 | 6 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Dersin Dili** | İngilizce |
| **Dersin Seviyesi** | Yüksek Lisans |
| **Dersin Türü** | Seçmeli |
| **Dersin Koordinatörü** | - |
| **Dersi Verenler** | - |
| **Dersin Yardımcıları** | - |
| **Dersin Amacı** | Bu ders, BtoB ve BtoC markalarının dijital pazarlama stratejisini, uygulanmasını ve yürütme hususlarını inceler ve tüm dijital kanallar ve platformlar hakkında ayrıntılı bilgi verir. Katılımcılar, formülasyondan uygulamaya kadar entegre bir dijital pazarlama stratejisi geliştirmenin kapsamlı bir bilgi ve tecrübesi ile dersi tamamlayacaklardır. |
| **Dersin İçeriği** | Bu ders, dijital pazarlamayı incelemek, önemli dijital pazarlama kanallarını (çevrimiçi reklamcılık) tanımak için kullanılan araçlar ve yöntemler ele alınmaktadır. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dersin Öğrenme Çıktıları** | **Program Öğrenme Çıktıları** | **Öğretim Yöntemleri** | **Ölçme Yöntemleri** |
| 1) Daha geniş bir pazarlama ve / veya medya stratejisi içinde birden fazla hedef için dijital pazarlamayı nasıl ve neden yaparız? |  | 1,2,3 | A,C |
| 2) Kitlesel dijital pazarlama kanallarını - çevrimiçi reklamcılık: Dijital ekran, video, mobil, arama motoru ve sosyal medya üzerine örnekler üzerinden incelemek |  | 1,2,3 | A,C |
| 3) Kapsamlı bir dijital pazarlama stratejisi ve planı geliştirmeyi, değerlendirmeyi ve yürütmeyi öğrenmek |  | 1,2,3 | A,C |
| 4) Dijital pazarlama faaliyetlerini ölçmek ve YG hesaplamayı öğrenmek |  | 1,2,3 | A,C |
| 5) En son dijital reklam teknolojilerini incelemek |  | 1,2,3 | A,C |

|  |  |
| --- | --- |
| **Öğretim Yöntemleri:** | 1:Anlatım, 2:Soru-Cevap, 3:Tartışma |
| **Ölçme Yöntemleri:** | A:Sınav,C: Ödev |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DERS AKIŞI** | | |
| **Hafta** | **Konular** | **Ön Hazırlık** |
| 1 | GİRİŞ- Dijital Pazarlama nedir? | İlgili bölüm |
| 2 | Dijital pazarlamayı nasıl ve niçin kullanırız? | İlgili bölüm |
| 3 | Daha geniş bir pazarlama ve / veya medya stratejisi içerisinde birden fazla hedef için dijital pazarlama | İlgili bölüm |
| 4 | Kapsamlı bir dijital pazarlama stratejisi ve planı geliştirmeyi, değerlendirme ve yürütme | İlgili bölüm |
| 5 | Dijital pazarlama stratejisi ve planı oluşturma | İlgili bölüm |
| 6 | Bto B Dijital Pazarlama | İlgili bölüm |
| 7 | Bto C Dijital Pazarlama | İlgili bölüm |
| 8 | ARA SINAV | İlgili bölüm |
| 9 | Dijital pazarlama çabalarını ölçme | İlgili bölüm |
| 10 | Yatırı getirisini hesaplama | İlgili bölüm |
| 11 | En son dijital reklam teknolojilerini analiz etme | İlgili bölüm |
| 12 | Genel Tekrar | İlgili bölüm |
| 13 | Öğrenci Sunumları |  |
| 14 | Öğrenci Sunumları |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **KAYNAKLAR** | |
| **Ders Notu** |  |
| **Diğer Kaynaklar** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERYAL PAYLAŞIMI** | |
| **Dökümanlar** | Derste anlatılan konularla ilgili alıştırmalar, konularla ilgili ek bilgi içeren dokümanlar. |
