



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Mobil Pazarlama	ISL3460	3	4	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Güz, Bahar
---------	------------

Dersin Dili	Türkçe
-------------	--------

Dersin Seviyesi	Lisans Seviyesi
-----------------	-----------------

Ders Kategorisi	Temel Meslek Dersleri
-----------------	-----------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
----------------------------	----------------

Dersin Koordinatörü	İbrahim Kircova
---------------------	-----------------

Dersi Veren(ler)	
------------------	--

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Bu ders öğrencilerin geliştirmekte olan mobil reklam araçlarını pazarlamacılar, ajanslar ve tüketiciler açısından değerlendirip, bu araçlardan yararlanmalarını sağlamayı amaçlamaktadır
--------------	--

Dersin İçeriği	Bu derste geleneksel mobil medya, uygulama ve oyuna tabanlı promosyonlar, mobil sosyal medya, mobil alışveriş ve indirim konuları kapsamında ele alınacaktır.
----------------	---

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Mobil pazarlama evrimindeki ana trendleri anlamak
2	Mobil araçları pazarlamacılar, tüketiciler ve ajanslar açısından değerlendirebilmek.
3	Mobil medya araçlarını kullanarak başarılı pazarlama kampanyalarının bileşenlerini tanımlayabilmek.
4	Mobilde optimizasyon stratejilerini kavramak
5	Güncel mobil pazarlama uygulamalarını analiz etme yeteneği kazanma

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Pazarlama Kavramı ve İnternet	
2	Pazarlamadan Mobil Pazarlamaya Geçiş	
3	Mobil Pazarlama Ürünleri	
4	Mobil Pazarlama Fiyatlandırma Stratejileri	
5	Mobil Pazarlama Ürünlerinin Dağıtımı	
6	Mobil Pazarlama ve Tutundurma	
7	1. Vize	
8	Ara Sınav 1	
9	Ad Funded Reklamcılık	

10	Display Reklamcılık	
11	Mobil Kampanyalar ve Promosyonlar	
12	2.Vize	
13	SoLoMo Kavramı	
14	İzinli Pazarlama	
15	Final	

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	3	42
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	20	20
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler			
Sunum / Seminer			
Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	7	7
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	8	8
Toplam İşyükü			119

Toplam İşyükü / 30(s)	3.97
AKTS Kredisi	4

Diğer Notlar	Yok
--------------	-----