

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name		
Ders Kodu / Course Code	BTT519	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Master without Thesis / Master without Thesis	
Ders Akts Kredi / ECTS	5.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Daytime Class / Daytime Class	
Eğitim Dili / Education Language		
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses		
Amacı / Purpose	Elektronik pazardaki yeni işletmecilik anlayış ve uygulamalarını incelemek, internette pazarlama uygulamalarını, pazar türlerini, marka geliştirmeyi, sosyal medyanın etkisini, işletme dinamiklerini, internette pazarlama karmaşasının oluşturulması ve pazarlama araştırması süreci konusunda bilgilendirerek, bu konuda son yıllarda yapılmış ampirik çalışmaları değerlendirmek.	To examine the new business understanding and practices in the electronic market, to inform about the marketing practices on the internet, market types, brand development, the impact of social media, business dynamics, the creation of the marketing mix on the internet and the marketing research process, and to evaluate the empirical studies carried out in this area in recent years.
İçeriği / Content	Bu ders, ile öğrencilere; e-ticaret perspektifindeki dijital pazarlama, dijital reklam ve bitcoin gibi yeni ödeme araçlarının nasıl entegre oldukları noktasındaki yeni açılımlar aktarılacaktır.	With this course, students; New expansions on how new payment tools such as digital marketing, digital advertising and bitcoin are integrated in the e-commerce perspective will be presented.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations		
Staj Durumu / Internship Status		
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	1.İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Yayınları, 2008, İstanbul; 2.Mehmet Marongoz, İnternette Pazarlama, Beta Yayınları 2014,	1.İbrahim Kircova, İnternette Pazarlama, Beta Yayınları, 2008, İstanbul; 2.Mehmet Marongoz, İnternette Pazarlama, Beta Yayınları 2014,
Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Doç.Dr. Dilek Karahoca	

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	Yeni dijital ticaret konu ve ilkelerini öğrenecektir	Learn new digital commerce topics and principles
2	Yeni alış-veriş ilkeleri kapsamında ödeme biçimlerini ve müşteri ilişkileri yönetimi ile ilgili uygulamaları kapsayan uygulamalar hakkında bilgi sahibi olacaktır.	They will have information about the applications that include payment methods and applications related to customer relationship management within the scope of new shopping principles.
3	E-ticaret konusunda bir proje yapıp sunma becerisine sahip olacaktır.	Will have the ability to make and present a project on e-commerce.

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Elektronik Ticaretin gelişimini, özelliklerini incelemek				
	To examine the development and features of Electronic Commerce				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	E ticarete bilinmesi gereken önemli kavramlar				
	Important concepts to know in e commerce				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Endüstri 4.0				
	Industry 4.0				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İnternette ürün sınıflaması, dijital üretim				
	Product classification on the Internet, digital production				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dijital Pazarlama				
	Digital marketing				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Sosyal Medyanın Etkisi				
	Social Media Impact				
7	Online Tüketici Davranışları, müşteri ilişkileri yönetimi				
	Online Consumer Behavior, customer relationship management				
8	Mobil Ticaret, yeni gelişen uygulamalar				
	Mobile Commerce, emerging applications				
9	İnternette fiyatlandırma, elektronik ticarete ödeme yöntemleri, kripto para, bitcoin , online ihaleler				
	Pricing on the Internet, payment methods in electronic commerce, crypto money, bitcoin, online auctions				
10	İnternetin dağıtım kanallarına etkisi, E lojistik, E tedarik zinciri yönetimi				
	The effect of the Internet on distribution channels, E logistics, E supply chain management				
11	İnternette güven, gizlilik, güvenilirlik,				
	Trust, privacy, reliability on the Internet,				

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
12	İnternette Pazarlama araştırmaları				
	Marketing research on the Internet				
13	İnternette iř modellerinde melek yatırımcılık				
	Angel investment in business models on the Internet				
14	Proje sunumları				
	Project presentations				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	15.00	15.00
Final Sınavı / Final Examination	1	20.00	20.00
Proje Hazırlama / Project Preparation	1	15.00	15.00
Proje Sunma / Project Presentation	1	3.00	3.00
Quiz / Quiz	10	6.00	60.00
Toplam / Total:	14	59.00	113.00

Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 25.00 (Saat/AKTS) = 113.00/25.00 = 4.52 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 25.00 (Hour / ECTS) = 113.00 / 25.00 = 4.52 ~

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes									
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.1
1.Yeni dijital ticaret konu ve ilkelerini öğrenecektir / Learn new digital commerce topics and principles	2	2								
2.Yeni alış-veriş ilkeleri kapsamında ödeme biçimlerini ve müşteri ilişkileri yönetimi ile ilgili uygulamaları kapsayan uygulamalar hakkında bilgi sahibi olacaktır. / They will have information about the applications that include payment methods and applications related to customer relationship management within the scope of new shopping principles.	2	2								
3.E-ticaret konusunda bir proje yapıp sunma becerisine sahip olacaktır. / Will have the ability to make and present a project on e-commerce.	4	4	4							

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high