| **Ödevler** | Pazarlama planı hazırlamak |
| **Sınavlar** | Bir ara sınav, bir final sınavı |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DEĞERLENDİRME SİSTEMİ** | | |
| **YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALARI** | **SAYI** | **KATKI YÜZDESİ** |
| Ara Sınav | 1 | 30 |
| Ödev | 1 | 20 |
| Final | 1 | 50 |
| **Toplam** |  | **100** |

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DERSİN PROGRAM ÇIKTILARINA KATKISI** | | | | | | | |
| **No** | **Program Öğrenme Çıktıları** | **Katkı Düzeyi** | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| 1 | İşletme alanındaki temel kavramları (stratejik yönetim ve organizasyon, muhasabe, finans, ekonomi, pazarlama ve yönetim teknikleri) öğrenir ve bu bilgileri iş yaşamında uygulamalı olarak kullanabilir. | X |  |  |  |  |  |
| 2 | İşletme teori ve yöntemlerini, muhasebe ve finans, işletme yönetimi, pazarlama yönetimi, ve insan kaynakları alanlarından en az birinde uzmanlaşarak uygulayabilir. |  | X |  |  |  |  |
| 3 | Araştırma yöntemleri bilgisine sahip olarak, veri toplamak ve analiz etmek için uygun yöntemleri seçebilir, elde edilen sonuçları, yapılmış araştırmaları ve raporlarını anlayıp yorumlayabilir. |  |  |  |  | X |  |
| 4 | Liderlik etmek ve stratejik kararlar almak için gerekli vasıfları kazanır. |  |  | X |  |  |  |
| 5 | Takım çalışmasında aktif rol almaya yatkındır, takımının amaçlarına ulaşmasına bilinçli olarak etkin katkıda bulunabilir. |  |  | X |  |  |  |
| 6 | Farklı disiplinlerden gelen bilgileri değerlendirebilir, bütünleştirebilir ve disiplinler arası bir bakış açına sahiptir. |  |  | X |  |  |  |
| 7 | Gerek iş gerekse akademik alanlarda bağımsız ve özgün çalışmalar yapabilecek bilgi ve sorumluluğa sahiptir. |  |  |  |  | X |  |
| 8 | Yazılı ve sözlü olarak gerek kurum içi, gerekse kurum dışından kişilerle etkin iletişim kurabilir. |  |  |  | X |  |  |
| 9 | Yerel ve küresel iş ortamındaki dinamikleri ve koşulları takip edebilir ve yorumlayabilir. |  | X |  |  |  |  |
| 10 | Mesleksel etik ve sosyal sorumluluk anlayışına sahiptir. |  |  |  |  | X |  |
| 11 | Yetkin İngilizce bilgisine sahip olarak güncel olayları ve alanıyla ilgili gelişmeleri takip eder. |  |  | X |  |  |  |
| 12 | Yaşam boyu öğrenme prensibini benimsemiştir. |  |  |  | X |  |  |
| 13 | Küresel iş ortamını şekillendiren ticari hukuk bilgilerini kavramıştır ve bu bilgiler doğrultusunda bir sonuca varma becerisine sahip olduğunu gösterebilir. | X |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU** | | | |
| Etkinlik | SAYISI | Süresi (Saat) | Toplam İş Yükü (Saat) |
| Ders Süresi (Sınav haftası dahildir: 16x toplam ders saati) | 16 | 3 | 48 |
| Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi(Ön çalışma, pekiştirme) | 12 | 5 | 60 |
| Ara Sınav | 1 | 10 | 10 |
| Proje | 5 | 5 | 52 |
| Final | 1 | 10 | 10 |
| **Toplam İş Yükü** |  |  | 153 |
| **Toplam İş Yükü / 25 (s)** |  |  | 6,12 |
| **Dersin AKTS Kredisi** |  |  | 6 |